

Связь жизненных целей людей и их активности

И. Г. Дубов

*доктор психологических наук, заведующий лабораторией
социально-психологических проблем развития личности
Психологического института РАО*

Н. Н. Толстых

*доктор психологических наук, заведующая кафедрой социальной психологии
развития Московского городского психолого-педагогического университета*

*Представлены результаты эмпирического исследования соотношения между общей активностью индивида, понимаемой как энергетическая характеристика его деятельности, и содержанием жизненных целей человека. Исследование проведено на выборке взрослых респондентов (2000 человек) с использованием методики, разработанной авторами для изучения жизненных целей, а также шкалы силы процессов возбуждения нервной системы *Paralogian Temperament Survey (PTS)*, созданной Я. Стреляу. Показано, какая связь между степенью активности и содержанием жизненных целей прослеживается в разных возрастах.*

Ключевые слова: *активность, жизненные цели, индивид, личность, деятельность, тестирование больших групп, социально-территориальные общности.*

Категория цели — одна из центральных в психологии. Она является ключевой при обсуждении самого широкого круга психологических проблем, начиная от понимания природы психического до рассмотрения высших форм бытия человека как личности, субъекта, индивидуальности.

«Целестремительность отсутствует среди физических процессов, — пишет П. Я. Гальперин, — и ее вообще нет в мире до тех пор, пока в организме не возникает активное противоречие — требование действовать, но не так, как организм умеет, не автоматически, а как-то иначе, причем еще неизвестно как» [4, с. 98]. Ту

же мысль развивает и В. К. Вилюнас [2; 3], беря в союзники не только П. Я. Гальперина, но и П. К. Анохина, Н. А. Бернштейна, У. Макдауголла, а также других авторов, задумывавшихся о принципиальной целенаправленности поведения живых организмов. По мнению В. К. Вилюнаса, едва ли не главная задача психического отражения — создавать организму возможность заглядывать в будущее, превосходить его: «В определенном смысле жизнь можно охарактеризовать как процесс, противостоящий энтропическому влиянию времени. Уже в самой организации жизненного процесса, ос-

новывающегося на заблаговременном накоплении вещества и энергии и последующем их использовании в будущем для самосохранения и воспроизводства, можно усмотреть некоторую победу над неотвратимой одномоментностью времени и невозможностью его физического опережения: жизнь — это процесс, совершающийся в настоящем, но ориентированный на будущее, учитывающий его. С появлением психического и созданной им возможности предвосхищения эта победа была закреплена тем, что будущее стало не только учитываться, но и активно контролироваться жизненными процессами. Благодаря опережающему отражению организм получил возможность жить как бы двумя моментами: настоящим, реальным и будущим, предвосхищаемым» [3, с. 32].

В. В. Давыдов также оценивал умение прогнозировать как главную функцию и даже тайну психики животных и человека: «Общая функция психики, обеспечивающей поведение, состоит в том, что для животных и человека выступает такая реальность, как будущее (и организация жизнедеятельности и поведения по отношению к будущему). В этом тайна психики» [5, с. 47]. И далее — совсем афористично: «Психика есть возможность предвидения» [5, с. 49].

Следует отметить, что целевая проблематика все же долгое время оставалась на периферии сферы интересов психологической науки даже тогда, когда речь шла о человеке. В самом общем виде это можно объяснить господством естественнонаучных, детерминистских представлений о психической жизни и, в частности авторитетом и широким распространением фрейдовского психоана-

лиза, который известен пристальным вниманием к истории развития личности, прежде всего — к детским годам, которые конституируют личность, определяя, по существу, всю дальнейшую жизнь человека и все его поведение.

Натурализм, механицизм ортодоксального психоанализа, сведение высшего начала в человеке к влечениям, абсолютизация прошлого и игнорирование будущего, что в результате не дает человеку не только «божественной», но и любовью другой перспективы, жестко критиковали представители персонализма, экзистенциализма, гуманистической психологии и других направлений, в том числе и неофрейдизма. Так, например, один из основателей гуманистической психологии А. Маслоу писал: «Картина человека, созданная Фрейдом, была явно непригодной, потому что за ее рамками остались устремления человека, его достойные осуществления надежды, его богоподобные качества» [9, с. 36].

Одним из первых персонологов, поставивших проблему целей как принципиально важную для изучения человеческой личности, был Г. Олпорт [19; 20]. Понимая личностную систему как систему не гомеостатическую, но, напротив, как постоянно стремящуюся к нарушению равновесия, Г. Олпорт полагал, что личность только и может существовать в процессе постановки и достижения новых, все более сложных и все более отдаленных целей. Структура личности, по Г. Олпорту, может быть представлена центрирующейся вокруг высших мотивов индивида (мотивов развития), его ценностей, интересов и намерений. Эти мотивы порождают обращенную в будущее систему целей, и именно, зафиксированные в мотивах и целях перспекти-

вы становления личности составляют важнейшие характеристики личности человека. Интенциональные и мотивационные диспозиции «говорят нам о том, какого рода будущее пытается осуществить человек, и это — самый важный вопрос, который мы можем задать о всяком смертном» [20, с. 223].

Л. И. Анцыферова, в ряде работ подробно анализирующая представления Г. Олпорта о личности, выделяет его теорию прежде всего за то, что он видит личность устремленной в будущее, детерминированной будущим: «До сих пор значительная часть теорий личности акцентирует скорее прошлое человека. В отличие от них, Олпорт, рассматривая личность в аспекте деятельности как “процесс непрерывного становления”, подчеркивает важность способа связи человека с будущим, качество его устремленности в будущее» [1, с. 308].

В отечественной психологии, несмотря на последовательную многолетнюю критику фрейдизма, психологическое исследование субъективных перспектив человека, его личных жизненных целей также практически не велось по ряду причин как сугубо научных, так и идеологических. Во многом это было связано с доминированием павловского учения, представлявшего регуляцию человеческого поведения основанной на принципе «реактивности», т. е. осуществляющейся исключительно путем реагирования организма на стимулы окружающей среды. И только многолетняя последовательная борьба с этим принципом, ведущаяся такими видными учеными, как П. К. Анохин, Н. А. Бернштейн, А. Н. Леонтьев, С. Л. Рубинштейн и др., привела к тому, что причинное объяснение жиз-

недеятельности было заменено целевым, предполагающим, что поведение человека, и шире — любого живого организма, детерминируется не столько внешними стимулами, сколько внутренними интенциями, связанными со стремлением достичь образа потребного будущего.

Последние десятилетия конца XX и начала XXI в. отмечены лавинообразным ростом числа работ, посвященных изучению целеполагания. И интерес к проблеме не ослабевает, поскольку остается еще множество нерешенных или не до конца решенных вопросов. Один из них можно было бы сформулировать так: с чем связано, что разные люди имеют разные жизненные цели? Уже накопленных ответов немало: несомненно — с возрастом, во многом — с гендером, очевидно — с социальным статусом, социальными ролями и т. д.

Авторы предлагаемой вниманию читателей статьи поставили перед собой задачу эмпирической проверки неочевидного предположения о наличии связи между содержанием жизненных целей взрослых людей и такой характеристикой их темперамента, как уровень общей активности. Неочевидного, так как обычно принято считать, что характеристики темперамента отвечают только за формально-динамическую сторону деятельности, за то, с каким упорством, насколько энергично человек будет стремиться к достижению своих целей, что-то для этого делать, тогда как само содержание целей, которые ставит перед собой человек, имеет другие источники происхождения (сознание, мировоззрение и т. п.) и поэтому с темпераментом принципиально не связано.

Поскольку проверка выдвинутого предположения требовала проведения исследования на большой по объему выборке, необходимо было выбрать такую методику для изучения жизненных целей, которая сочетала бы ее направленность на выявление не просто известных, легко вербализуемых целей, а глубинных мотивов-целей с возможностью ее применения в массовом опросе.

Для изучения структуры жизненных целей, характеризующей различные большие социально-демографические и социально-психологические группы, в 1996 г. авторами настоящей статьи была сконструирована специальная методика¹, которую можно было результативно применять в массовых опросах [7, с. 106–110]. Используя понятийную схему и терминологию А. Н. Леонтьева, следует отметить, что жизненные цели людей, фиксируемые данной методикой, выступают здесь не как цели человека — субъекта действия, которые в этом случае являются выделяемыми в сознании предметами отдельных действий, а как «мотивы-цели», или «жизненные цели» человека — субъекта деятельности, соотносимые, соответственно, с мотивами его деятельности [8], т. е. в значении, близком содержанию термина В. К. Вилюнаса «мотивы личности» [2, с. 254; 3, с. 352]. Таким образом, данная методика выявляет осознанные (в той или иной степени) генерализованные мотивы, которые могут быть связаны как с близким, так и с отдаленным будущим. Именно они направляют достаточно длительное время жизнедеятельность человека.

При создании указанной методики был решен ряд сложных методических проблем, связанных с тем, что предлагаемый респондентам список жизненных целей должен был быть весьма компактным, но при этом репрезентировать большой массив жизненных целей современного человека. Для решения этой задачи на первом этапе необходимо было создать максимально полный, заведомо избыточный список жизненных целей, (характерных для россиян конца XX в.), зафиксированных в типичных и общепонятных формулировках.

Содержательной основой построения исходного списка явились сведения о жизненных целях россиян, накопленные Н. Н. Толстых в результате использования русскоязычной версии метода мотивационной индукции (ММИ) Ж. Нюттена [10; 15; 21]. Данная методика представляла собой вариант проективного метода неоконченных предложений с тридцатью максимально редуцированными положительными (20) и отрицательными (10) индукторами («Я хочу...», «Я мечтаю...», «Я не планирую...» и т. п.). Она позволила в ходе многолетних исследований Н. Н. Толстых [14–17 и др.] выявить широкий спектр формулировок, в которых представители различных российских выборов, завершая данные неоконченные предложения, выражали свою интенциональность.

Для анализа получаемых с помощью ММИ данных Ж. Нюттен предложил свою классификацию мотивов-целей, или, в его терминологии, «мотивацион-

¹ Отметим, что данная методика была создана не Ж. Нюттенем, как иногда ошибочно указывается [18, с. 529–533], а исключительно авторами настоящей статьи.

ных объектов», достоинством которой (как, впрочем, возможно, и недостатком) является ее принципиально эмпирический характер [10; 21]. Используя мощный математический аппарат, Ж. Нюттен разделил огромный массив полученных им данных на группы (категории) мотивационных объектов, объединенных внутренним смыслом. В результате были выделены восемь основных категорий мотивов, связанных: 1) с личностью самого человека (мотивы, имеющие отношение к характеру, способностям, физическим, интеллектуальным и другим качествам, мотивы автономии, защиты Я и т. п.); 2) саморазвитием, самореализацией; 3) общением; 4) разного рода активностью — профессиональной, учебной, трудовой; 5) познанием; 6) приобретением материальных ценностей, благ; 7) отдыхом и развлечениями; 8) трансцендентальными проблемами (религиозными, поиском смысла существования).

В исходный для нас список вошли 188 полученных на российских выборах высказываний, репрезентирующих все выделенные Ж. Нюттеном категории мотивационных объектов. Число конкретных целей, представлявших каждую из категорий, было в этом списке различным, поскольку данные категории не являются равноценными по объему, разнообразию формулировок и частоте упоминаний. Часть мотивов-целей была сформулирована в отрицательной форме, поскольку именно в такой форме они, как правило, и встречались в проведенных ранее эмпирических исследованиях. Принципиально важным представлялось также включение в список целей, связанных как с «материалистическими», так и с «постматериалистическими» ценностями.

На следующем этапе исходный список был подвергнут кластеризации и сокращен до размеров, позволяющих предъявлять его респондентам во время массового опроса. В ходе кластеризации выделилось 27 кластеров и 20 отдельных дескрипторов. Дескрипторы внутри каждого кластера не были абсолютно идентичными. Однако в целом все они были достаточно близки друг другу по смыслу, что существенно облегчало сокращение списка, связанное с требованиями и ограничениями массового опроса. Дальнейшая работа строилась не путем репрезентирования каждого кластера в конечном списке некоторым числом дескрипторов, а путем последовательного усечения исходного списка с помощью элиминирования из полученных кластеров синонимически близких дескрипторов. Данная процедура позволила оставить в окончательном списке все одиночные дескрипторы, каждый из которых, не имея аналогов и не создав собственного кластера, являлся уникальным носителем специфического смысла.

Сформированный по итогам кластеризации исходного списка конечный список включал 82 важнейшие жизненные цели и был пригоден для использования в массовом опросе. Кроме вопроса о жизненных целях, созданный нами опросник включал также вопросы, посвященные базовым ценностям респондентов (для оценки было предложено 37 базовых ценностей). Согласно инструкции респонденты должны были оценить каждую жизненную цель по 5-балльной системе в соответствии с критерием важности ее как «цели Вашей жизни». Аналогично оценивались и базовые ценности. Предлагаемая рес-

пондентам инструкция предполагала на следующем шаге выбор одной, самой важной для них цели. Такая же процедура проводилась и в отношении ценностей.

Проведенное в 1996 г. исследование на двухступенчатой случайной выборке совершеннолетних москвичей (1000 человек) выявило высокую информативность созданной методики, которую можно охарактеризовать как метод, обратный методу мотивационной индукции (ММИ). В результате были получены данные, характеризующие особенности интенциональной стороны ментальности как населения Москвы в целом, так и больших групп, различающихся по полу, возрасту, социальному положению, образовательному уровню и т. п. Кроме того, в результате проведенного факторного анализа совместного массива оценок важнейших базовых ценностей и выбранных жизненных целей респондентов были выявлены важные взаимосвязи между жизненными целями москвичей середины 90-х гг. и их базовыми ценностями, что позволило запечатлеть специфику ментальности жителей этого мегаполиса в переломный период истории.

Изучение с помощью описанной методики жизненных целей представителей больших групп населения получило дальнейшее развитие в ходе представленного в настоящей статье сравнительного исследования психологической специфики жителей города и села, проведенного в Вологодской области в 2009–2010 гг. В данном случае исследовалась связь мотивационно-целевой сферы личности с такой важнейшей индивидуальной характеристикой, какой является уровень общей активности.

В качестве основного индикатора уровня общей активности индивидов, понимаемой как энергетическая характеристика деятельности [6], использовались показатели шкалы силы процессов возбуждения нервной системы Pavlovian Temperament Survey (PTS), созданного Я. Стреляу, и характеризующие упорство и энергичность индивида в достижении своих целей [11, с. 22–29]. Данный тест был выбран из числа других аналогичных методик, измеряющих силу нервной системы, включая и более поздние опросники Я. Стреляу (STI, STI-R и FSB-TI) [12; 13], поскольку заложенные в нем вопросы данной шкалы наилучшим образом раскрывали изучаемую черту.

В этой связи следует отметить, что, хотя опросник назван автором опросником изучения темперамента, в данном случае он был использован как инструмент социальной психологии, так как позволял определить уровень общей активности представителей изучаемой общности в целом, а также давал возможность провести сравнительный анализ уровня активности больших социально-демографических и социально-психологических групп.

В результате пилотажного опроса 1300 совершеннолетних респондентов репрезентирующего населения одного из областных центров РФ (использованная в исследовании выборка была случайной, многоступенчатой, стратифицированной), число вопросов шкалы по итогам эксплораторного факторного анализа было сокращено с 45 до 30, сами вопросы переведены в амбивалентную форму, а отказ от содержательного выбора «не знаю» заменен на «затрудняюсь ответить».

Рассчитанный по итогам пилотажного исследования и иллюстрирующий общую согласованность вопросов модифицированного варианта теста коэффициент Кронбаха равнялся 0,723. С целью определения ретестовой надежности модифицированного опросника была проведена процедура повторного тестирования. Тестированию подверглись 20 студентов 1-го (впоследствии 2-го) курса Московского государственного психолого-педагогического университета. Повторное предъявление теста было произведено через шесть месяцев после первого. Коэффициент корреляции Пирсона составил $+ 0,824$ ($p \leq 0,01$).

В качестве внешнего критерия валидации модифицированного теста применялся специально разработанный индекс успешности респондентов, рассчитываемый по итогам заполнения респондентами перечня различных видов жизненного успеха, который включал 34 позиции, начиная от получения внеочередного воинского звания и заканчивая написанием книги или брошюры. Следует специально подчеркнуть, что в данном исследовании рассматривался только трудовой успех или успех, близкий к трудовому по смыслу. В этой связи самые разнообразные виды успеха, приводящие к установлению или улучшению личных взаимоотношений, таких как любовь или дружба, равно как и успех в семейном строительстве, не включались в список². Помимо этого, в исследовании фиксировались основные параметры ценностно-целевой сферы респондентов.

Исследование³ было проведено в три этапа на одной и той же выборке, спланированной в размере 2000 человек (1000 совершеннолетних горожан, представляющих население Вологды и Череповца — по 500 человек из каждого города, и 1000 совершеннолетних жителей села, представляющих сельское население области, за исключением очень удаленных районов, а также Вологодского и Череповецкого районов, где многие сельские жители работают в крупных городах).

В каждом из городов использовалась случайная двухступенчатая кластерная территориальная выборка домохозяйств, в селах — случайная многоступенчатая стратифицированная кластерная территориальная выборка. В намеченных городских домохозяйствах респонденты отбирались из числа совершеннолетних членов семьи по ближайшему дню рождения, в выбранных селах респонденты отбирались шагом по списку совершеннолетних жителей села. Запасной список составлял 50 % от численности основного.

Предлагаемый респондентам список важнейших жизненных целей составила 31 цель из списка 1996 г., получившая в том исследовании при выборе респондентами одной, самой важной для них жизненной цели более 0,5 % голосов. В ходе настоящего опроса людей просили выбрать из предложенного списка 10 наиболее важных для них жизненных целей.

² Подробное описание примененного инструментария будет опубликовано в готовящейся к выходу монографии И. Г. Дубова «Социально-психологические аспекты активности личности в современном российском обществе».

³ Исследование выполнено при финансовой поддержке ИНОПР (договор гранта № 087/К).

**Средний показатель выполнения теста на силу нервной системы
у сторонников разных жизненных целей**

Показатели выполнения модифицированного теста на силу нервной системы (средний балл)	
25,6	Всего по выборке
25,8	Иметь хорошую работу
23,5	Достойно умереть
25,6	Добиться, чтобы меня понимали, ценили и уважали
23,3	Добиться, чтобы государство заботилось обо мне
25,1	Делать добро для других людей
26,0	Понять смысл жизни
26,5	Сделать себя таким, каким хочу
27,4	Овладеть определенной профессией, мастерством
27,1	Получить хорошее образование
25,7	Быть честным, порядочным человеком
27,0	Не упустить свой шанс
26,7	Заниматься своим делом
25,6	Обеспечить счастье моих детей
26,7	Понимать свои жизненные цели
25,5	Иметь верных друзей
25,1	Стать очень богатым

Показатели выполнения модифицированного теста на силу нервной системы (средний балл)	
25,6	Всего по выборке
25,7	Ни от кого не зависеть
25,7	Вести добropорядочную, нравственную жизнь
30,2	Сделать карьеру, добиться высокого положения
24,8	Иметь материальный достаток
26,1	Иметь хорошую семью
27,0	Обеспечить здоровье и счастье моих родителей
25,0	Иметь хорошее здоровье
22,9	Не стать жертвой преступления
25,0	Удачно жениться/выйти замуж
23,1	Не голодать
27,5	Прожить интересную, яркую жизнь
25,1	Быть мудрым
28,2	Найти настоящую любовь
27,4	Родить и воспитать сына/дочь
25,4	Обрести чувство гармонии с природой

Как следует из табл. 1, самые низкие средние показатели выполнения модифицированного теста на силу нервной системы, свидетельствующие о низкой активности выбравших указанные жизненные цели, отмечены (в порядке возрастания среднего показателя) относительно целей: «*Не стать жертвой преступления*», «*Не голодать*», «*Добиться,*

чтобы государство заботилось обо мне», «*Достойно умереть*», «*Иметь материальный достаток*», «*Иметь хорошее здоровье*». Данные цели хорошо соотносятся по смыслу с низкой активностью людей, ставящих перед собой подобные задачи, которые сводятся, по сути, к обеспечению существования. При этом, конечно же, следует иметь в виду,

что среди людей, получивших низкие показатели по модифицированному тесту на силу нервной системы, заметно больше пожилых людей, чем в среднем по выборке, что во многом объясняет низкую активность представителей этой группы.

В свою очередь, наиболее высокий показатель активности отмечается (в порядке убывания среднего показателя) у тех, кто выбрал следующие жизненные цели: «Сделать карьеру», «Добиться высокого социального положения», «Найти настоящую любовь», «Прожить интересную яркую жизнь», «Овладеть опре-

деленной профессией», «Родить и воспитать сына или дочь», «Получить хорошее образование», «Не упустить свой шанс», «Обеспечить здоровье и счастье моих родителей». Перечисленные цели хорошо иллюстрируют тот факт, что среди наиболее активных респондентов находится очень много молодых людей, у которых вся жизнь впереди.

Та же, но гораздо четче прослеживающаяся закономерность наблюдается и при сравнительном анализе количества респондентов с разной степенью активности в группах сторонников разных целей (табл. 2).

Таблица 2

Распределение респондентов с разным уровнем силы нервной системы среди сторонников разных жизненных целей

Уровень активности (сила нервной системы)	% по столбцу																
	Всего по выборке	Иметь хорошую работу	Достойно умереть	Добиться, чтобы меня понимали, ценили и уважали	Добиться, чтобы государство заботилось обо мне	Делать добро для других людей	Понять смысл жизни	Сделать себя таким, каким хочу	Овладеть определенной профессией, мастерством	Получить хорошее образование	Быть честным, порядочным человеком	Не упустить свой шанс	Заниматься своим делом	Обеспечить счастье моих детей	Понимать свои жизненные цели	Иметь верных друзей	Стать очень богатым
баллы 1–11	8,7	27,1	28,7	9,4	13,1	9,1	8,7	5,2	3,1	5,2	9,3	6,8	6,9	8,3	7,5	7,8	10,8
баллы 12–21	27,1	27,0	28,7	26,2	30,2	28,0	25,3	28,7	26,4	26,3	26,3	26,5	25,6	28,1	23,4	27,9	29,5
баллы 22–31	34,7	34,5	35,3	33,6	35,7	36,2	35,3	33,9	35,2	37,0	35,3	29,8	33,4	33,6	36,3	35,6	28,1
баллы 32–42	21,2	21,9	18,3	22,7	16,1	19,2	23,1	24,3	23,8	18,5	20,4	26,8	24,9	21,7	24,5	20,8	23,8
баллы 42–60	8,4	8,6	4,0	8,1	4,9	7,6	7,7	7,9	11,6	13,0	8,7	10,1	9,3	8,2	8,3	7,8	7,8

Уровень активности (сила нервной системы)	% по столбцу															
	Всего по выборке	Ни от кого не зависеть	Вести добropорядочную, нравственную жизнь	Сделать карьеру, добиться высокого положения	Иметь материальный достаток	Иметь хорошую семью	Обеспечить здоровье и счастье моих родителей	Иметь хорошее здоровье	Не стать жертвой преступления	Удачно жениться/выйти замуж	Не голодать	Прожить интересную, яркую жизнь	Быть мудрым	Найти настоящую любовь	Родить и воспитать сына/дочь	Обрести чувство гармонии с природой
баллы 1—11	8,7	9,9	9,0	3,1	9,5	7,0	6,1	9,9	13,6	5,9	14,7	4,9	10,2	6,9	6,2	9,4
баллы 12—21	27,1	24,9	26,7	19,3	28,7	26,9	23,8	28,5	33,7	32,6	29,0	25,8	27,8	24,5	24,2	29,4
баллы 22—31	34,7	35,0	35,5	33,5	34,0	36,2	36,9	34,0	32,0	31,2	34,2	34,1	34,2	30,3	34,0	32,3
баллы 32—42	21,2	21,8	20,3	25,9	21,7	20,9	23,0	19,7	14,3	26,5	15,3	22,7	20,4	24,7	24,5	22,1
баллы 42—60	8,4	8,3	8,5	18,1	6,2	9,1	10,1	7,9	6,4	3,9	6,8	12,5	7,3	13,6	11,1	6,9

Так, при сравнении численности полярных страт групп, состоящих из сторонников разных целей, видно, что процент людей, набравших самые низкие баллы по модифицированному тесту на силу нервной системы (наименее активные люди, баллы 1—11), выше всего в группах тех, для кого наиболее важны следующие цели (в порядке возрастания процента): «Не голодать», «Достойно умереть», «Не стать жертвой преступления», «Добиться того, чтобы государство заботилось обо мне», «Стать очень богатым» и «Быть мудрым». А процент людей, набравших наивысшие баллы по тесту Я. Стреляу (баллы 42—60, наиболее активные люди), выше всего в группах тех, для кого наиболее важны цели: «Сделать карьеру», «Добиться высокого социального положения в обществе»,

«Найти настоящую любовь», «Получить хорошее образование», «Прожить интересную, яркую жизнь», «Овладеть определенной профессией, мастерством», «Родить и воспитать сына или дочь», «Не упустить свой шанс», «Обеспечить здоровье и счастье моих родителей».

Представленные наборы целей двух полярных групп, естественно, несколько отличаются от наборов, выделенных на базе среднего показателя. Однако закономерности в различии представленных наборов те же, что и в наборах, описанных выше.

Аналогично в группах, выделенных по результатам проведения модифицированного теста на силу нервной системы, с ростом активности динамично снижается число людей, ставящих перед собой одни жизненные цели, и растет число ставящих другие.

Таблица 3

**Распределение выбора различных жизненных целей
в группах респондентов с разной силой нервной системы**

Выбираемые цели	Уровень активности (сила нервной системы)(%% по столбцу)					
	Всего	Баллы 1–11	Баллы 12–21	Баллы 22–31	Баллы 32–41	Баллы 42–60
	1854	161	503	643	393	155
1. Иметь хорошую работу	51,7	47,7	51,5	51,5	53,4	53,2
2. Достойно умереть	17,7	28,1	18,7	18,0	15,3	8,5
3. Добиться, чтобы меня понимали, ценили и уважали	36,7	39,7	35,4	35,6	39,3	35,7
4. Добиться, чтобы государство заботилось обо мне	32,6	49,2	36,3	33,5	24,7	19,1
5. Делать добро для других людей	48,0	50,1	47,6	50,1	43,5	45,5
6. Понять смысл жизни	19,9	19,9	18,5	20,2	21,7	18,2
7. Сделать себя таким, каким хочу	15,9	9,5	16,9	15,6	18,3	15,1
8. Овладеть определенной профессией, мастерством	14,6	5,2	14,2	14,8	16,4	20,2
9. Получить хорошее образование	13,4	8,0	12,9	14,3	11,7	20,8
10. Быть честным, порядочным человеком	62,4	67,2	60,5	63,5	60,2	64,6
11. Не упустить свой шанс	12,0	9,4	11,7	10,3	15,2	14,4
12. Заниматься своим делом	38,4	30,3	36,3	36,9	45,0	42,6
13. Обеспечить счастье моих детей	71,6	68,4	74,2	69,4	73,3	70,4
14. Понимать свои жизненные цели	12,7	11,0	10,9	13,3	14,6	12,5
15. Иметь верных друзей	66,8	60,4	68,8	68,6	65,6	61,9
16. Стать очень богатым	5,0	6,2	5,4	4,1	5,6	4,7
17. Ни от кого не зависеть	47,0	53,9	43,1	47,5	48,5	46,9
18. Вести добропорядочную, нравственную жизнь	32,3	33,5	31,9	33,1	30,9	32,7
19. Сделать карьеру, добиться высокого социального положения	12,0	4,3	8,5	11,6	14,6	25,9
20. Иметь материальный достаток	58,7	64,3	62,1	57,6	60,1	43,2
21. Иметь хорошую семью	59,3	47,6	58,7	61,9	58,4	64,2
22. Обеспечить здоровье и счастье моих родителей	34,3	24,3	30,2	36,5	37,3	41,5
23. Иметь хорошее здоровье	70,9	81,1	74,5	69,5	65,9	67,0
24. Не стать жертвой преступления	22,5	35,1	27,9	20,7	15,2	17,2
25. Удачно жениться/выйти замуж	7,0	4,7	8,4	6,3	8,7	3,3
26. Не голодать	25,3	42,8	27,1	24,9	18,3	20,5
27. Прожить интересную, яркую жизнь	29,3	16,5	27,9	28,9	31,4	43,8
28. Быть мудрым	21,9	25,9	22,5	21,6	21,1	19,1
29. Найти настоящую любовь	12,4	9,9	11,2	10,8	14,4	20,1
30. Родить и воспитать сына/дочь	26,1	18,7	23,3	25,6	30,2	34,5
31. Обрести чувство гармонии с природой	13,7	14,8	14,8	12,7	14,3	11,2

Как следует из табл. 3, девятнадцать из тридцати одной жизненной цели демонстрируют (пусть и с некоторыми «шероховатостями») при последовательном повышении (или снижении) активности

членов выделенных по модифицированному тесту на силу нервной системы групп устойчивую динамику роста или снижения числа членов этих групп, относящих данные цели к важнейшим.

В частности, с повышением активности растет число людей, выделяющих в качестве важнейших следующие жизненные цели: 1. *Иметь хорошую работу*; 2. *Овладеть определенной профессией, мастерством*; 3. *Получить хорошее образование*; 4. *Заниматься своим делом*; 5. *Сделать карьеру, добиться высокого социального положения*; 6. *Прожить яркую интересную жизнь*; 7. *Родить и воспитать сына / дочь*; 8. *Иметь хорошую семью*; 9. *Обеспечить здоровье и счастье моих родителей*; 10. *Найти настоящую любовь*.

Очевидно, что первые шесть из приведенных целей легко попадают в парадигму самореализации в трудовой деятельности, или, иначе, профессиональной самореализации. С некоторыми допущениями сюда же могла бы быть добавлена цель «Не упустить свой шанс», поскольку в целом демонстрируемая динамика показывает рост в более активных группах числа людей, считающих эту цель одной из самых важных в своей жизни.

Следующие за названными четыре цели связаны с семейными межличностными отношениями и, в принципе, могут быть поняты и как самореализация в семье, в детях, и как трансляция добра близким людям.

Помимо этого в исследовании выявлен также и ряд жизненных целей, число сторонников которых динамично снижается с ростом активности групп, выделенных на основе выполнения респондентами модифицированного теста на силу нервной системы. В число этих целей входят: 1. *Достойно умереть*; 2. *Добиться, чтобы государство заботилось обо мне*; 3. *Иметь верных друзей*; 4. *Иметь материальный достаток*; 5. *Иметь хорошее здоровье*; 6. *Не стать жертвой преступления*; 7. *Не голодать*; 8. *Быть мудрым*; 9. *Обрести чувство гармонии с природой*.

В свете приведенных выше рассуждений представляется очевидным, что первые 7 целей вполне могут быть поняты какносящие защитный характер. Помимо них, остаются только 2 цели («*Быть мудрым*» и «*Обрести чувство гармонии с природой*»), интерпретация которых неочевидна.

Не до конца понятной является и динамика показателей двух целей: «*Иметь хорошую семью*» и «*Иметь верных друзей*». Необходимо объяснить разную направленность этой динамики, заключающуюся в том, что при выборе жизненной цели «*Иметь хорошую семью*» с ростом показателя активности, базирующейся на силе нервной системы, эту цель начинают выбирать чаще, а цель «*Иметь верных друзей*», наоборот, реже.

Поскольку во всех остальных случаях полученные данные представляются вполне закономерными, нет оснований (до проведения других подобных исследований) считать указанные ответы респондентов на тему дружеских и семейных отношений артефактом. В этой связи одним из объяснений расхождения между выбором цели «*Иметь хорошую семью*» и цели «*Иметь верных друзей*» могло бы стать гораздо большее число молодых людей среди получивших высокие показатели по тесту Я. Стреляу и гораздо большее — пожилых среди получивших низкие показатели. Тогда зафиксированную динамику можно связать с тем, что с возрастом значение семьи в жизни людей возрастает, а дружбы снижается.

Таким образом, исследование подтвердило выдвинутую гипотезу о существовании связи между уровнем активности, обусловленной силой нервной системы, и содержанием тех жизненных целей, которые люди рассматривают как приоритетные для них. Будучи полученными на выборке,

представляющей городское и сельское население Вологодской области, данные выводы относятся к населению целого субъекта РФ, а значит, характеризуют большую территориально-социальную общность.

Более того, с учетом названных лакун выборки, а также региональной специфики Вологодской области полученные данные о

психологических особенностях представителей больших групп населения могут быть с большой долей вероятности распространены и на всех жителей страны в целом в связи с принадлежностью последних к одной общей культуре и существованию в рамках одной и той же социально-политической и экономической формации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Анциферова Л. И.* Развитие и современное состояние зарубежной психологии. М., 1974.
2. *Виллюнас В. К.* Психологические механизмы мотивации человека. М., 1990.
3. *Виллюнас В. К.* Психология развития мотивации. СПб., 2006.
4. *Гальперин П. Я.* Введение в психологию. М., 2002.
5. *Давыдов В. В.* Лекции по общей психологии: учебное пособие для студентов высших учебных заведений. 2-е изд., стер. М., 2008.
6. *Дубов И. Г.* Содержание категории «активность» в отечественной психологии // Социальная психология и общество. 2010. № 1.
7. *Дубов И. Г., Толстых Н. Н.* Жизненные цели жителей российского мегаполиса // Ментальность россиян / Под ред. И. Г. Дубова. М., 1997.
8. *Леонтьев А. Н.* Деятельность. Сознание. Личность. М., 1975.
9. *Маслоу А.* Психология бытия. М., 1997.
10. *Нюттен Ж.* Мотивация, действие и перспектива будущего / Под ред. Д. А. Леонтьева. М., 2004.
11. *Райгородский Д. Я.* (авт.-сост.) Практическая диагностика. Методики и тесты: Учеб. пособие. Самара, 2007.
12. *Стреляу Я.* Местоположение регулятивной теории темперамента (РТТ) среди других теорий темперамента // Иностранная психология. 1993. Т. 1. № 2.
13. *Стреляу Я., Митина О., Завадский Б., Бабаева Ю., Менчук Т.* Методика диагностики темперамента (формально-динамических характеристик поведения). М., 2005.
14. *Толстых Н. Н.* Жизненные цели подростков и юношей // Вопросы психологии. 1984. № 3.
15. *Толстых Н. Н.* Использование метода мотивационной индукции для изучения мотивации и временной перспективы будущего // Психологическая диагностика. 2005. № 3.
16. *Толстых Н. Н.* Отношение к будущему // Формирование личности старшеклассника / Под ред. И. В. Дубровиной. М., 1989.
17. *Толстых Н. Н.* Хронотоп: культура и онтогенез. М.; Смоленск, 2010.
18. *Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М.* Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. 2-е изд., доп. М., 2009.
19. *Allport G.* Pattern and Growth in Personality. N. Y., 1961.
20. *Allport G.* Personality: A Psychological Interpretation. N. Y., 1937.
21. *Nuttin J.* Motivation et Perspectives d'Avenir. Louvain, 1980.

Correspondence of People's Life Goals And Their Activeness

I. G. DUBOV

Doctor in Psychology, head of the Laboratory for socio-psychological issues in personality development of the Psychological Institute of the Russian Academy of Education

N. N. TOLSTYKH

Doctor in Psychology, head of the Social psychology of development chair of the Moscow State University of Psychology and Education

The article provides the results of empirical research of correspondence between an individual's general activeness understood as an energetic characteristic of his / her activity and the contents of his / her life goals. The sample included 2000 adults. The research instruments included authors' method for investigation of life goals and nervous system activation processes measurement scale Pavlovian Temperament Survey (PTS) elaborated by J. Strelau. The results reveal the specific of correspondence between the level of activeness and the contents of life goals in different ages groups.

Keywords: *activeness, life goals, individual, personality, activity, large samples testing, socio-territorial community.*

REFERENCES

1. *Anciferova L. I. Razvitie i sovremennoe sostoyanie zarubezhnoi psihologii. M., 1974.*
2. *Vilyunas V. K. Psihologicheskie mehanizmy motivacii cheloveka. M., 1990.*
3. *Vilyunas V. K. Psihologiya razvitiya motivacii. SPb., 2006.*
4. *Gal'perin P. Ya. Vvedenie v psihologiyu. M., 2002.*
5. *Davydov V. V. Lekcii po obshei psihologii: uchebnoe posobie dlya studentov vysshih uchebnyh zavedenii. 2-e izd., ster. M., 2008.*
6. *Dubov I. G. Soderzhanie kategorii aktivnost' v otechestvennoi psihologii // Social'naya psihologiya i obshestvo. 2010. № 1.*
7. *Dubov I. G., Tolstykh N. N. Zhiznennyye celi zhitelei rossiiskogo megapolisa // Mental'nost' rossiyan / Pod red. I. G. Dubova. M., 1997.*
8. *Leont'ev A. N. Deyatel'nost'. Soznanie. Lichnost'. M., 1975.*
9. *Maslou A. Psihologiya bytiya. M., 1997.*
10. *Nyutten Zh. Motivaciya, deistvie i perspektiva budushego / Pod red. D. A. Leont'eva. M., 2004.*
11. *Raigorodskii D. Ya. (avt.-sost.) Prakticheskaya diagnostika. Metodiki i testy: Ucheb. posobie. Samara, 2007.*
12. *Strelyau Ya. Mestopolozhenie regul'yativnoi teorii temperamenta (RTT) sredi drugih teorii temperamenta // Inostrannaya psihologiya. 1993. T. 1. № 2.*

13. *Strelyau Ya., Mitina O., Zavadskii B., Babaeva Yu., Menchuk T.* Metodika diagnostiki temperamenta (formal'no-dinamicheskikh harakteristik povedeniya). M., 2005.
14. *Tolstyh N. N.* Zhiznennyye celi podrostkov i yunoshei // *Voprosy psihologii.* 1984. № 3.
15. *Tolstyh N. N.* Ispol'zovanie metoda motivacionnoi indukcii dlya izucheniya motivacii i vremennoi perspektivy budushego // *Psihologicheskaya diagnostika.* 2005. № 3.
16. *Tolstyh N. N.* Otnoshenie k budushemu // *Formirovanie lichnosti starsheklassnika / Pod red. I. V. Dubrovinoi.* M., 1989.
17. *Tolstyh N. N.* Hronotop: kul'tura i ontogenez. M.; Smolensk, 2010.
18. *Fetiskin N. P., Kozlov V. V., Manuilov G. M.* Social'no-psihologicheskaya diagnostika razvitiya lichnosti i malyh grupp. 2-e izd., dop. M., 2009.
19. *Allport G.* Pattern and Growth in Personality. N. Y., 1961.
20. *Allport G.* Personality: A Psychological Interpretation. N. Y., 1937.
21. *Nuttin J.* Motivation et Perspectives d'Avenir. Louvain, 1980.