

# Сознательные и бессознательные мотивы

## Мотивы как один из трех главных детерминантов поведения

Что составляет предмет проблемы мотивации? Если подходить к ней с самой общей точки зрения, то, с одной стороны, *мотивация* связана с сознательными интенциями, например такими внутренними намерениями, как: «Я хотел бы поиграть на пианино», «Я хочу быть доктором», «Я стремлюсь разрешить эту проблему». С другой стороны, если наблюдать поведение со стороны, вопрос *мотивации* имеет отношение к выводам о таких сознательных намерениях, которые возникают в результате этого наблюдения. Например, когда деятельность, скажем, девочка предстает перед нами как цепь действий — вошла в комнату, остановилась перед пианино, выбрала определенную музыкальную композицию, открыла крышку инструмента, начала играть, то мы делаем вывод, что девочка хочет играть на пианино. Как указал Маршал Джонс (Jones, 1955) во введении к ежегодному изданию «Симпозиум по мотивации в Небраске» (*Nebraska Symposium on Motivation*), предмет мотивации заключается в установлении того, «как поведение возникает, что к нему побуждает, как оно продолжается, чем направляется и прекращается». Вместе с тем ясно, что проблема мотивации затрагивает вопрос, *почему* реализуется такое поведение, вопрос, отличный от того, *каким образом* это осуществляется или *каково* это поведение. Мы можем наблюдать, *что* девочка делает (играет на пианино). Или замечаем, как она это делает (какие моторные умения используются ею для игры на пианино). Или мы можем стремиться установить, *почему* она делает именно это.

Конечно, наблюдая за поведением и приходя к определенным выводам о намерениях личности, можно установить различия между ними в соответствии с тем, чувствует ли индивидуум, что направляет его поведение. Если люди осознают свои желания, то мы говорим о *сознательных намерениях*, если же нет, то — о *неосознаваемых* (неотчетливые желания, или же люди вообще не могут ничего о них сообщить). Вместе с тем следует понимать, что выводы, которые мы делаем об интересах, наблюдая за поведением субъектов, могут быть неверны: например, мы считаем, будто девочка хочет играть на пианино, в то время как это действие вполне соответствует ее впечатлению, что ей необходимо больше практиковаться.

Очень важно распознать отправную точку, поскольку существует множество разных ответов на вопрос *почему*, но только некоторые из них касаются проблемы

мотивации. Ответ может включать все детерминанты поведения, но вовсе не учитывать мотивационный. Чтобы различить это, надо бы, во-первых, понимать, что определенный поведенческий результат — это функция детерминантов личности и окружающей среды. Фритц Хайдер (Heider, 1958) предложил в качестве примера греблю на лодках через озеро, чтобы достичь противоположного берега. Приближение к нему (поведенческий результат) может быть обусловлено как усилиями гребца, так и порывами ветра. Если человек ничего не предпринимает и только благодаря ветру лодка «прибивается» к противоположному берегу, мы, как правило, не говорим о мотивации данного человека — о его желании достичь другой стороны. Но если день совершенно безветренный и сидящий в лодке энергично гребет, мы приписываем результаты таких действий его намерению преодолеть расстояние и перебраться на тот берег.

Множество современных экспериментальных исследований затрагивало проблему *персональной каузальности*. То есть, формулируя свои выводы, мы не берем в расчет людей, если находится достаточно причин, чтобы определенные последствия были вызваны внешней средой, как в примере с лодкой, когда дует ветер и подгоняет ее передвижение по озеру (Deci, 1975). Однако если внешнее давление отсутствует или факторы среды препятствуют тому, чтобы определенное событие стало реальностью, а люди своими действиями способствуют его наступлению, то существует даже большая вероятность, что причины данного события мы припишем человеческой деятельности.

Приведем конкретный пример данного принципа. Для этого обратимся к фрагменту автобиографии Зигмунда Фрейда (Freud, 1910/1938): «...Ибо психоанализ — мое творение. На протяжении 10 лет я был единственным человеком, занимавшимся его развитием, и все раздражение, которое вызвало среди моих современников появление новой науки, обрушивается на мою голову в форме критики». Фрейд утверждает, что все факторы среды препятствовали созданию психоанализа. Фрейд не получал помощи: современники только критиковали его начинание. Таким образом, логичным представляется следующий вывод: он в одиночку создал психоанализ, противостоя множеству критиков. Как доказали Вейнер и Кукла (Weiner, 1970), «если некто преуспевает, в то время как другие терпят неудачу, или терпит неудачу, когда другие преуспевают, то результаты его деятельности приписываются ему самому». Скажем, они выяснили: если индивидуум справляется с решением такой задачи, которая оказалась по зубам только 10% людей, предпринявших соответствующую попытку, то абсолютное большинство экспертов приписывает успех именно личности, а не характеристикам задачи.

Установив, что индивидуум ответствен за некое событие, мы должны понять, какова роль мотивации в совершенном им действии. Как отметил Хайдер, с позиций здравого смысла мы различаем *усилия* (мотивационный фактор) и *способности*. Результат того или иного действия определяется и усилиями, и способностями индивидуума, а также — в некоторой степени — уровнем его понимания соответствующей ситуации. В качестве примера взаимодействия этих трех факторов Джонс и Дэвис (Jones and Davis, 1965) приводят убийство президента Джона Ф. Кеннеди Ли Харви Освальдом. Перед тем как решить, что Освальд действительно хотел убить президента, нужно удостовериться, что предполагаемый убийца умел стрелять из пистолета, т. е. обладал нужными для этого знаниями (ведь он мог случайно нажать на курок). Кроме того, нам нужно удостовериться

в том, что: а) Освальд понимал: его револьвер заряжен, если он нажмет на спусковой крючок, то пуля может попасть в голову Кеннеди и убить его; б) убийство президента каким-то образом входило в представления Освальда о «правильном» течении событий. Эти представления (ожидания) обычно называются *когнитивными переменными*.

Действия индивидуума обуславливаются спецификой его познавательных процессов, умениями и мотивацией (или его намерениями). В любой общей теории деятельности или личности должны учитываться: индивидуальные мотивы; индивидуальные умения как характеристики адаптивности; индивидуальные когнитивные, или когнитивные схемы (McClelland, 1951). В следующих главах мы раскроем сложные связи между тремя типами факторов (хотя настоящая книга посвящена прежде всего мотивационным переменным) и дадим более четкие определения детерминантам поведения. Здесь же мы хотим привести лишь общую типизацию тех переменных, которые используются психологами для объяснения причин поведения.

И вновь позвольте нам обратиться к автобиографии Фрейда и привести еще один наглядный пример того, как рассматриваемые нами факторы приводят к определенному результату. Фрейд писал: «Я стал врачом с большой неохотой, но при этом испытывал сильное желание помогать невротичным пациентам или по крайней мере понять что-то в их состоянии. Я попробовал опереться на физикальную терапию и обнаружил, что она не приносит ровным счетом никакого положительного результата» (Freud, 1910/1938). Фрейд рассказал нам о своих мотивах — желании помочь невротикам, — а утверждение о применяемой технике или навыках (физикальной терапии) он проверил, рассмотрев терапевтические умения как иной, особый определяющий фактор своих действий. В частности, Фрейд пытался вылечить пациентку по имени Дора. Он знал о некоем событии в ее жизни, которое, по его мнению, спровоцировало ее болезнь, но, «бесчисленное количество раз пытаясь проанализировать ее опыт с помощью прямых требований вспомнить [это событие], я смог добиться лишь неясного и прерывистого описания» (Freud, 1910/1938).

Только после того как Фрейд применил свою новую технику свободных ассоциаций, в соответствии с которой пациент возвращался из окружающего к пластам ранних воспоминаний, стало возможным понимать и разрешать конфликты в реальности. Докопавшись до сути проблемы, Фрейд выяснил, что она в области сексуального: «Тот факт, что мощное сексуальное... перенесение обнаруживается в каждом случае лечения невроза... всегда представлялся мне наиболее неопровержимым доказательством сексуальной подоплеки невротического страдания» (Freud, 1910/1938). Этой фразой Фрейд описывает третий и очень важный фактор терапевтического процесса: понимание ситуации врачом (в данном случае — создание сексуальной теории происхождения неврозов). Другими словами, создание фрейдовской терапевтической системы и практические результаты ее применения стали следствием совокупного влияния трех факторов: стремления помочь людям, применения специфической техники или навыков (метода свободных ассоциаций) и общего понимания этиологии неврозов.

Выводы, сделанные на основе анализа этого конкретного случая, подтверждаются результатами других исследований: психологи доказали, что детерминанты человеческих действий могут быть отнесены либо к мотивационным переменным,

либо к переменным индивидуальных возможностей и свойств, либо к когнитивным переменным (убеждениям, ожиданиям или интерпретациям). В общей теории поведения должны учитываться все три категории переменных и варианты их взаимодействия. Настоящая же книга посвящена главным образом исследованию мотивов личности.

## Сознательные намерения

Осознанное желание чего-либо возникает у нас ежедневно. Таким образом, мы можем говорить о сознательных намерениях иметь что-то, получать что-то и что-то делать. Когда человек говорит другим, что собирается совершить определенное действие, он, скорее всего, его совершит (в том случае, если его намерение относится к ситуации «здесь и сейчас»). Если находящийся в магазине одежды мужчина выражает желание купить рубашку, то весьма вероятно, что он пойдет в соответствующий отдел и купит эту вещь. Если сидящая в автомобиле женщина говорит, что ей нужен бензин, то ее высказывание представляет собой явный признак того, что она купит именно бензин, а не рубашку. Согласно результатам ряда психологических исследований, сознательные намерения, относящиеся к актуальным обстоятельствам, положительно коррелируют (коэффициент корреляции равен 0,95) с действиями, предпринимаемыми «здесь и сейчас» (Ryan, 1970; Locke & Bryan, 1968). Одно из таких исследований было недавно проведено Сметаной и Адлером (Smetana & Adler, 1980). Исследователи опросили большое количество женщин, ожидающих результатов теста на беременность. Испытуемым задавался вопрос о том, будут ли они делать аборт, если узнают, что беременны. Девяносто шесть процентов из 59 оказавшихся беременными женщин поступили так, как они и собирались на момент проведения опроса.

Почему же сознательные намерения позволяют с такой высокой степенью точности предсказать поведение личности в ситуации «здесь и сейчас»? Дело в том, что они обусловлены не только мотивами личности, но и другими факторами поведения (доказательство данного утверждения вы найдете в главе 6). Речь идет о факторах внешней среды. Мужчина, желающий купить рубашку, находится в универсаме; аборт можно сделать. В обоих случаях потенциальные субъекты действия, будь то покупка рубашки или обращение к врачу, обладают необходимыми навыками. То же самое относится и к когнитивным факторам поведения: потребитель понимает, что такое рубашка, или осознает, каковы цели аборта. Таким образом, сознательное намерение зависит не только от мотивов человека. Оно основано как на мотивах личности (включая их бессознательные аспекты, которые мы еще рассмотрим в данной главе), так и на других, не менее важных детерминантах поведения. Однако исторически изучение намерений играло и играет огромную роль в психологическом исследовании именно мотивов человека.

Помимо демонстрации того очевидного факта, что сознательные намерения влияют на принятие решений «здесь и сейчас», первые исследователи изучали силу сознательных намерений. Нарцисс Ах (Ach, 1910) исследовал данную проблему, противопоставляя сознательное намерение хорошо натренированному навыку. Он просил испытуемых заучить пары рифмующихся друг с другом бессмысленных слогов (например, «дак — так»). Испытуемые в течение некоторого времени повторяли предложенные им слоги, затем экспериментатор формулиро-

вал новую задачу. Например, теперь вместо второго бессмысленного слога нужно было произносить первый слог в «перевернутом» виде (скажем, в ответ на стимул «дак» следовало произнести «кад»). Ах предположил, что сила нового сознательного намерения должна быть обратно пропорциональна количеству повторений задания на рифмованные слоги. И действительно, если первое задание выполнялось сравнительно небольшое количество раз, то новое намерение («переворачивать» первый слог) было достаточно легко привести в действие, несмотря на существование привычного намерения. Если же количество выполнений первого задания возрастало, то выработанный в результате этих повторений навык начал мешать осуществлению нового намерения.

Ах считал, что измеряет силу воли личности, т. е. способность следовать сознательному намерению, преодолевая тяготение старого навыка. Однако Левин (Levin, 1935) указал на то, что выполнение привычного задания также было сопряжено с намерением. Другими словами, испытуемые Аха на самом деле выбирали между двумя противоречащими друг другу намерениями. Левин выразил точку зрения, разделяемую автором настоящей книги: привычка (например, ассоциативная связь между А и Б) не имеет самостоятельной мотивационной силы, как считают сторонники теории ассоцианизма. Ассоциация — это скорее аспект феномена обусловливания реакции и, стало быть, имеет совсем другую природу, нежели намерение что-либо сделать. Таким образом, анализируя результаты экспериментов Аха, в качестве «точки отсчета» следует выбрать конфликт между старым намерением сказать «дак — так» и новым намерением сказать «дак — кад».

## Конфликты между сознательными намерениями

Интерес Левина к конфликту между намерениями побудил его и его учеников провести множество исследований мотивационных конфликтов. Левин разработал очень сложную систему кодов, позволяющую описывать мотивационные силы, действующие в психологической сфере (мы рассмотрим лишь некоторые элементы этой системы, соответствующие анализируемым нами проблемам). Таблица 1.1 иллюстрирует идею Левина о том, что намерение (или сила побуждения) совершить определенное действие — это производное от умножения двух личностных переменных — потребности и валентности, разделенных на внешнюю переменную — психологическую дистанцию. Под *потребностью* подразумевается желание достичь того или иного конечного состояния; под *валентностью* — значимость вознаграждения, связанного с достижением этого состояния, а под *психологической дистанцией* — все трудности, связанные с выполнением соответствующей задачи или использованием нужных для этого средств. В табл. 1.1 показано, каким образом концептуальная модель Левина позволяет определить характеристики различных типов мотивационных конфликтов.

Конфликт типа «приближение — приближение» нестабилен и легко разрешаем. Притча о буридановом осле, который умер с голоду, будучи не в силах выбрать одну из двух равно привлекательных охапок сена, вопреки распространенному мнению отнюдь не отражает сути данного конфликта. Используем другую аналогию. Представим себе Зигмунда Фрейда, пытающего решить, остаться ли ему дома и поработать над книгой или отправиться в оперу и провести там вечер. Если мы присвоим адекватные значения переменным, находящимся в уравнении Левина, привлекательность обоих вариантов действия окажется равнозначной. С од-

ной стороны, Фрейд — честолюбивый человек, стремящийся к славе (силе данной потребности мы присвоим значение «10»), и знает, что, опубликовав книгу, он станет знаменитым (мотивационное значение соответствующей переменной будет равно «3»); однако процесс создания книги сопряжен со значительными проблемами (значение соответствующей переменной будет равно «6»), что отчасти снижает общую привлекательность решения остаться дома. Итак, подставляя значения переменных в формулу Левина, мы получаем следующее уравнение:  $(10 \times 3)/6 = 5$ .

Таблица 1.1

### Модель мотивационных конфликтов К. Левина

$\text{Сила намерения} = \frac{\text{Потребность} \times \text{Валентность}}{\text{Психологическая дистанция}}$	
<p>Конфликт типа «<i>приближение — приближение</i>»: выбор между решением остаться дома ради написания книги и решением посетить оперу.</p>	
$\frac{\text{Потребность в славе (10)} \times \text{Надежды на то, что славу принесет книга (3)}}{\text{Психологическая дистанция от решения сесть за работу (6)}} = \frac{30}{6} = 5.$	
$\frac{\text{Потребность в музыке (2)} \times \text{Потенциальное наслаждение от посещения оперы (5)}}{\text{Психологическая дистанция от решения пойти в оперу (2)}} = \frac{10}{2} = 5.$	
<p>Конфликт типа «<i>избегание — избегание</i>»: выбор между решением принять критику со стороны Юнга (негативный результат — искажение основ классического психоанализа) и решением порвать с Юнгом (негативный результат — потеря популярности в научных кругах).</p>	
$\frac{\text{Потребность в научной объективности (10)} \times \text{Нежелание соглашаться с идеями Юнга (-5)}}{\text{Психологическая дистанция от решения принять критику со стороны Юнга (5)}} = \frac{-50}{5} = -10.$	
$\frac{\text{Потребность в широком признании психоанализа (10)} \times \text{Нежелание быть жертвой антисемитизма (-5)}}{\text{Психологическая дистанция от решения отвергнуть идеи Юнга (5)}} = \frac{-50}{5} = -10.$	
<p>Конфликт типа «<i>приближение — избегание</i>»: выбор между решением открыто сказать правду об этиологии невроза Доры и решением избежать порицания со стороны Брейера.</p>	
$\frac{\text{Потребность в научной объективности (6)} \times \text{Желание открыть правду о сексуальной этиологии невроза Доры (5)}}{\text{Психологическая дистанция от решения опубликовать «случай Доры» (5)}} = \frac{30}{5} = 6.$	
$\frac{\text{Потребность в дружеских отношениях с Брейером (5)} \times \text{Нежелание разочаровать Брейера (-6)}}{\text{Психологическая дистанция от решения опубликовать «случай Доры» (5)}} = \frac{-50}{5} = -6.$	

С другой стороны, возможно, что для Фрейда наслаждение музыкой — менее значимая потребность (соответствующей переменной мы присвоим значение «2»), чем потребность в славе; пребывание в опере (значение данной переменной будет приравнено к «5») вызовет несколько большее удовольствие, нежели написание книги, но проблемы, связанные с посещением оперы, намного легче (значение соответствующей переменной приравнено к «2»), чем затруднения, сопряженные с написанием книги. Таким образом, общая привлекательность второй альтернативы ( $(2 \times 5)/2 = 5$ ) оказывается эквивалентной общей привлекательности первого варианта действия.

Заметьте, однако, что движение в сторону любой из вышеописанных альтернатив сразу же нарушит психологическое равновесие, сделает эту альтернативу наиболее привлекательной и разрешит мотивационный конфликт. Если Фрейд наденет свой плащ, готовясь выйти из дому, то он уменьшит психологическую дистанцию до решения посетить оперу и, скорее всего, примет именно это решение. Если же он начнет писать, то окажется, что «не так страшен черт, как его малюют», и, стало быть, Фрейд предпочтет остаться дома и поработать над книгой. Стоит буриданову ослу случайно двинуться в направлении одной из охапок сена, как именно эта охапка станет для него самой привлекательной.

Конфликт типа «избегание — избегание» обычно характеризуется высокой степенью стабильности. В начале истории психоаналитического движения Фрейд был рад получить поддержку со стороны молодого и энергичного швейцарского психиатра Карла Юнга. Фрейд очень чувствительно относился к тому, что научный мир отвергал его теории сексуальности, и считал, что это отвержение частично обуславливалось антисемитизмом (все первые психоаналитики были венскими евреями). Соответственно Фрейд воспринимал Юнга, не принадлежащего к еврейской нации, как очень ценного союзника, и сделал его президентом психоаналитической ассоциации. Однако вскоре Юнг начал отмежевываться от Фрейда и разрабатывать свои собственные идеи. В результате Фрейд был вынужден пройти через мотивационный конфликт типа «избегание — избегание». С одной стороны, новые идеи Юнга вызывали в нем сильное раздражение, потому что он считал их ошибочными и противоречащими базовым положениям психоанализа или выхолащивающими суть его творения.

С другой стороны, Фрейд хотел избежать критики со стороны научного сообщества, а Юнг — нееврей и приверженец психоанализа — играл важную роль в деле широкого признания нового учения. Как видно из уравнений, представленных в табл. 1.1, колебание в сторону решения по-прежнему принимать взгляды Юнга уменьшило бы психологическую дистанцию до последствий этого решения, что привело бы к увеличению болезненности реакции на юнговский «уклонизм». Таким образом, если бы Фрейд начал двигаться в эту сторону, то немедленно отступил бы, ибо первая возможность стала бы неприятнее второй ( $(10 \times (-5))/5 = -50/5 = -10$ ). Если же Фрейд предпочел бы поправить Юнга или даже исключить его из психоаналитической ассоциации, то на психологическую авансцену вышла бы проблема отвержения со стороны научного сообщества. И снова повторилась бы ситуация отступления, «разрыва» психологической дистанции от наиболее неприятного на данный момент времени варианта действия. Таким образом, Фрейд колебался между двумя одинаково неприятными решениями, по очереди избегая обеих возможностей действия. Действительно, прошло несколь-

ко лет, прежде чем он смог окончательно разрешить этот конфликт. Как отметил Левин, конфликты типа «избегание — избегание» становятся серьезными только в тех случаях, когда захваченный ими человек не может отказаться от выбора в пользу одного из вариантов решения, просто выйдя из поля конфликта. Фрейд не мог «уйти от конфликта», потому что он должен был либо безусловно принять Юнга, либо полностью отвергнуть концепцию последнего.

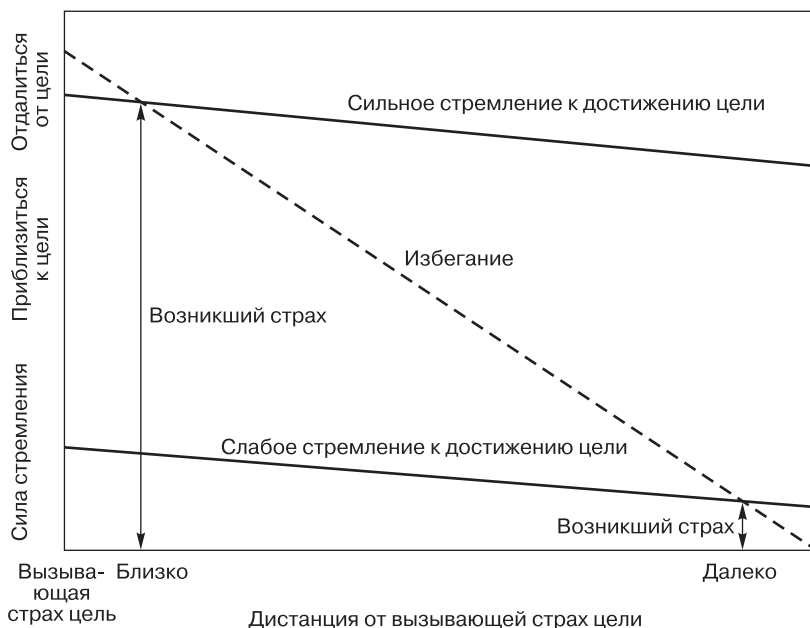
Конфликт типа «приближение — избегание» также обладает специфическими характеристиками. В качестве примера рассмотрим ситуацию, в которой Фрейд должен был сделать выбор между следующими вариантами действия: а) открыто сказать правду о сексуальной этиологии невроза Доры или б) избежать осуждения со стороны своего учителя Йозефа Брейера — осуждения, которое неизбежно последовало бы после опубликования результатов анализа Доры. Данный конфликт также является серьезным только тогда, когда оба его аспекта (приближения и избегания) относятся к одному и тому же действию или к одной и той же цели. Если речь идет о двух разных целях, то индивидуум может просто отказаться от негативной цели и сконцентрироваться на достижении позитивной. Однако в рассматриваемом нами случае речь идет лишь об одном действии: опубликовании случая Доры. Это действие удовлетворило бы научные потребности Фрейда (мотив приближения), но повлекло бы за собой неудовольствие Брейера, которое, в конечном счете, оказалось менее значимым, нежели позитивное стремление рассказать правду о сексуальных причинах невроза Доры.

Другие исследователи показали: в ситуации, когда цель, вызывающая описываемый конфликт, становится достижима, тенденция избежать ее негативного аспекта увеличивается с большей силой и скоростью, чем тенденция приблизить ее позитивную составляющую. На рис. 1.1 вы можете увидеть различия между графиками функций приближения и избегания. В ходе оригинального исследования, результаты которого отражают эту разницу, Дж. С. Браун (Brown, 1948) «запрягал» некоторое количество белых крыс и оценивал настойчивость, с которой они двигались к пище, несмотря на владеющий ими страх. Анализ различий в графиках позволяет нам сделать очевидный вывод: если индивидуум с огромной силой стремится к достижению определенной цели, то страх может остановить его лишь на самой «границе успеха», в то время как при слабом стремлении к достижению индивидуум сдается уже в начале пути. Приведем пример. Если некий мужчина продолжает испытывать сильную привязанность к отвергнувшей его женщине, то он делает все, чтобы быть рядом с ней; однако, оказавшись в ее присутствии, отступает, пораженный страхом. Его страх будет намного сильнее, чем если бы он был менее привязан к ней, вследствие чего страх помешал ему приблизиться к объекту привязанности на близкую психологическую дистанцию.

Миллер (Miller, 1951) так комментирует рис. 1.1:

...До точки пересечения графиков приближения и избегания сила приближения превышает силу избегания. Таким образом, индивидуум продолжает добиваться достижения своей цели. Но если он пересекает линию, проходящую через точку пересечения и перпендикулярную оси абсцисс, то его стремление к избеганию становится сильнее: индивидуум останавливается и поворачивает назад. Чем сильнее стремление к достижению цели, тем выше проходит вся «линия приближения», и, соответственно, чем ближе к цели располагается точка пересечения графиков, тем дальше успевает продвинуться индивидуум. Кроме того, это означает и увеличение силы испытываемого индивидуумом страха, прямо пропорциональной высоте «линии избегания».

Эти умозаключения относятся только к анализу пересечений графиков линейных функций. Графики функций рассматриваются в виде прямых линий исключительно ради упрощения репрезентации материала. Аналогичные выводы можно сделать на основе исследования любых последовательно опускающихся кривых приближения и избегания (если, конечно, угол подъема кривой избегания относительно оси абсцисс всегда будет превышать угол подъема кривой приближения).



**Рис. 1.1.** Графическая репрезентация конфликта типа «приближение – избегание» и эффекта увеличения силы мотивации достижения (Miller, 1951)

Пример пережитого Фрейдом конфликта «приближения – избегания» (табл. 1.1) иллюстрирует другой вывод, сделанный на основе анализа рис. 1.1. Если бы Фрейд с одинаковой силой хотел и добиться своей цели, и избежать нежелательных последствий данного шага, то он никогда бы не опубликовал случай Доры, ведь, взяв в руки перо, он сразу же чувствовал тревогу по поводу реакции Брейера — тревогу, растущую быстрее, нежели позитивное желание рассказать правду о Доре.

## Блокированное намерение

Левин и его ученики стремились также понять, что происходит с прерванным движением к цели, ведь неосуществленное намерение, судя по всему, продолжает влиять на поведение. Например, Левин заметил, что если он собирался написать письмо, то оно продолжало оставаться у него «в голове» (причем даже во время выполнения других задач) до тех пор, пока он не опускал его в почтовый ящик. Ученица Левина, Б. В. Зейгарник (Zeigarnik, 1927), доказала, что те действия, которые не могут быть доведены до конца, обычно запоминаются лучше, нежели успешно завершённые действия.