



Глава 4 Ресурсы и эффективность

4.1. Страх, интерес и другие скрытые ресурсы

Эмоции — наш скрытый ресурс. И пришло время его активно использовать. Уже понятно, что слишком высокий градус самых приятных эмоций быстро истощает, а низкий уровень часто просто дезорганизует¹. Значит, придется искать и настраивать собственные оптимальные режимы. Хорошая новость — все настройки будут индивидуальными, вторая хорошая новость — законы настроек являются общими.

Принцип первый. При увеличении силы эмоционального возбуждения эффективность и качество выполняемых действий растут, достигают максимума (оптимальное эмоциональное состояние) и начинают снижаться при сильном эмоциональном возбуждении (закон Йеркса — Додсона). Согласно этому закону, существует оптимальный уровень возбуждения, желания, эмоционально-мотивационного обеспечения деятельности, к достижению которого и важно стремиться. Поскольку высокий градус эмоций разрушает желание узнавать новое, смещает цели на результат, энергия уходит на представление результата, на страх его не получить и т. п. Другими словами,

¹ Ф. Меерсон (1981), Г. Селье (1972), В. Суворова (1975), К. Судаков (1981), Дж. С. Эверли, Р. Розенфильд (1985) и др.

эмоции слишком высокой силы работают «против», они как бы организуют другую деятельность, которая отвлекает силы и внимание от основной, происходящей в тот же момент.

Принцип второй. Он схож с законом силы И. П. Павлова: при очень сильных раздражителях возбуждение переходит в запредельное торможение.

При сильном волнении человеку бывает трудно сосредоточиться на задании, он может позабыть, что ему надо делать. Один курсант летного училища при первом самостоятельном полете забыл, как сажать самолет, и смог совершить это только под диктовку с земли своего командира. В другом случае из-за сильной эмоции радости, близкой к восторгу предвкушения победы, гимнаст — чемпион страны — позабыл, выйдя к снаряду, начало упражнения и получил нулевую оценку¹.

Связь эмоций и эффективности нашей деятельности показана на графике (рис. 4.1).

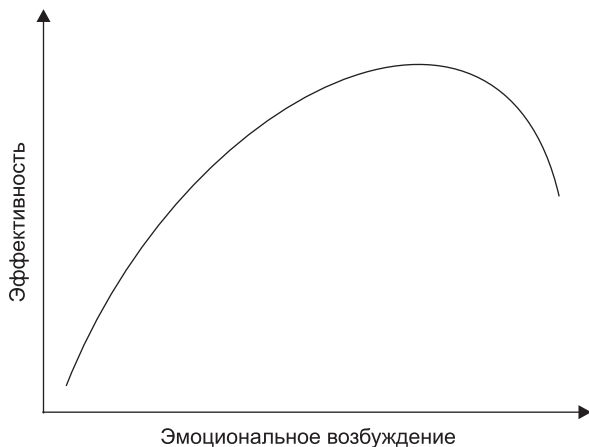


Рис. 4.1. Изменение эффективности деятельности при различной выраженности эмоционального возбуждения

¹ Василюк Ф. Е. Психология переживания. Анализ преодоления критических ситуаций. — М., 1984.

У второго принципа есть несколько важных нюансов. При простых заданиях следует поддерживать относительно высокий уровень возбуждения — чтобы избегать вялости. Сложные задания, напротив, требуют невысокого уровня возбуждения, а средние по сложности — среднего уровня активации. На практике в реальной жизни это может выглядеть так: в состоянии повышенного возбуждения лучше заняться простыми, легкими видами деятельности: навести порядок в бумагах, передвинуть стол и стул и т. п. А в состоянии низкого возбуждения, когда человек спокоен, как удав лучше всего получится заниматься более сложными делами: заполнением декларации о доходах, составлением производственного или бухгалтерского отчета и т. п.

Здесь уместно сразу дать один полезный совет для руководителя и родителей: если в ситуации повышенной ответственности в трудовой или учебной деятельности есть перевозбуждение, перемотивация — будьте осторожны, не перегните палку, не перекрутите активатор эмоций! Нагнетать напряжение и тревогу в таких ситуациях будет ошибкой. Наоборот, убавьте эмоциональный градус — легкая шутка, переключение внимания, жесты поддержки (похлопайте по плечу, приобнимите и т. п.).

Принцип третий. Интенсивность эмоции мешает выбору правильного решения: по закону отрицательной индукции случайные очаги возбуждения, которые из-за сильных эмоций стали доминантными и начали действовать по законам доминанты, начинают гасить электропотенциалы над следами памяти и правильными решениями. В результате человек не воспринимает контраргументы — и ему кажется, что он, безусловно, прав¹.

¹ *Марищук В. Л.* Об особенностях некоторых мыслительных операций в условиях эмоциональной напряженности // Психология, 2006. — № 4. — С. 25–28.

Принцип четвертый напоминает правило движения по реверсивной полосе. Есть группа эмоций, которые работают по принципу одностороннего движения. В эту группу входят активные (или стенические) и пассивные (или астенические) эмоции. Стенические эмоции — радость, удивление, интерес, восхищение и иные — повышают жизнедеятельность организма. Астенические — грусть, горе, стыд, скука и иные — угнетают и подавляют жизненные процессы в организме.

Стенические эмоции работают в упрощенном представлении так: у человека, испытывающего радость, происходит значительное расширение мелких кровеносных сосудов, улучшается и усиливается питание всех жизненно важных органов, особенно мозга. Радующийся человек не чувствует утомления, наоборот, испытывает сильную потребность в действиях и движениях. В состоянии радости человек обычно много жестикулирует, прыгает, пляшет, бьет в ладоши, издает радостные крики, громко смеется, совершает другие быстрые и энергичные движения. Повышенная двигательная активность связана у него с ощущением силы, он чувствует себя легко, бодро. Приток крови к мозгу облегчает его умственную и физическую деятельность: он оживленно говорит, быстро соображает, продуктивно работает, в его сознании возникают оригинальные мысли и яркие образы.

Астенические эмоции, например печаль, сужают мелкие кровеносные сосуды, возникает анемия кожи, внутренних органов и, главное, мозга. Лицо человека становится бледным, вытягивается, приобретает резко выраженные заостренные черты, снижается температура кожи, появляется ощущение холода и даже озноба. В связи с замедлением кровообращения возникают затрудненное дыхание, одышка. Пониженное питание мозга уменьшает продуктивность работы, мышление становится вялым, заторможенным, человек испытывает сильное нерасположение к умственной деятельности. Голос становится слабым, беззвучным, появляется чувство сильной усталости, невозможности удержаться на ногах, стремление

на что-нибудь опереться. Длительное, систематическое чувство печали приводит к снижению всех жизненных процессов в организме.

Это были примеры эмоций «одностороннего движения», или, как их называют специалисты, однозначного проявления. Однозначные эмоции в 90 % случаев (за исключением отдельных отклонений) четко ведут к снижению или повышению эффективности деятельности человека.

Но на трассе нашего скрытого ресурса есть полосы с реверсивным движением — неоднозначные эмоции. Это те эмоции и их оттенки, которые могут привести как к положительному, так и к отрицательному результату в зависимости от вектора своего направления. Разберемся в этом на примере эмоции гнева. Если человек использует неконструктивный гнев для психического подавления окружающих, то тем самым он разрушает внутреннее эмоциональное равновесие группы и снижает ее эффективность. Естественно, в данной ситуации гнев — эмоция, которая негативно влияет на эффективность деятельности группы и организации в целом. Но именно через здоровый гнев человек иногда обретает дремлющую в нем силу и резко, почти невероятно повышает свою эффективность.

Гнев также может быть полезен, когда обостряет вялотекущий конфликт и выявляет разногласия, которые до этого невозможно было не только уладить, но и просто обговорить. Поэтому предлагаем использовать такую группировку:

- ✧ однозначные эмоции, негативно влияющие на эффективность деятельности;
- ✧ однозначные эмоции, позитивно влияющие на эффективность деятельности;
- ✧ неоднозначные эмоции, обладающие как негативным, так и позитивным эффектом в зависимости от вектора направленности.

Рассмотрим подробнее каждую группу эмоций.