

**FIFTH EDITION**

**Social Psychology**

**David G. Myers**

**McGRAW-HILL, INC.**

**New York St. Louis San Francisco Auckland  
Bogota**

**Caracas Lisbon London Madrid Mexim**

**NewDe,hi Paris San Juan Singapore SyHy  
Tokyo ToronTo**

## **СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ**

Рекомендовано в качестве учебного пособия для студентов  
и аспирантов психологических факультетов,  
а также слушателей курсов психологических  
дисциплин на гуманитарных факультетах  
ВУЗов РФ

Санкт-Петербург  
Москва • Харьков • Минск  
1997

Дэвид Майерс

Давид Майерс Социальная психология

Перевели с английского В. Гаврилов, С. Шпак, С. Меленевская, Д. Викторова

Главный редактор

В. Усманов

Заведующий редакцией

М. Чураков

Научный редактор

А. Свенцицкий

Литературные редакторы

М. Шахтарина,

В. Рыжков, В. Попов

Художественные редакторы

П. Кудряшов, С. Лебедев

Художник

А. Суворов

Корректоры

Л. Конорова, Е. Рогозина

Оригинал-макет подготовила

М. Шахтарина

ББК 88.5 УДК 159.9:301 Майерс Д.

М14 Социальная психология/Перев. с англ. — СПб.: Питер, 1997. — 688 с: ил. ISBN 5-88782-141-8

Учебник Дэвида Майерса «Социальная психология» воспитал не одно поколение американских студентов. Пятое издание этого фундаментального труда появилось в США в 1996 году. Живой язык автора, обзор широкого спектра теорий и гипотез, разнообразие экспериментов — все это привлечет внимание не только студентов гуманитарных факультетов, но, безусловно, заинтересует психологов, социологов, философов.

© 1996, 1993, 1990, 1987, 1983 by The McGraw-Hill Companies, Inc. All rights reserved.

© Перевод на русский язык С. Меленевская, В. Гаврилов, Д. Викторова, С. Шпак, 1996.

© Обложка, издательство «Питер Пресс», 1997.

Published by arrangement with the original publisher, McGraw-Hill, U.S.A.

Подготовлено к печати издательством «Питер Пресс» по лицензионному договору с McGraw-Hill, США.

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ISBN 5-88782-141-8

ISBN 0-07-044377-7 (англ.)

Все упомянутые в данном издании товарные знаки и зарегистрированные товарные знаки принадлежат своим законным владельцам.

Издательство «Питер Пресс». 194044, С.-Петербург, Выборгская наб., 27. Лицензия ЛР № 063798 от 26.12.94.

Подписано в печать 20.10.97. Формат 70X100/16. Усл. п. л. 55,9. Доп. тираж 10 000 экз. Заказ № 960.

Отпечатано с диапозитивов в ГПП «Печатный Двор» Государственного комитета РФ по печати.

197110, С.-Петербург, Чкаловский пр., 15.

## СОДЕРЖАНИЕ

ГЛАВА 1. ВВЕДЕНИЕ В СОЦИАЛЬНУЮ ПСИХОЛОГИЮ.....	27
в Социальная психология и смежные науки.....	30
Социальная психология и социология.....	30
Социальная психология и психология личности.....	31
Уровни объяснения.....	31
Резюме .....	33
■ Социальная психология и человеческие ценности.....	33
Очевидное влияние ценностей.....	34
Завуалированное влияние ценностей.....	34
Субъективные аспекты науки.....	34
Завуалированные ценности в психологических концепциях.....	36
Нельзя соединить «есть» и «должно быть» .....	38
Резюме .....	38
■ «Я знал это!»: не является ли социальная психология аналогом здравого смысла?.....	40
Резюме .....	46
■ Социальная психология: как это делается.....	46
Корреляционное исследование: нахождение естественных связей.....	46
Противостояние: взаимосвязь — причинность .....	47
Опрос.....	49
Нерепрезентативные выборки.....	50
Последовательность вопросов .....	51
Право выбора ответа.....	52
Формулировка .....	52
Экспериментальное исследование: поиск причины и следствия.....	53
Контроль: манипулирование переменными.....	53
Случайное распределение: великий уравниватель.....	55
Этика экспериментального исследования.....	56
Объяснение и прогноз: использование теорий.....	58
Из лаборатории — в жизнь.....	60
Резюме .....	60
ЧАСТЬ 1. СОЦИАЛЬНОЕ МЫШЛЕНИЕ.....	62
ГЛАВА 2. «Я» В СОЦИАЛЬНОМ МИРЕ.....	64
■ Я-концепция.....	64
Самопознание.....	67
■ Социальная психология	
Объяснение нашего поведения.....	67
Прогноз нашего поведения.....	68
Мудрость и заблуждения самоанализа.....	69
Я и культура.....	71
Резюме .....	73
■ Самоэффективность.....	74
Локус коргтроля.....	74
Приобретенная беспомощность — самоопределение.....	75
Коллективная эффективность.....	77
Резюме .....	79
■ Предрасположение в пользу своего Я.....	79
Объяснения позитивных и негативных событий.....	79
Можем ли мы все быть выше среднего?.....	82
Нереалистичный оптимизм.....	83
Ложный консенсус и уникальность .....	85
Другие тенденции в пользу своего Я.....	86
Мотивация самоуважения.....	88
Размышления о самоэффективности и предрасположении в пользу	

своего Я.....	89
Предрасположение в пользу своего Я как адаптация.....	90
Предрасположение в пользу своего Я как плохая адаптация.....	91
Резюме .....	93
■ Самопрезентация.....	94
Ложная скромность .....	94
Препятствия, которые мы создаем себе сами.....	95
Управление впечатлениями .....	96
Резюме .....	98
ГЛАВА 3. СОЦИАЛЬНЫЕ УБЕЖДЕНИЯ И СУЖДЕНИЯ.....	99
■ Интерпретация других.....	100
Кому приписать причину: человеку или ситуации.....	100
Предполагаемые черты.....	102
Атрибуции здравого смысла.....	103
Интеграция информации.....	104
Почему мы изучаем ошибки атрибуции.....	104
Фундаментальная ошибка атрибуции.....	105
Фундаментальная ошибка атрибуции в повседневной жизни.....	107
Почему мы совершаем ошибку атрибуции?.....	109
Перспектива и ситуационное осознание .....	109
Культурные различия .....	112
Насколько фундаментальной является фундаментальная ошибка атрибуции? .....	112
Резюме .....	115
■ Наши суждения о других.....	115
Интуиция: наш потенциал внутреннего знания .....	115
Сила интуиции.....	119
Содержание ш	
Границы интуиции.....	117
Конструирование интерпретаций и воспоминаний.....	118
Восприятие и интерпретация событий.....	119
Стойкость убеждений .....	122
Конструирование воспоминаний .....	123
Реконструирование прошлых установок .....	124
Реконструирование прошлого поведения.....	126
Реконструкция прежнего опыта .....	127
Самонадеянность в суждениях.....	128
Лекарство от самонадеянности .....	131
Эвристика.....	132
Эвристика репрезентативности.....	132
Игнорирование базовой оценочной информации .....	133
Доступность эвристики .....	134
Иллюзорное мышление.....	136
Иллюзорная взаимосвязь.....	136
Иллюзия контроля.....	138
Азартные игры .....	138
Возврат к среднему.....	138
Настроение и суждения.....	140
Резюме .....	142
■ Убеждения самореализации.....	143
Ожидания преподавателя и поведение студента .....	144
Что мы ждем от других, то и получаем .....	145
Резюме .....	147
■ Выводы.....	148
Резюме .....	152

ГЛАВА 4. ПОВЕДЕНИЕ И УСТАНОВКИ.....	153
■ Определяют ли установки поведение?.....	155
Неужели мы все лицемеры ?.....	155
Когда на самом деле установки предсказывают поведение?.....	157
Уменьшение социальных влияний на выраженные установки.....	157
Уменьшение других влияний на поведение.....	158
Изучение установок, характерных для поведения.....	159
Повышение силы установки.....	160
Довести установки до сознания.....	160
Сила установок, закрепленных опытом .....	161
Некоторые выводы.....	162
Резюме .....	162
■ Определяет ли поведение установки?.....	163
Наши роли.....	164
Утверждение становится убеждением .....	166
Феномен «нога в дверях».....	168
Дурные поступки и установки.....	171
Межрасовое поведение и расовые установки.....	173
Социальные движения.....	174
■ Социальная психология	
Размышления над данными исследований.....	175
Резюме .....	176
■ Почему поступки влияют на установки?.....	176
Самопрезентация: управление впечатлением.....	177
Оправдание самого себя: когнитивный диссонанс.....	178
Недостаточное оправдание.....	179
Диссонанс после принятия решений.....	182
Самовосприятие .....	183
Сверхоправдание и внутренняя мотивация.....	186
Сравнение теорий.....	189
Диссонанс как активирующий фактор.....	191
Самовосприятие при отсутствии противоречия самому себе.....	193
Резюме .....	194
ГЛАВА 5. СОЦИАЛЬНОЕ ПОЗНАНИЕ И ЗДОРОВЬЕ ЧЕЛОВЕКА.....	195
■ Построение суждений клиническими психологами.....	196
Иллюзорные взаимосвязи.....	197
Хиндсайт и самонадеянность.....	198
Самоподтверждающиеся диагнозы.....	199
Противостояние: клинический прогноз — статистический прогноз.....	201
Скрытый смысл.....	203
Резюме.....	205
■ Социальное познание при проблемном поведении.....	205
Социальное познание и депрессия.....	205
Искажение или реализм?.....	205
Негативные мысли: причина или результат депрессии?.....	207
Депрессивное настроение является причиной негативного мышления.....	207
Негативное мышление является причиной депрессивного настроения .....	208
Социальное познание и одиночество .....	210
Социальное познание и социальная тревога.....	211
Социальное познание и соматические заболевания .....	213
Психология здоровья.....	213
Оптимизм и здоровье.....	215
Стресс и болезнь.....	216

Пессимистический стиль объяснений и болезнь.....	216
Резюме .....	218
■ Социально-психологические подходы к лечению.....	218
К внутренним изменениям через внешние поведенческие проявления..	218
Разорвать порочный круг.....	219
Тренинг социальных умений.....	220
Психотерапия стилем объяснения.....	221
Изменение сохраняется, если успех мы приписываем себе.....	221
Резюме .....	222
Содержание ■ 9	
ЧАСТЬ II. СОЦИАЛЬНЫЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ	224
ГЛАВА 6. ПОЛ, ГЕНЫ И КУЛЬТУРА.....	225
■ Различие и сходство полов.....	228
Противостояние: независимость — привязанность.....	229
Социальное доминирование.....	232
Агрессия.....	234
Сексуальность.....	234
Резюме .....	236
■ Эволюция и поведение.....	236
Универсальные нормы .....	237
Эволюция полов: делать то, что естественно.....	239
Пол и выбор партнера .....	240
Пол и гормоны.....	243
Обсуждение эволюционистского направления в психологии.....	244
Резюме .....	247
■ Культура и поведение.....	247
Противостояние: индивидуализм — коллективизм .....	249
Я-концепция .....	250
Воспитание детей .....	251
Социальные взаимоотношения.....	251
Коммунитаризм.....	253
Социальные роли .....	256
Роли с высоким и низким статусом.....	257
Инверсия ролей.....	258
Тендерные роли.....	259
Тендерные роли зависят от культуры .....	260
Тендерные роли зависят от эпохи.....	262
Резюме .....	262
■ Заключение.....	263
Биология плюс культура.....	263
Главный урок социальной психологии.....	264
Резюме .....	267
ГЛАВА 7. КОНФОРМИЗМ.....	268
■ Классические эксперименты.....	271
Эксперименты Шерифа: формирование норм.....	271
Эксперименты Аша: исследования давления группы.....	275
Эксперименты Милграма: подчинение.....	278
Чем вызвано подчинение? .....	281
Эмоциональное удаление от жертвы.....	282
Близость и легитимность авторитета.....	283
Институциональный авторитет .....	284
Освобождающее воздействие группы (либеративный эффект).....	285
Обсуждение классических экспериментов.....	285
Поведение и установки .....	286
■ Социальная психология	

Сила воздействия ситуации.....	288
Фундаментальная ошибка атрибуции.....	290
Резюме .....	292
■ Когда проявляется конформизм?.....	292
Размер группы.....	293
Единомыслие .....	294
Сплоченность.....	295
Статус .....	295
Публичный ответ.....	296
Отсутствие предварительных заявлений.....	296
Резюме .....	297
■ Почему проявляется конформизм?.....	298
Резюме .....	299
■ Кто проявляет конформизм?.....	299
Тендер .....	300
Личность .....	301
Культура.....	303
Резюме .....	304
■ Сопротивление социальному давлению.....	305
Реактивное сопротивление.....	305
Борьба за свою уникальность.....	307
Резюме .....	309
ГЛАВА 8. УБЕЖДЕНИЕ.....	310
■ Два способа убеждения.....	313
Резюме .....	314
■ Слагаемые убеждения.....	315
Кто излагает сообщение? Влияние «коммуникатора».....	315
Кредитность.....	315
Восприятие компетентности.....	316
Восприятие надежности «коммуникатора» .....	317
Привлекательность.....	319
Что излагается? Содержание сообщения.....	320
Рассудок против эмоций.....	320
Эффект хорошего настроения.....	321
Эффект активации страха .....	322
Степень расхождения мнений.....	323
Противостояние обращений: апеллирующие к контраргументам и нет .....	325
Первичность против вторичности.....	326
Как передается сообщение? Канал коммуникации.....	328
Активно пережитое или пассивно воспринятое.....	328
Противостояние: личное влияние — воздействие средств массовой коммуникации.....	330
Кому адресовано сообщение? Аудитория.....	333
Сколько им лет? .....	
Содержание ■ 11	
О чем они думают.....	335
Кто предупрежден, тот вооружен — если вы достаточно заинтересованы, чтобы спорить .....	335
Отвлечение внимания разоружает .....	336
Незаинтересованная аудитория использует косвенные намеки .....	336
Резюме .....	338
■ Примеры исследований убеждения.....	339
Втягивание в секты.....	340
Установки следуют за поведением .....	341

Уступки приводят к одобрению .....	341
Феномен «нога в дверях».....	341
Слагаемые убедительности.....	343
Коммуникатор.....	343
Сообщение .....	344
Аудитория.....	344
Групповые эффекты .....	344
Убеждение при психологическом консультировании и в психотерапии	346
Резюме .....	348
■ Сопротивление убеждению: прививка установок.....	348
Усиление личной определенности.....	348
Атакующее убеждение .....	349
Развитие контраргументации.....	349
Примеры исследований: широкомасштабные программы вакцинации... 350	Прививки
детям против курения, которое они начинают под влиянием сверстников.....	350
Прививки детям против воздействия рекламы.....	351
Следствия.....	352
Резюме .....	353
ГЛАВА 9. ВЛИЯНИЕ ГРУППЫ.....	354
■ Что такое группа?.....	355
■ Социальная фасилитация.....	356
Присутствие других.....	356
Массовидность: присутствие большого числа других людей.....	360
Почему нас возбуждает присутствие других?.....	361
Боязнь оценки .....	361
Перегрузка из-за рассеивания внимания.....	362
Присутствие других как таковое.....	362
Резюме .....	363
■ Социальная лень.....	364
Когда рук много — работа спорится? .....	364
Социальная лень в повседневной жизни.....	367
Резюме .....	368
■ Деиндивидуализация.....	369
Вместе мы делаем то, чего не стали бы делать в одиночку.....	369
Р	370
■ Социальная психология	
Физическая анонимность.....	370
Возбуждающие и отвлекающие занятия .....	373
Ослабленное самоосознание .....	373
Резюме .....	374
т Групповая поляризация.....	374
Дело о «сдвиге к риску» .....	375
Интенсифицируются ли мнения в группе?.....	377
Эксперименты по групповой поляризации.....	377
Естественно возникающая групповая поляризация.....	378
Объяснение поляризации .....	379
Информационное влияние.....	379
Нормативное влияние.....	381
Резюме .....	383
■ Огруппление мышления.....	383
Симптомы огруппления мышления.....	384
Огруппление мышления в действии .....	387
Предотвращение огруппления мышления.....	388
Процесс огруппления мышления иллюстрирует принципы влияния	

группы .....	390	
Резюме .....	390	
■ Влияние меньшинства.....		391
Последовательность.....	392	
Уверенность в себе .....	393	
Отступники со стороны большинства.....	393	
Является ли лидерство частным случаем влияния меньшинства?.....	394	
Резюме .....	397	
ГЛАВА 10. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ И ПРАВОСУДИЕ.....		398
■ Что влияет на суждения?.....		401
Показания свидетелей.....	401	
Насколько убедительны показания свидетелей? .....	401	
Насколько точны свидетели?.....	403	
Источники ошибок: как конструируются воспоминания.....	404	
Эффект дезинформации .....	404	
Пересказ событий .....	407	
Борьба с ошибками .....	408	
Подготовка полицейских интервьюеров .....	408	
Борьба с ложными опознаниями.....	409	
Обучение присяжных.....	410	
Характеристики обвиняемого.....	412	
Физическая привлекательность .....	413	
Сходство с присяжными .....	415	
Указания судьи.....	416	
Другие проблемы .....	419	
Резюме .....	419	
■ Присяжные как индивидуальности.....		420
Способность присяжных разобраться в существе дела.....		л*н\
Содержание ■ 13		
Отбор присяжных.....	422	
Присяжные, полномочные выносить решение о смертной казни .....	424	
Присяжные как группа.....	425	
Влияние меньшинства.....	426	
Групповая поляризация .....	426	
Милосердие .....	427	
Действительно ли 12 голов лучше, чем одна? .....	427	
Действительно ли 6 голов так же хороши, как 12?.....	428	
і Из лаборатории — в жизнь: имитированный и реальный суд присяжных .....		429
Резюме .....	430	
ЧАСТЬ III. СОЦИАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ.....		432
ГЛАВА 11. ПРЕДРАССУДКИ: НЕПРИЯЗНЬ К ДРУГИМ.....		433
■ Природа и власть предрассудков.....		434
Что такое предрассудки?.....	434	
Насколько распространены предрассудки? .....	437	
Расовые предрассудки.....	437	
Исчезают ли расовые предрассудки?.....	437	
Скрытые формы предрассудков.....	439	
Тендерные предрассудки.....	442	
Тендерные стереотипы.....	442	
Тендерные установки.....	444	
Резюме .....	447	
■ Социальные источники предрассудков.....		448
Социальное неравенство.....	448	
Неравный статус и предрассудок.....	448	

Религия и предрассудки.....	449
Воздействие дискриминации: самодостаточное пророчество .....	450
«Мы» и «они».....	452
Конформизм .....	456
Институциональная поддержка.....	457
Резюме .....	459
■ Эмоциональные источники предрассудков.....	459
Фрустрация и агрессия: теория «козла отпущения» .....	459
Личностная динамика.....	460
Потребность в статусе и принадлежности.....	460
Авторитарная личность.....	462
Резюме .....	463
■ Когнитивные источники предрассудков.....	464
Категоризация.....	464
Воспринимаемые сходства и различия .....	465
Различительные стимулы.....	468
.468	
ТТ _____	
■ Социальная психология	
Особые случаи.....	469
Яркие события.....	470
Атрибуция: справедлив ли этот мир? .....	472
Пристрастия в пользу группы.....	472
Феномен справедливого мира.....	473
Когнитивные последствия стереотипов .....	475
Являются ли стереотипы самосохраняющимися? .....	475
Влияют ли стереотипы на суждения индивидуумов?.....	478
Можем ли мы ослабить предрассудки?.....	481
Резюме .....	482
ГЛАВА 12. АГРЕССИЯ: ПРИЧИНЕНИЕ ВРЕДА ДРУГИМ.....	483
■ Что такое агрессия?.....	484
■ Теории агрессии.....	486
Является ли агрессия врожденной?.....	486
Теория инстинктивной агрессии.....	486
Биологические факторы.....	487
Влияние нервной системы.....	487
Генетические влияния.....	488
Биохимические факторы .....	488
Является ли агрессия реакцией на фрустрацию? .....	490
Пересмотр теории фрустрации — агрессии .....	491
Фрустрация и депривация — одно и то же?.....	492
Уменьшают ли фрустрацию деньги? .....	494
Феномен уровня адаптации .....	495
Относительная депривация.....	496
Некоторые выводы .....	498
Является ли агрессия приобретенным социальным навыком?.....	499
Плоды агрессии.....	499
Научение посредством наблюдения.....	500
Семья .....	501
Субкультура и средства массовой информации.....	501
Резюме .....	502
■ Что влияет на агрессию.....	503
Аверсивные случаи.....	503
Боль .....	503
Жара .....	505

Атакующее поведение.....	506
Теснота.....	507
Возбуждение.....	507
Массовая культура.....	509
Порнография и сексуальное насилие.....	510
Искаженное восприятие сексуальной реальности .....	510
Женщина как объект агрессии.....	511
Массовое сознание .....	516
Телевидение.....	517
Влияние телевидения на поведение.....	^ 1 я
Содержание ■ 15	
Взаимосвязь между просмотром телевизионных программ и поведением .....	518
Эксперименты с просмотром телевизионных передач.....	521
Почему просмотр телевизионных передач влияет на поведение? .....	522
Влияние телевидения на мышление .....	523
Групповые влияния.....	525
Резюме .....	526
■ Ослабление агрессии.....	527
Катарсис.....	527
Подход с позиций социального научения.....	529
Резюме .....	531
ГЛАВА 13. ВЛЕЧЕНИЕ И БЛИЗОСТЬ.....	532
■ Присоединенное™ и благополучие.....	533
Связь со здоровьем.....	534
Связь с ощущением счастья.....	535
Резюме .....	536
■ Дружба.....	537
Близость.....	537
Взаимодействие.....	538
Апперцепция взаимодействия.....	539
Простое нахождение в поле зрения.....	539
Физическая привлекательность.....	542
Привлекательность и успех у противоположного пола .....	543
Феномен «ровни».....	544
Стереотип физической привлекательности.....	544
Кто привлекателен?.....	547
Противостояние: сходство — взаимодополнительность.....	550
Ворон — к ворону, голубь — к голубю? .....	551
Сходство рождает дружбу .....	551
Отсутствие сходства рождает неприязнь.....	552
Притягиваются ли противоположности?.....	553
Нам нравятся те, кому мы нравимся.....	555
Атрибуция.....	556
Самоуважение и привлекательность.....	557
Завоевание уважения у других.....	557
Резюме .....	559
■ Любовь.....	559
Любовь-страсть .....	560
Теория любви-страсти.....	561
Вариации любви .....	563
Самоконтроль.....	564
Тендер.....	565
Любовь-дружба.....	565
Резюме.....	568

■ Поддержание тесных взаимоотношений.....	568		
Привязанность :.....	568		
16 ■ Социальная психология			
Типы привязанности.....	570		
Супружеская привязанность и счастье .....	571		
Вознаграждаемые отношения.....	572		
Равное участие (соответствие) .....	574		
Самораскрытие.....	577		
■ Завершение отношений.....	579		
Кто разводится?.....	580		
Процесс разъединения .....	581		
Резюме .....	584		
ГЛАВА 14. АЛЬТРУИЗМ: ПОМОЩЬ ДРУГИМ.....	585		
■ Почему мы оказываем помощь?.....	588		
Социальный обмен.....	588		
Оказание помощи как замаскированный эгоизм.....	588		
Эмпатия как источник подлинного альтруизма.....	590		
Социальные нормы.....	594		
Норма взаимности.....	595		
Норма социальной ответственности.....	595		
Эволюционная психология.....	597		
Защита рода.....	597		
Взаимность.....	598		
Сравнение и оценка теорий альтруизма.....	599		
Резюме .....	600		
■ Когда мы оказываем помощь?.....	601		
Ситуационные влияния: число очевидцев .....	601		
Необходимость обратить внимание.....	602		
Интерпретация.....	603		
Принятие на себя ответственности .....	605		
Ситуационные влияния: оказание помощи, когда это делают и другие. ....	607		
Ситуационные влияния: давление времени .....	608		
Личностные влияния: чувства.....	609		
Сознание вины.....	609		
Плохое настроение.....	611		
Исключения из сценария: «Плохое настроение — хорошие по- ступки» .....	612		
Хорошее настроение — хорошие поступки.....	613		
Личностные влияния: черты личности .....	614		
Личностные влияния: религиозность.....	616		
Резюме .....	618		
■ Кому мы оказываем помощь?.....	618		
Тендер .....	619		
Сходство.....	619		
Резюме .....	521		
■ Каким образом мы можем усилить оказание помощи?.....	521		
Устранение факторов, сдерживающих оказание помощи.....	622		
Уменьшение неопределенности, возрастание ответственности .....	622		
Чувство пины и -чябптя п Я-пбпяяр .....	с^п		
Содержание ■ Yt			
Социализация альтруизма.....	625		
Обучение моральному включению (инклюзии).....	625		
Моделирование альтруизма.....	626		
Приписывание оказания помощи альтруистическим мотивам .....	627		
Знание об альтруизме.....	628		

Резюме .....	630
ГЛАВА 15. КОНФЛИКТ И ПРИМИРЕНИЕ.....	631
■ Конфликт.....	632
Социальные дилеммы .....	632
Дилемма заключенного.....	633
Трагедия общинных выгонов.....	635
Решение социальных дилемм .....	638
Регулирование.....	638
Чем меньше, тем лучше.....	639
Коммуникация.....	639
Изменение выигрышей.....	640
Апелляция к альтруистическим нормам.....	640
Конкуренция.....	641
Восприятие несправедливости.....	643
Искаженное восприятие.....	645
Зеркальное восприятие.....	646
Изменение восприятия.....	650
Резюме .....	651
■ Примирение.....	652
Контакт.....	652
Улучшает ли десегрегация расовые установки?.....	652
Когда десегрегация улучшает расовые установки? .....	654
Сотрудничество.....	654
Общая внешняя угроза.....	655
Экстраординарные цели.....	657
Кооперация в обучении .....	658
Коммуникация .....	662
Переговоры .....	662
Посредничество.....	663
Превращаем «я выиграл — ты проиграл» в «я выиграл — ты выиграл» .....	663
Исправление искаженного восприятия с помощью контролируемых коммуникаций.....	664
Арбитраж.....	668
Умиротворение.....	669
ПОИР.....	669
Применение в реальной жизни .....	671
Резюме .....	672
■ Глоссарий.....	673

#### ОБ АВТОРЕ

Профессор психологии Дэвид Дж. Майерс (David G. Myers) вот уже 28 лет преподает психологию в Хоуп-колледже (Мичиган). Студенты называют его «выдающимся профессором». Манере любит преподавать психологию — этой любовью проникнуты все его работы, написанные для широкой аудитории. Он писал для многих журналов, включая «Scientific American» и «Today's Education», и является автором и соавтором десяти книг, последние из которых ««The Pursuit of Happiness: Who is Happy — and Why» (Avon Books, 1993) и «Exploring Social Psychology» (McGraw-Hill, 1994).

Исследовательская деятельность доктора Майерса получила высокую оценку: он является лауреатом Премии Гордона Оллпорта девятого сектора Американской психологической ассоциации за свой труд по групповой поляризации. Его научные статьи печатались более чем в 20 журналах, включая «Science», «American Scientist», «Psychological Bulletin» и «Psychological Science». Он является редактором-консультантом в «Journal of Experimental Social Psychology» и в «Journal of Personality and Social Psychology».

В свободное от службы время он возглавлял в своем родном городе Комиссию по

гуманитарным связям, с его помощью был основан городской Центр общественного содействия, который оказывает поддержку бедным семьям, его лекции звучали в многочисленных университетских и религиозных аудиториях. У Дэвида и Кэрол Майерс трое детей: два взрослых сына и дочь, студентка колледжа.

Г

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Все исторические документы, свидетельствующие о появлении научной дисциплины, предметом которой является социальное поведение человека, относятся к одному веку — веку нынешнему. И за этот короткий срок нашей совсем еще молодой науке удалось добиться весьма обнадеживающих результатов. Нам удалось проникнуть в глубинную сущность таких сложных явлений, как человеческие убеждения и иллюзии, любовь и ненависть, конформизм и независимость. Многие в поведении человека по-прежнему остаются загадкой, но уже и сейчас социальная психология может предложить достаточно вразумительные ответы на далеко не простые вопросы: «Изменятся ли поступки человека, если нам удастся убедить его принять новые установки? Если да, то какой способ убеждения будет наилучшим? Что побуждает людей то причинять вред, то помогать друг другу? Отчего вспыхивают социальные конфликты и каким образом сжатый кулак может быть превращен в руку помощи?» Ответы на эти вопросы углубляют наше представление о самих себе и делают нас более чуткими к социальным влияниям.

Когда меня впервые попросили написать такой учебник, мне захотелось сочинить текст, в котором научная добросовестность сочеталась бы с человеческой теплотой и живостью изложения, фактологическая строгость с интеллектуальной задорностью. Текст, который представлял бы социальную психологию как бы с точки зрения пытливого журналиста, ведущего сжатый, но предельно информативный репортаж о важнейших социальных явлениях и о том, как их обнаруживают и описывают современные ученые. Текст должен был быть достаточно исчерпывающим и в то же время обладать способностью стимулировать студентов к самостоятельному мышлению — к готовности узнавать, анализировать, находить глубинные взаимосвязи повседневных явлений.

Каким же образом должен быть отобран материал, чтобы введение в нашу дисциплину получилось «достаточно исчерпывающим»? Я стремился, с одной стороны, к тому, чтобы представляемые здесь теории и данные исследований не казались бы окутанными тайной рядовому студенту, еще не определившемуся относительно своей специализации, а с другой стороны, я старался не загромождать текст информацией, достаточно подробно рассматриваемой в других учебных курсах, таких как возрастная психология и психология личности. Вместо этого я решил особо выделить материал, который увязывает социальную психологию с гуманитарной интеллектуальной традицией. Гуманитарное образование, основанное на изучении великих образцов классической литературы, науки и философии, имеет своей целью вывести наше мышление и сознание из тесных рамок сиюминутных интересов. И здесь социальная психология может быть хорошим подспорьем. Далекое не все студенты, изучающие социальную психологию в рамках университетской программы, выбирают

ПСИХОГТПГМ1П П IfnuRfTTJP ПППРТЯ посвятите себя совсем другой профессии. Благодаря такого рода концентрации на общечеловеческой проблематике эта книга может быть полезной каждому студенту, и в том числе изучающему психологию в качестве общеобразовательной дисциплины.

Книга открывается отдельной главой, задача которой — ознакомить читателя с исследовательскими методиками, используемыми в нашей дисциплине. Кроме того, здесь содержится предупреждение о том, что многие научные факты — едва вы успеете с ними ознакомиться — могут показаться вам чем-то самоочевидным и что социальная психология буквально пронизана личными пристрастиями самих социальных психологов. Цель главы — подготовить студентов к восприятию следующих частей книги.

Все последующее изложение представляет собой последовательное развертывание даваемого нами определения социальной психологии как научной дисциплины, предметом которой является то, как люди думают друг о друге (часть первая), как они влияют друг на друга (часть вторая) и как они друг к другу относятся (часть третья).

В первой части, тема которой — социальное мышление, речь идет о нашем самовосприятии и восприятии нами других людей, о том, насколько точно ухватывают реальность человеческие впечатления, интуиция и рациональные объяснения.

Тема второй части — социальное влияние. Уделив должное внимание выявлению культурных источников наших установок и изучению природы конформизма, убеждений и группового влияния, мы усовершенствуем нашу способность распознавать тонкие социальные влияния, воздействию которых все мы подвержены.

Третья часть рассматривает установочные и поведенческие манифестации как негативных, так и позитивных социальных отношений. Здесь показано, каким образом предубеждение переходит в агрессию, а влечение — в альтруизм. Заключает главу рассмотрение динамики конфликта и примирения.

Тема прикладного значения социальной психологии так или иначе рассматривается в каждой главе, а кроме того освещается в «прикладных» главах, которые заключают каждый раздел. В одну из таких глав («Социальное познание и благополучие человека») включен материал, посвященный вкладу социальной психологии в изучение здоровья.

В этом издании, как и в предыдущих, особо подчеркивается его мульти-культурная ориентированность, что выразилось, в частности, в полном пересмотре главы 6, посвященной проблеме культурных влияний, и в насыщенности текста книги данными исследований, проводившихся в условиях самых разных культур. В центре внимания книги, как и прежде, находятся фундаментальные принципы социального мышления, социального влияния и социальных отношений, выявленные с помощью точных эмпирических исследований. Однако иллюстрации этих принципов приобретают все более транснациональный характер и тем самым способствуют осознанию семейственного единства общечеловеческой культуры.

Научный аппарат книги полностью обновлен, в нее вошли 600 новых цитат. В пятом издании более полно освещены:

- «Я» — в новой главе 2 «"Я" в социальном мире»;
- эволюционная психология — в главе 6, написанной практически заново и называющейся теперь «Пол, гены и культура»:

Предисловие ■ 21

- тесные взаимоотношения — в главе 13 под другим названием «Влечение и близость».

Новым также является раздел «За кулисами», отражающий взгляды некоторых исследователей, и структура изложения материала, преследующая педагогические цели: главы состоят из легко усваиваемых модулей, обычно три или четыре основных раздела начинаются с предварительного просмотра и заканчиваются разделом «Резюме», в котором систематизируется вышеизложенное и ключевые концепции.

Вместе с Торо полагая, что «все, что существует, можно легко и естественно выразить понятным языком», я старался абзац за абзацем сделать книгу наиболее интересной и эффективной. Как и прежде, определения ключевых терминов помещены на полях и в глоссарии в конце книги.

#### ВЫРАЖЕНИЕ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ

Хотя на обложке книги значится имя только одного человека, в действительности в нее внесло свой вклад целое сообщество ученых. Хотя никто из этих людей не несет ответственности за то, что я написал, и вовсе не обязательно, что они согласны с каждым из моих утверждений, именно их практические советы помогли сделать эту книгу лучше.

В новом издании сохранены все изменения и уточнения, которые были сделаны консультантами и рецензентами предыдущих четырех изданий. Я глубоко признателен уважаемым коллегам:

Роберту Аркину (Robert Arkin), Государственный университет Огайо; Сюзан Бирз (Susan Beers), Свит-Бриар колледж;

Джорджу Бишопу (George Bishop), Национальный университет Сингапура;

Мартину Болту (Martin Bolt), Калвин-колледж; Доротея Брагински (Dorothea Braginsky), университет Фаерфилда; Расселу Кларку (Russel Clark), Государственный университет Флориды; Джеку Крокстону (Jack Croxton), Государственный университет Нью-Йорка в Фредонни;

Антони Дубу (Anthony Doob), университет Торонто; Филип Финней (Philip Finney), Государственный университет Миссури; Уильям Фроминг (William Framing), аспирантура тихоокеанской психологической школы;

Стивен Фуджита (Stephen Fugita), университет Санта-Клары; Дэвид А. Гершоу (David A. Gershaw), колледж западной Аризоны; Мэри Алиса Гордон (Mary Alice Gordon), Южный методистский университет;

Ранальд Хансен (Ranald Hansen), университет Окленда; Элайн Хатфилд (Elaine Hatfield), Гавайский университет Джеймс Л. Хилтон (James L. Hilton), Мичиганский университет; Берт Ходжес (Bert Hodges), Гордон-колледж;

Уильям Икс (William Ickes), Техасский университет в Арлингтоне; Марита Ииглехарт (Marita Inglehart), Мичиганский университет; Честер Инско (Chester Insko), университет Северной Каролины; Эдвард Джоунз (Edward Jones), Пристонский университет; Джуди Джоунз (Judi Jones), колледж Южной Джорджии; Мартин Каплан (Martin Kaplan), университет Северного Иллинойса; Джанис Келли (Janice Kelly), университет Пердю; Дуглас Кенрик (Douglas Kenrick), Государственный университет штата Аризоны; Норберт Керн (Norbert Kerr), Мичиганский госулапстрнный

Выражение признательности ■ 23

Чарльз Кизлер (Charles Kiesler), университет штата Миссури; Дэвид Мак-Миллен (David McMillen), Государственный университет Миссисипи;

Роберт Миллард (Robert Millard), Вассар-колледж;

Артур Миллер (Arthur Miller), университет Майами;

Теру Мортон (Teru Morton), университет Вальдербильта;

Даррен Ньютсон (Darren Newtson), университет штата Вирджиния;

Крис О'Салливан (Chris O'Sullivan), университет Букнела;

Пол Полус (Paul Paulus), Техасский университет в Арлингтоне;

Скотт Плаус (Scott Pious), университет Веслейна;

Николас Ротерман (Nicholas Reuterman), университет Эдвардсвилля в Южном Иллинойсе;

Линда Силка (Linda Slika), университет Лоуэлла;

Ройс Синглетон (Royce Singleton), колледж Святого Креста;

Стивен Слэйн (Stephen Slane), Государственный университет Кливленда;

Марк Сиайдер (Mark Snyder), Миннесотский университет;

Гарольд Стассер (Garold Stasser), университет Майами;

Хомер Ставели (Homer Stavely), Государственный колледж Кине;

Элизабет Танке (Elizabeth Tanke), университет Сайта-Клары;

Вильям Титус (William Titus), Брэйклиф-колледж;

Том Тайлер (Tom Tyler), университет Калифорнии, Беркли;

Рода Унгер (Rhoda Unger), Государственный Монклэйр-колледж;

Билли ван Джоунз (Billy Van Jones), христианский колледж Абелина;

Мэри Стюарт ван Ливен (Mary Stuart Van Leeuwen), Калвин-колледж;

Анн Л. Вебер (Ann L. Weber), университет штата Северной Каролины в Ашвилле;

Гари Веллс (Garry Wells), Государственный университет шатат Айовы;

Бернард Уитлей (Bernard Whitley), Государственный университет Болла;

Киплинг Вильяме (Kipling Williams), университет Толедо;

Мидг Вильсон (Midge Wilson), университет Де-Пола.

Настоящее, пятое по счету, издание также очень выигрывает от того, что в нем содержатся обзоры, дающие бесчисленные конструктивные предложения, сделанные Гален В. Боденхозен (Galen V. Bodenhausen), Государственный Мичиганский университет; Дэвид Басе (David Buss), университет штата Мичиган; Синтия Кроун (Cynthia Crown), университет Ксавьера; Аллен Харт (Allen Hart), университет Айовы; Марджори Кребз (Marjorie Krebs), университет Кэннона; Роберт Д. Ридж (Robert D. Ridge), университет Янг Бригама; Ричард А. Смит (Richard A. Smith), университет Кентукки; Шелдон Соломон (Sheldon Solomon), Скидмор-колледж; Анн Л. Вебер (Ann L. Weber), университет Северной

Каролины в Ашвилле; Дэниел М. Вегнер (Daniel M. Wegner), университет Вирджинии. Я от души благодарю этих коллег.

Хоуп-колледж (Мичиган) и университет Святого Андрея (Шотландия) оказали большую помощь в данных изданиях. Люди и атмосфера, созданная этими двумя учреждениями, сделали удовольствием труд по подготовке публикации книги «Социальная психология». Поэт-эссеист Джек Ридл (Jack Ridl) из Хоуп-колледжа помог создать тот стиль, который вы почувствуете на этих страницах, а Кати Адамски (Kathy Adamski) вновь привнесла хорошее настроение своим превосходным лаоом секпетаоской паботы. Филис и Рик Ван-24 ■ Социальная психология

дервельде (Phyllis & Rick Vandervelde) очень помогли заново оформить это издание, успешно готовя каждый проект с присущим им мастерством и эффективностью. Нтсики Сисулу и Мэри Ли Пайки (Ntski Sisulu & Mary Lee Pikey) помогли выверить библиографию и чтение корректуры. Мэри Ли Пайки также старательно создавала именную индекс и библиографию ссылок на страницы.

Если бы Нельсон Блэк (Nelson Black) из Мак-Гроу-Хилл не вдохновил меня, я бы никогда не написал учебник. Элисон Меершаерт (Alison Meerschaert) руководила версткой первого издания. Редактор Дженин Килотта (Jeannine Ciliotta) нежно лелеяла это новое издание, все время предлагая различные уточнения и множество идей и редакторских штрихов. А Джеймс Белзер (James Belser) терпеливо руководил процессом превращения рукописи каждого из изданий в законченную книгу.

Я неизмеримо признателен всем, кто помогал мне. Работа с этими людьми над созданием книги оставила самые яркие и радостные впечатления.

#### ПРЕДИСЛОВИЕ НАУЧНОГО РЕДАКТОРА

Сегодня российскому студенту, осваивающему начала психологической науки, трудно представить себе, что было время, когда социальную психологию у нас нигде не преподавали. Автор этих строк окончил отделение психологии философского факультета Ленинградского государственного университета в 1959 году, твердо усвоив (так учили!), что социальная психология — наука буржуазная и ей нет места в системе марксистской психологии. Однако времена меняются и мы меняемся вместе с ними. На волне общественно-политических перемен второй половины 50-х годов, известных ныне как «хрущевская оттепель», произошла некоторая либерализация в сфере научной мысли. Именно тогда ряд ученых (прежде всего ленинградских) поднял в научной печати вопрос о настоятельной необходимости разработки в нашей стране социальной психологии (разумеется, на марксистской основе).

Новейшая история отечественной социальной психологии полна знаменательных дат.

- 1962 год — открытие первой в стране лаборатории социальной психологии при отделении психологии Ленинградского университета.
- 1966 год — начало преподавания курса социальной психологии на факультете психологии, только что открывшемся в Ленинградском государственном университете.
- 1968 год — открытие там же первой в стране кафедры социальной психологии (в Московском университете такая кафедра была открыта в 1972 году).

По мере становления новой науки появлялись статьи и монографии пионеров отечественной социальной психологии: Б. Д. Парыгина, Е. С. Кузьмина, А. Г. Ковалева, А. А. Бодалева ( и то, что все они были ленинградцами, видимо, не следует рассматривать как случайность). Но основным источником профессиональных знаний для начинающих социальных психологов, в том числе и автора данных строк, были труды американских ученых. Естественно, в силу идеологических ограничений невозможно было использовать эти работы в полном объеме. И без того немало упреков было высказано представителями некоторых отечественных научных школ в адрес своих ленинградских коллег за «некритическое отношение» к американской социальной психологии. К счастью, все это осталось в далеком (как кажется сегодня) прошлом. Наступили иные времена. Рухнули идеологические барьеры. Подрастает новое поколение, знающее о жизни в стране Советов только по книгам, фильмам, спектаклям да рассказам старших. Неизмеримо возрос (по сравнению с советским периодом) международный обмен

научной информацией, в том числе и в области социальной психологии. Перестали быть редкостью командировки российских психологов в университеты США и визиты их американских коллег в психологические центры и организации России. Значительно увеличилась чис-

## 26 ■ Социальная психология

ленность российских студентов и аспирантов, проходящих обучение в Америке. Неизмеримо возросло в последние годы и количество переводных изданий американской социально-психологической литературы. Однако книгу Дэвида Майерса, которую читатель сейчас держит в руках, нельзя отнести к публикациям подобного рода. Появление данной работы на русском языке можно считать немаловажным событием для любого из наших психологов, ибо впервые он получает западный (американский) учебник, а не сборник или монографию, охватывающие узкий круг вопросов, каких уже вышло в России немало.

Учебник Д. Майерса был опубликован в США в 1983 году и с тех пор переиздавался четыре раза. Как настоящий исследователь, который никогда не бывает полностью удовлетворен сделанным, автор каждый раз вносил в свою книгу определенные изменения и дополнения. Предлагаемый нашему читателю текст представляет собой полный (без каких бы то ни было сокращений) перевод последнего, пятого, издания 1996 года. В соответствии с давно установившейся практикой, в США систематически выходят новые учебники по социальной психологии и переиздаются, с дополнениями, старые. В этом ряду, насколько мне известно, учебник Д. Майерса занимает немаловажное место, будучи для многих американских студентов первой книгой, которая знакомит их с основами социально-психологических знаний.

Труд Д. Майерса, как и всякий американский учебник по социальной психологии, весьма своеобразен. Д. Майерс трактует социальную психологию преимущественно в рамках когнитивизма, приводя исключительно интересные данные, полученные им и его ближайшими коллегами в сферах межличностного познания и социального воздействия. Сильной стороной учебника Д. Майерса является и ориентация автора на практическое использование социально-психологических знаний. Многие страницы книги посвящены применению социальной психологии в юриспруденции, медицине, практике урегулирования социальных конфликтов. Не сомневаюсь, что труд Д. Майерса будет интересен и полезен не только нашим студентам и аспирантам, но и профессиональным психологам с большим стажем работы.

В заключение хотелось бы искренне поблагодарить сотрудников издательства «Питер», людей очень молодых, которые со всем энтузиазмом, свойственным своему возрасту, взялись за публикацию данного учебника для российского читателя и на всех этапах работы относились к ней неформально, с душой, в полной мере сознавая свою ответственность за первый опыт такого рода.

А. Л. Свеицкий,  
профессор кафедры социальной психологии Санкт-Петербургского Государственного Университета

г. Санкт-Петербург, январь 1997 г.

### Глава 1

#### ВВЕДЕНИЕ В СОЦИАЛЬНУЮ ПСИХОЛОГИЮ

■ СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ И СМЕЖНЫЕ НАУКИ.....	30
Социальная психология и социология.....	30
Социальная психология и психология личности.....	31
Уровни объяснения.....	31
■ СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ ЦЕННОСТИ.....	33
Очевидное влияние ценностей.....	34
Завуалированное влияние ценностей.....	34
■ «Я ЗНАЛ ЭТО!»: НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛИ СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ АНАЛОГОМ ЗДРАВОВОГО СМЫСЛА?.....	40
■ СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ: КАК ЭТО ДЕЛАЕТСЯ.....	46
Корреляционное исследование: нахождение естественных связей.....	46

Экспериментальное исследование: поиск причины и следствия.....	53
Объяснение и прогноз: использование теорий.....	58
Из лаборатории в жизнь.....	60

## 8 ■ Социальная психология

«Наши жизни связаны тысячей незримых нитей», — сказал писатель Герман Мелвилл. Цель социальной психологии — науки, изучающей связи между людьми, — сделать эти нити видимыми для всех. Она делает это, задавая вопросы, интересующие всех нас.

В какой степени социальная реальность — факт нашего сознания? Наше социальное поведение меняется не только в связи с объективной ситуацией, но и с тем, как мы интерпретируем ее. Люди, счастливые в браке, отнесутся к раздраженному высказыванию супруга («Неужели ты не можешь оставить все как есть?») как к чему-то несущественному («Должно быть, у него был тяжелый день»). Люди, несчастные в браке, объяснят эту же реплику плохим характером супруга («Фу ты, до чего же он груб!») и поэтому могут перейти в контратаку. Более того, ожидая враждебного поведения со стороны супруга, они могут заранее вести себя как обиженные, получая впоследствии подтверждение своих ожиданий.

Как мы увидим в последующих главах, люди, полагающие, что ребенок профессора должен быть сообразительным, симпатичный человек — сердечным, а человек из другой группы — неспособным к сотрудничеству, часто получают то, что ожидают. Не доверяя друг другу, Советский Союз и Соединенные Штаты затратили огромные средства на гонку ядерных вооружений. «Мне кажется, — заявил сенатор Дж. Уильям Фулбрайт, — что на поведение СССР и США во многом влияли обоюдные подозрения в агрессивных намерениях. То есть можно сказать, что мы в значительной степени предопределили их поведение: рассматривая их как своих врагов, мы обеспечили себе враждебное отношение со стороны Советов».

А соответствуем ли мы сами своим собственным социальным убеждениям? И не обусловлено ли наше поведение чьими-нибудь предвзятыми суждениями? Возможно, кто-то интерпретирует вашу застенчивость как недружелюбие и поэтому относится к вам пренебрежительно. Это побуждает вас плохо отзываться об этом человеке, тем самым подтверждая его подозрения о вашем «антагонизме».

Десять голов глупее, чем одна? В начале 60-х годов президент Джон Кеннеди обсуждал с группой умнейших и преданнейших советников важные государственные дела. Необходимо было принять решение по поводу плана ЦРУ о вторжении на Кубу, где к власти пришел коммунист Фидель Кастро. Высокий моральный уровень группы вызывал уверенность, что план не может провалиться. Так как категорически несогласных не оказалось, в конце концов все поддержали эту идею. Однако все закончилось провалом: небольшой отряд, обученный и экипированный в США, был без труда захвачен. Вторжение однозначно отнесли на счет американского правительства, что заставило Кеннеди громко восклицать: «Как мы могли оказаться столь недалекими?» В своей книге «Тысяча дней» Артур Шлезингер, который был вхож в узкий круг приближенных Кеннеди, упрекал себя за то, что хранил молчание в кабинете. «Оправданием тому, что я не смог сделать ничего, кроме как задать несколько робких вопросов, служит то, что никто даже и не пытался рассеять этот абсурд в процессе обсуждения» (1965, с. 255).

И опять мы задаем себе вопрос: вы и я, мы тоже подвержены влиянию группы? В какой степени и каким образом другие люди влияют на наши установки и поступки? Как мы, индивиды, можем противодействовать социальному давлению или сами оказывать влияние на группу?

### Глава 1. Введение в социальную психологию ■ 29

Помогать другим или помочь себе? Когда осенним днем 1987 года в городе Колумбус, штат Огайо, из бронированного фургона вывалились мешки с деньгами, два миллиона долларов оказались разбросаны по улице. С помощью некоторых водителей, которые остановились, увидев происходящее, удалось вернуть в казну 100 000 долларов. Но судя по тому, сколько денег исчезло, многие притормозили, чтобы поправить свои дела. Когда несколько месяцев спустя подобное произошло в Сан-Франциско и Торонто, результат был тот же: прохожие растащили большую часть денег (Bowen, 1988).

Что в этой ситуации заставило одних помогать, а других — грести под себя? Точно так же мы можем спросить, что побуждает нас любить или не любить, быть дружелюбными или непримиримыми по отношению к другим?

Все эти вопросы взаимосвязаны: в них затрагивается и взгляд на мир конкретного человека, и взаимное влияние. А это как раз то, чем занимается социальная психология. Социальные психологи изучают установки и убеждения, конформизм и независимость, любовь и ненависть. Строго говоря, мы можем сказать, что социальная психология — это паука, изучающая, как люди думают друг о друге, как они влияют друг

Социальная психология:

наука, изучающая, как люди думают друг о друге, как они влияют друг на друга и как относятся друг к другу.

па друга и как относятся друг к другу.

Социальная психология до сих пор остается молодой наукой. Мы постоянно напоминаем об этом, как бы извиняясь за наши неполные ответы на их вопросы. Но это действительно так. Нет никаких упоминаний об экспериментах по социальной психологии, проведенных до начала XX века. До XX века не было опубликовано ни одной книги по социальной психологии. В 30-х годах нынешнего столетия социальная психология превратилась в ту науку, какой мы ее знаем сегодня. Во время второй мировой войны социальные психологи внесли ярчайший вклад в изучение морального духа и убеждений солдат, что сегодня стало отдельной темой научных изысканий. За последнюю четверть века количество периодических изданий по социальной психологии возросло более чем в два раза.

Сегодня социальная психология, расширяя область своих исследований, ставит акценты на следующем:

- **Власть ситуации.** Мы все — дети своей культуры и окружающей действительности. Поэтому иногда антигуманные ситуации подавляют благие намерения, побуждая следовать лжи или соглашаться с жестокостью. В начале 90-х годов во время ожесточенного конфликта с боснийскими мусульманами множество молодых сербов, которых мы могли бы с радостью принимать как своих ближних, стали жестокими насильниками.

- **Власть личности.** Мы также создатели своих социальных миров. Если группа творит зло, ее члены содействуют (или сопротивляются) этому. На одну и ту же ситуацию различные люди реагируют по-разному. После долгих лет политического заключения один пышет злобой, а другой, как Нельсон Мандела, изгоняет злобу из сердца и посвящает свою жизнь достижению земного мира и согласия.

- **Важность познания.** Люди ведут себя по-разному отчасти потому, что они по-разному думают. Наша реакция на оскорбление, нанесенное другом, будет зависеть от того, как мы объясним себе происшедшее — как враждебное к вам отношение или как последствия не слишком удачного

- **Социальная психология**

дня. Социальная реальность — это нечто, что мы конструируем субъективно. Имеет значение и то, что мы думаем о себе. Оптимистично ли мы настроены? Не кажется ли нам, что кто-то контролирует нас? Кем считаем себя — выше- или нижестоящими? Такие мысли (знания) влияют на наши установки и поведение.

- **Прикладное значение социально-психологических принципов.** В наше время концепции и методы социальных психологов имеют большое прикладное значение в таких сферах нашей жизни, как психическое и физическое здоровье, вынесение приговоров в судах и борьба за мир. Но что же представляют собой концепции и методы социальной психологии? Чем эта область отличается от социологии и от других областей психологии? Влияют ли на социальных психологов их собственные личностные и культуральные ценности? Какова тактика психологических исследований и как ее применить в повседневной жизни? Данная глава как раз и посвящается этим вопросам.

**СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ И СМЕЖНЫЕ НАУКИ**

Сфера интересов социальных психологов — узнать, как люди думают друг о друге, как они влияют друг на друга и как относятся друг к другу. Но выяснением тех же вопросов

заняты и социологи, и личностные психологи. Так чем же отличается от них социальная психология?

#### СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ И СОЦИОЛОГИЯ

Люди часто путают социальную психологию с социологией. Социологи и социальные психологи действительно имеют общие интересы, изучая, как ведут себя люди в группах. Но социологи в большинстве своем изучают группы (от малых до очень больших — обществ), а социальные психологи — индивидов (что думает человек о других, как они на него влияют, как он относится к ним). Сюда входит и изучение влияния группы на отдельных людей, а индивида — на группу.

Вот несколько примеров. Рассматривая супружеские взаимоотношения, центром своего внимания социолог сделал бы тенденции браков, разводов, степени совместимости, в то время как психолог мог бы исследовать, почему определенные индивиды привлекают друг друга. Или, например, социолог мог бы провести исследование, каким образом расовые установки людей среднего класса как группы отличаются от расовых установок людей с низким уровнем дохода. Социальный психолог мог бы изучать развитие расовых установок индивида.

Несмотря на то что социологи и социальные психологи иногда используют аналогичные методы исследования, социальные психологи включают в свой арсенал еще и эксперименты, в которых они манипулируют тем или иным фактором (например, наличием или отсутствием давления со стороны сверстников),

«Вы никогда не можете предсказать, что сделает любой из нас, но вы можете с точностью назвать среднее число Индивиды могут ме пяться, но процент остается постоянным».

Артур Конан Дойл, «Этюд в багровых тонах 1887

Глава 1. Введение в социальную психологию ■ 31

чтобы посмотреть, к какому результату это приведет. Факторами, которые исследуют социологи (например, экономический класс), обычно трудно или неэтично манипулировать.

#### СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ И ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

В центре внимания и социальной психологии, и психологии личности находится индивид. В этом их сходство. Например, Американская психологическая ассоциация публикует материалы по этим отраслям психологии в одних и тех же журналах («The Journal of Personality and Social Psychology», «Personality and Social Psychology Bulletin»). Разница между ними заключается в социальном характере социальной психологии. Психологи, занимающиеся исследованием личности, фокусируют свое внимание на индивидуальных внутренних механизмах и на различиях между индивидами, задавая вопрос например, почему один индивиды более агрессивны, чем другие. Социальные психологи концентрируются на общей массе людей, на том, как в целом люди оценивают друг друга и влияют друг на друга. Они задаются вопросом, каким образом социальные ситуации могут заставить большинство людей поступать гуманно или жестоко, быть конформным или независимым, испытывать симпатию или предубеждение.

Существуют и другие различия. У социальной психологии более короткая история. Многие корифеи психологии личности — подобно Зигмунду Фрейду, Карлу Юнгу, Карен Хорни, Абрахаму Маслоу и Карлу Роджерсу — жили и работали в течение первой половины нынешнего столетия. Большинство ведущих ученых в области социальной психологии до сих пор создают свои труды, к тому же в социальной психологии меньше знаменитых имен (людей, создавших великие теории) и намного больше еще не столь знаменитых ученых — исследователей, разработавших концепции меньшего масштаба. Мы познакомимся с некоторыми из этих людей в автобиографических размышлениях «За кулисами», встречающихся на страницах этой книги.

#### УРОВНИ ОБЪЯСНЕНИЯ

Мы изучаем человека с различных точек зрения, которые нам известны под названием академические дисциплины. Они включают в себя интегративные науки — такие, как физика и химия, и абстрактные — такие, как философия и теология. Какая из них наиболее уместна, зависит от того, какой вопрос мы хотим обсудить. Возьмем, например, любовь. Физиолог мог бы описать любовь как состояние возбуждения. Социальный

психолог мог бы исследовать, каким образом различные характеристики и условия (приятная внешность, сходство партнеров, абсолютная искренность) обогащают чувство, которое мы называем любовью. Поэт бы восторгался, какой величественной может быть иногда любовь. А теолог мог бы описать любовь как данное Богом предназначение человеческих взаимоотношений.

### 32 ■ Социальная психология

«Знание целостно. Деление его на предметы есть уступка человеческой слабости». Халфорд Джон Мак-Киндер, 1887

Не стоит считать, что какой-то из этих уровней является истинным объяснением. Например, интерпретация любви с точки зрения физиологии и эмоций — просто два взгляда на одно и то же. Один тип объяснения не конкурирует с другим. Научное объяснение не должно дискредитировать или заменять литературный и философский подходы. Эволюционное объяснение всеобщего

\_\_\_\_\_ i табу на инцест (потомки «расплачиваются» за инбридинг наследственными заболеваниями) не заменяет социологического объяснения (табу — способ сохранения семьи как целого) или теологического (которое может сосредотачиваться на нравственных истинах). Различные объяснения могут дополнять друг друга (рис. 1-1).

Если все истины — часть единой структуры, то различные уровни объяснения должны подходить друг другу, ».!.,, --...-.,-\*«■%..\* чтобы можно было сформировать общую картину (точно

так же, как мы можем составить цельный трехмерный образ объекта из его двухмерных перспектив). Осознание наличия дополняющих друг друга различных уровней объяснения избавляет нас от бесполезного спора, с какой точки зрения нам следует рассматривать природу человека — с научной или субъективной. Это не суждение «или/или», — и научный, и субъективный подходы важны. Хотя в этой книге особое внимание уделяется результатам научных исследований, нам не следует игнорировать и ценные интуитивные находки. Социолог Эндрю Грили (Andrew Greeley, 1976) объясняет: «Как бы психология ни старалась, все же она не может объяснить цель человеческого существования, смысл жизни человека, конечное его предназначение». Социальные психологи задают очень важные вопросы, но этих среди них нет. Социальная психология — это одио (но не единственное) направление, в русле которого мы рассматриваем и понимаем себя.



■ Рис. 1-1. Частичная иерархия научных дисциплин. Дисциплины ранжируются от фундаментальных наук, которые изучают материю и природу, до инте/рапшвных дисциплин, которые изучают комплексные системы. Успешное объяснение функционирования человека па одном уровне не обязательно противоречит объяснению на других уровнях.

Различные науки предлагают различные точки зрения.

## РЕЗЮМЕ

Социальная психология — это научное исследование того, о чем люди думают, как они влияют друг на друга и как относятся друг к другу. Социальная психология — дочерняя отрасль социологии и психологии, которая стремится быть более индивидуальной по своему содержанию и более экспериментальной в своих методах, чем другие области социологии. По сравнению с психологией личности социальная психология менее сосредоточена на различиях между индивидами и более — на том, как люди в общем оценивают друг друга и влияют друг на друга.

Социальная психология — экзогенная наука; она выявляет, как социальные условия влияют на поведение. Существует много разных точек зрения на природу человека, каждая из которых имеет свой собственный набор вопросов и ответов. Эти взгляды являются взаимно дополняющими и не противоречащими друг другу.

## ■ СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ ЦЕННОСТИ

Ценности социальных психологов пронизывают их деятельность как явно, так и едва различимо. Каким же образом?

Социальная психология, как было сказано выше, рассматривает поведение человека скорее с научной, нежели с субъективной точки зрения. Она мало похожа на скопление интуитивных находок, скорее, она представляет собой набор научных стратегий для ответов на вопросы. В науке, как и в судебном



## 34 ■ Социальная психология

дикт определяют доказательства. Но действительно ли социальные психологи так объективны? Все мы люди, и разве наши ценности (личные суждения о том, что желательно и как следует себя вести) не распространяются на нашу работу? И если это так, может ли социальная психология быть действительно научной?

## ОЧЕВИДНОЕ ВЛИЯНИЕ ЦЕННОСТЕЙ

Наши ценности всплывают на поверхность при выборе темы исследования. Разве это было случайностью, что исследование феномена предубеждения расцвело в 40-е годы, когда в Европе неистовствовал фашизм; или что 50-е годы, с их модой «быть как все» и маккартистской нетерпимостью к инакомыслию, оставили нам в наследство изучение конформизма; или что в 60-е годы, когда массовые беспорядки и растущий уровень преступности захлестнули Америку, возрос интерес к пониманию агрессии; или что в 70-е годы началась волна тендерных исследований и изучения сексизма; что в 80-е годы внимание вновь было обращено к психологическим аспектам гонки вооружений; и что в 90-е годы возрос интерес к тому, как люди реагируют на межкультуральные различия. Эти тенденции отражают общественные интересы своего времени. Социальная психология отражает историю общества.

Ценности также влияют на тип людей, которых привлекают те или иные дисциплины

(Campbell, 1975; Moynihan, 1979). И в вашем учебном заведении студенты, занимающиеся гуманитарными, естественными и общественными науками, заметно отличаются друг от друга, не так ли? Привлекает ли психология и социология людей, желающих бросить вызов традициям, людей, которые с большим удовольствием создавали бы будущее, чем хранили прошлое?

И наконец, ценности становятся очевидны, когда они становятся объектом социально-психологического анализа. Социальные психологи изучают формирование и изменение ценностей, равно как и их влияние на установки и действия. Нигде, однако, не говорится, какие ценности являются «правильными».

#### ЗАВУАЛИРОВАННОЕ ВЛИЯНИЕ ЦЕННОСТЕЙ

Реже мы осознаем хитроумные способы, в которых ценностная ориентация маскируется под объективную истину. Рассмотрим три не столь очевидных пути проникновения ценностей в социальную психологию и смежные области.

#### СУБЪЕКТИВНЫЕ АСПЕКТЫ НАУКИ

Ученые и философы все более осознают, что наука не так уж абсолютно объективна, как мы думаем. Ученые просто не читают то, что находится вне книги природы. Пожалуй, они интерпретируют природу, используя свои собственные ментальные категории. Мы тоже в повседневной жизни смотрим на мир сквозь призму своих предвзятых мнений. Остановитесь на секунду! Что вы видите на рис. 1-2?

Видите ли вы в центре фотографии далматинского дога, нюхающего землю?

Глава 1. Введение в социальную психологию ■ 3!

■ Рис. 1-2.

Что вы видите?



кто уже знает, что должно быть изображено на картинке, слепы. Но если у вас есть предвзятое мнение, оно проконтролирует интерпретацию фотографии настолько, что вам будет трудно не увидеть собаку. Вот таким образом работает наш разум. Читая эти слова, вы и не осознавали до этого момента, что в то же время смотрите и на свой нос. Ваш разум блокирует ощущение, что есть еще что-то, если только вы не были подготовлены к этому раньше. Тенденция заранее судить о реальности, основываясь на своих ожиданиях, является основным фактом, известным о человеческом сознании.

В 1951 году футбольный матч между командами Принстона и Дартмута классически

продемонстрировал, как мнение опосредует интерпретацию (Hastorf & Cantril, 1954; см. также Loy & Andrews, 1981). Игра по праву могла называться недоброжелательной: она оказалась одной из самых грубых и грязных игр в истории обеих школ. Несколько игроков из команды противника, отбирая мяч у представителя Принстона, сбили его с ног, так что ему пришлось покинуть поле с разбитым носом. Завязалась драка, в результате которой представители обеих команд получили травмы.

Вскоре после случившегося психологи, по одному из каждой школы, в качестве эксперимента по социальной психологии показали отснятую на пленку ИГРУ учащимся, жившим в студенческих городках Дартмута и Принстона. Когда студенты были в роли ученых, отмечая каждое увиденное нарушение и опре-

Социальная психология

«Наука не просто описывает и объясняет природу; она часть взаимодействия между природой и нами; она описывает природу как нечто подверженное нашему методу исследования». Вернер Гейзенберг, «Физика и философия», 1958

5BSF7J

стонские студенты с большей вероятностью, чем дартмутские, были склонны рассматривать игроков из Принстона в качестве жертв недопустимой агрессии. Они, например, видели в два раза больше нарушений со стороны Дартмута, чем дартмутские студенты. Вне этого существует объективная реальность. Но в науке, как и в повседневной жизни, мы всегда оцениваем ее сквозь призму наших убеждений и ценностей.

Так как ученые, работающие в любой определенной области, часто придерживаются одной точки зрения или принадлежат одной культуре, их утверждения могут считаться неоспоримыми. То, что мы принимаем как само собой разумеющееся — общепринятые убеждения, которые европейские социальные психологи называют нашими социальными репрезентациями (Augoustinos & Innes, 1990; Moscovici, 1988), — является для нас самым важным, но и самым неисследованным из убеждений. Однако иногда кто-нибудь из другого лагеря обращает внимание на эти утверждения. В 80-х годах феминисты и марксисты обнаружили несколько допущений, не исследованных социальной психологией. Критики феминистского толка обратили внимание на тщательно завуалированное предвзятое отношение, проявляющееся, например, в политическом консерватизме многих ученых, предпочитающих интерпретировать половые различия в социальном поведении с биологической точки зрения (Unger, 1985). Критики-марксисты обратили внимание на предвзятое отношение к конкуренции и индивидуализму — например, на допущение, что конформизм — это плохо, а поощрение индивидуализма — это хорошо. Марксисты и феминисты, конечно, продуцируют и свои собственные допущения. В главе 2 мы более детально познакомимся с тем, как наши предубеждения направляют нашу интерпретацию. Для поведения ситуация как таковая имеет меньшее значение, чем то, как мы эту ситуацию интерпретируем.

Социальные репрезентации:

общепринятые убеждения. Широко внедряемые идеи и ценности, включающие наши допущения и культуральную идеологию. Социальные репрезентации помогают нам почувствовать собственный мир.

#### ЗАВУАЛИРОВАННЫЕ ЦЕННОСТИ В ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ КОНЦЕПЦИЯХ

Ценности влияют также и на концепции. Рассмотрим попытки психологов дать точное определение хорошей жизни. Мы обращаемся к людям зрелым и незрелым, адаптировавшимся и неадаптировавшимся, психически здоровым и психически больным. Мы общаемся так, как будто это изложение фактов, хотя на самом деле это ценностные суждения. Например, Абрахам Маслоу (Abraham Maslow), личностный психолог, известен своим тонким описанием «самоактуализирующихся» людей — людей, которые, удовлетворив свои потребности в выживании, безопасности, «принадлежности» и самоуважении, продолжают совершенствовать свой человеческий потенциал. Не так много читателей заметили, что сам Маслоу при отборе примеров самоактуализирующихся личностей был ведом собственными ценностями. Конечное описание самоактуализирую-

## Глава 1. Введение в социальную психологию ■ 37

разило личные ценности Маслоу. Если бы он начал с несколько иных героев — допустим, с Наполеона, Александра Македонского или Джона Рокфеллера-старшего, — заключительное описание самоактуализации могло бы быть совсем другим (Smith, 1978). Психологический совет также отражает личностные ценности того, кто его дает. Когда специалист в области психического здоровья советует, как нам жить; когда эксперты по воспитанию детей говорят, как нам обращаться с нашими детьми; когда психологи поощряют нас жить так, как хотим мы, а не так, как ожидают от нас другие, — они демонстрируют свои собственные ценности. Многие, не осознавая этого, поступают, как советуют «профессионалы». Так как ценностные решения касаются всех нас, мы не должны страшиться ученых и специалистов. Наука может помочь нам увидеть, как лучше достичь целей, которые мы поставили перед собой. Но наука не отвечает и не может отвечать на вопросы, касающиеся морального долга, нашего предназначения и смысла жизни.

Скрытые ценности просачиваются даже в психологические концепции, обоснованные исследователями. Предположим, что вы заполняете личностный опросник, и после обработки ваших результатов психолог объявляет: «У вас высокий показатель по самоуважению, низкая тревожность и исключительное по силе Эго». — «Ага, — думаете вы, — я это подозревал, но чувствуешь себя увереннее, когда знаешь наверняка». Теперь другой психолог дает вам подобный тест. По какой-то непостижимой для вас причине в нем содержатся те же самые вопросы. После этого другой психолог сообщает вам, что вы, оказывается, защищаетесь, так как у вас высокий показатель по шкале «подавление». «Как это может быть? — удивляетесь вы. — Другой психолог говорил обо мне такие приятные вещи». Подобная ситуация действительно может произойти, так как все эти ярлыки описывают один и тот же набор реакций (стремление говорить о себе приятные вещи и не признавать проблемы). Назовем это высоким самоуважением или готовностью к обороне? Ярлык отражает ценностное суждение исследователя об этой особенности.

То, что ценностные суждения часто скрыты в нашем социально-психологическом языке, не является поводом для обвинений в адрес социальной психологии. Любой язык предлагает нам для описания одного и того же и «слова-мурлыки», и «слова-рычалки». Как мы назовем того, кто ведет партизанские военные действия — «террористом» или «борцом за свободу», — будет зависеть от нашей точки зрения на причину. То, как мы назовем общественную помощь — «социальное обеспечение» или «помощь нуждающимся», — будет отражать наши политические взгляды. Когда «они» превозносят свою страну и народ — это национализм; когда то же самое делаем «мы», это называется патриотизмом. Если кто-то состоит в браке, но имеет любовную связь на стороне, мы назовем это в зависимости от наших личных ценностей «свободным браком» или «адюльтером». Промывание мозгов — социальное воздействие, которое мы не одобряем. Перверсии — сексуальные действия, которые мы не практикуем. Замечания об «амбициозных» мужчинах и «агрессивных» женщинах или об «осмотрительных» мальчиках и «застенчивых» девочках передают скрытый смысл.

Повторяем, что ценности прячутся в наших определениях психического здоровья и самоуважении, в психологических советах по поводу правильной жиз-

Ті \_\_\_” \_ \_ \_

## 38 ■ Социальная психология

ваше внимание к дополнительным примерам скрытых ценностей. Но не нужно считать, что подразумеваемые ценности непременно плохи. Дело в том, что научная интерпретация, даже на уровне феномена наклеивания ярлыков, остается истинно человеческой деятельностью. Именно поэтому совершенно естественно и неизбежно, что предшествующие убеждения и ценности будут влиять на то, что думают и о чем пишут социальные психологи.

### НЕЛЬЗЯ СОЕДИНИТЬ «ЕСТЬ» И «ДОЛЖНО БЫТЬ»

Для тех, кто работает в области социальных наук, велик соблазн соскользнуть с описания того, что есть, на предписание того, что должно быть. Философы называют это

натуралистическим заблуждением. Разрыв между «есть» и «должно быть», между научным описанием и нравственным предписанием, сегодня столь же велик, как и 200 лет назад, когда на это указал философ Дэвид Юм (David Hume). Ни из одного исследования человеческого поведения (скажем, занятия сексом) не вытекает логически, что такое «правильное» поведение. Если большинство людей не делает чего-либо, то это не означает, что это действие неправильно. Если большинство людей делает нечто, то это не означает, что оно нечто является правильным. Мы вводим наши ценности всякий раз, когда идем от объективных утверждений факта к предписывающим утверждениям того, что должно быть.

Таким образом, на деятельность социальных психологов влияют их личностные ценности, проникающие в труды как явным, так и завуалированным путем. Нам следует всегда помнить об этом и кроме того не забывать о том, что все вышесказанное в полной мере относится и к нам. Наши ценности и предположения окрашивают наши взгляды на мир. Чтобы узнать, насколько сильно усвоенные нами ценности и социальные представления влияют на формирование того, что мы принимаем как должное, необходимо столкнуться с миром другой культуры, что время от времени мы и будем делать на страницах этой книги.

К какому же выводу мы пришли? Если у науки есть субъективная сторона, ее данным не следует доверять? Совсем наоборот: мы осознаем, что мышление человека всегда включает в себя интерпретацию, и именно поэтому нам нужен научный анализ. Постоянно сверяя наши убеждения с фактами, узнавая их как можно лучше, мы контролируем и ограничиваем свои предубеждения. Наблюдение и экспериментирование помогают нам протереть очки, через которые мы смотрим на реальность.

#### РЕЗЮМЕ

Ценности социальных психологов могут проникать в их работу явно (что проявляется в выборе тем исследования) и не столь явно (завуалированные допущения, проявляющиеся в процессе формирования концепций, наклейки ярлыков и консультирования). Все отчетливее осознается субъективность научных интерпретаций: влияние личностных ценностей на концепции и ярлыки копии-

Натуралистическое заблуждение:

ошибка определения того, что является хорошим относительно того, что о что типично, — нормально; то, что нормально, — хорошо.

#### Глава 1. Введение в социальную психологию ■

альной психологии; разрыв между научным описанием того, что есть, и нравственным предписанием того, что должно быть. Это проникновение ценностей в науку не уникально для социальной психологии и не должно смущать. Именно потому, что мышление человека редко бывает беспристрастным, необходимы,

#### В ОБЪЕКТИВЕ

#### ТРИ МИРА СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Корни психологии как интернациональны, так и междисциплинарны. Иван Павлов был русским физиологом. Исследователь особенностей детского возраста Жан Пиаже был швейцарским биологом. Австрийским врачом был Зигмунд Фрейд. Но вышло так, что именно в Соединенных Штатах эти и другие корни, пересаженные на новую почву, «прижились и дали побеги» во многом благодаря обилию лабораторий, сложному оборудованию и многочисленному, хорошо подготовленному персоналу. Изучая положение дел в мире, социальный психолог Фатали Мохаддам (Fathali Mog-haddam, 1987, 1990) описывал Соединенные Штаты как первый мир психологии — как супердержаву академической, особенно социальной, психологии. «Профессиональный центр» социальной психологии находится в Соединенных Штатах», — отмечал и Майкл Бонд (Michael Bond, 1988), сотрудник Китайского университета в Гонконге. А поскольку социальная психология США и Канады тесно («неразрывно», как говорит Мохаддам) переплетена, мы можем также говорить о североамериканской социальной психологии.

Другие индустриальные державы формируют второй мир социальной психологии. Великобритания, например, так же как и Северная Америка, имеет устоявшиеся традиции в научной психологии. Но в силу того, что университетская система там не так обширна,

академические психологи составляют всего лишь 1/25 часть от количества психологов в Соединенных Штатах. Количество населения в Советском Союзе и США было примерно одинаково, но психологи там составляли 1/10 числа психологов в США (Kolominsky, 1991).

Некоторые социальные психологи Великобритании, Германии, Франции и других европейских стран разрабатывают новые подходы. Их методология дополняет лабораторные эксперименты наблюдениями за естественным поведением в естественных условиях.

Европейские и североамериканские социальные психологи интересуются личностным и межличностным уровнями объяснения социального поведения, но при этом европейская школа стремится уделять больше внимания межгрупповому и социальному уровням (Doise, 1986; Hewstone, 1988). Таким образом, европейские воззрения могут подвергать сомнению индивидуализм США; конфликт, говорят они, возникает не столько из-за неправильного восприятия индивидов, сколько из-за борьбы за власть между группами. Европейская политическая программа стимулирует заинтересованность в социальных вопросах, таких как безработица, политическая идеология и отношения между различными языковыми и этническими группами.

Развивающиеся нации, такие как Бангладеш, Куба и Нигерия, формируют третий мир социальной психологии. Испытывая затруднения в ресурсах, эти страны вынуждены «импортировать» психологию из стран первого и второго мира. Все же их проблемы отличаются своей спецификой: неотложные вопросы, связанные с нищетой, конфликтами и традиционным сельскохозяйственным образом жизни, требуют пристального внимания. В странах третьего мира исследование основ природы человека социальные психологи считают роскошью, да и неграмотное население не в состоянии заполнять опросники.

В идеале социальная психология будет черпать знания о процессах социального мышления, социального влияния и социальных отношений, общих для всех людей, из открытий психологов всех трех миров. Так как мировая интеграция продолжается и мы обмениваемся знаниями и мнениями, такая социальная психология действительно становится возможной.

40 ■ Социальная психология

#### ЗА КУЛИСАМИ

«Родившись в Иране и получив образование в Англии, я присоединился к сотням тысяч иранцев, возвращающихся домой после революции 1978 года. Вскоре я убедился, что степени доктора философии недостаточно для моей работы в культуре, которая с подозрением относилась к западной психологии и требовала отражения интересов и ценностей иранского народа в моей преподавательской и исследовательской деятельности. Опыт работы в этой стране, а позднее знакомство с программой ООН по развитию помогли мне осознать неотложные нужды психологии, соответствующей бедным и неграмотным народам третьего мира. Полагая, что интернационализация психологии будет полезна психологам всех трех миров, я сейчас работаю над тем, чтобы уменьшить разрыв между социальной психологией Северной Америки и других частей света и научить психологов работе в 8 странах третьего мира».

ФАТАЛИ МОХАДДАМ (Fathali M. Moghaddam), Джорджтаунский университет  
во-первых, систематическое наблюдение и экспериментирование (если мы собираемся соотнести свои богатые идеи с реальностью) и, во-вторых, стремление социальных психологов разных культур к обмену идеями и открытиями.

■ «Я ЗНАЛ ЭТО!»: НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛИ СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ АНАЛОГОМ ЗДРАВОВОГО СМЫСЛА?

Во... Открывают ли теории социальной психологии что то новое относительно обстоятельств, с которыми сталкиваются люди? Или они только описывают очевидное?

Многие выводы, представленные в этой книге, будут, вероятно, известны вам, так как социальная психология — это то, что повсюду вокруг нас. Каждый день мы наблюдаем за тем, как люди думают друг о друге, влияют друг на друга и относятся друг к другу. Веками философы, писатели и поэты наблюдали социальное поведение и были достаточно проницательны, высказывая свое мнение.

Поэтому верно ли утверждение, что социальную психологию можно уподобить здравому смыслу? Социальная психология сталкивается с двумя противоречивыми критическими замечаниями. Во-первых, она тривиальна, поскольку удостоверяет очевидное; во-вторых, она опасна, поскольку ее открытия могут быть использованы для манипулирования людьми. Обоснованно ли первое возражение, что социальная психология просто формализует то, что любой, не будучи профессиональным социальным психологом, уже знает интуитивно?

Кален Мерфи (Cullen Murthy, 1990) думает так: «День за днем ученые, имеющие дело с социальными науками, выходят в мир, и день за днем они открывают, что поведение людей очень похоже на то, что вы и ожидали увидеть». Почти полвека назад историк Артур Шлезингер-младший (Arthur Schlesinger, Jr, 1949) подобным образом отреагировал на результаты исследования амегшканских солдат во время второй мировой войны, содепжатиргя п

Глава 1. Введение в социальную психологию ■

двух томах под названием «The American Soldier». «Это нудная демонстрация знаний, очевидных любому здравомыслящему человеку», — говорил он.

Какие же выводы были сделаны в результате этого исследования? Другой рецензент, Поль Лазарсфельд (Paul Lazarsfeld, 1949), предложил несколько примеров с интерпретацией, часть из которых я привожу здесь.

■ У солдат с более высоким уровнем образования было больше проблем с адаптацией, чем у менее образованных. (Интеллектуалы были менее подготовлены к военным стрессам, чем люди, воспитанные улицей.)

ш Южане лучше справлялись с жарким климатом острова Южного моря, чем северяне. (Южане более привычны к жаркой погоде.)

■ Белые рядовые больше стремились получить очередное воинское звание, чем чернокожие. (Годы угнетения сказались на мотивации достижения.)

■ Южане-чернокожие предпочитали находиться в подчинении белых офицеров с Юга, а не с Севера. (Офицеры с Юга были более опытными и умелыми во взаимодействии с чернокожими.)

■ По мере продолжения боев солдаты все больше стремились возвратиться домой до окончания войны. (Солдаты знали, что во время боев они подвергаются смертельной опасности.)

Однако проблема со здравым смыслом заключается в том, что мы взыпаем к нему после того, как знакомимся с фактами. События становятся «очевидны» и предсказуемы после того, как они уже произошли, а не до того. Исследования показали, что когда люди узнают о результатах эксперимента, то они не является для них неожиданностью. По крайней мере, он удивляет их меньше, чем людей, которые просто говорили об экспериментальной процедуре и возможных результатах (Slovic & Fischhoff, 1977)"

Дафна Барац (Daphna Baratz, 1983) дала студентам

«Первоклассная теория прогнозирует; второсортная — препятствует;

колледжа предполагаемые результаты социальных иссле- а третьесортная —

» т т " объясняет после

довании. Некоторые из них соответствовали действитель- результата»

А. И. Китайгородский

ности (например, «Во время подъема экономики люди тратят большую часть своего дохода, чем во время спада» или «Люди, регулярно посещающие церковь, стремятся иметь больше детей, чем те, кто редко ходит в церковь»). Некоторые результаты противоречили действительности. Соответствовали ли данные результаты действительности или были противоположны ей, студенты оценивали их как «я знал это!».

Вы, возможно столкнулись с таким же явлением, когда читали резюме результатов Лазарсфельда из «The American Soldier». На самом же деле Лазарсфельд продолжил свою мысль так: «Каждое из этих утверждений прямо противоположно тому, что было обнаружено в действительности»: На самом деле в книге отмечалось, что необразованные солдаты адаптировались хуже; южане лучше, чем северяне, приспособивались к тропическому климату; чернокожие в большей степени стремились

к повышению и т. д. «Если бы мы сначала сообщили об истинных результатах исследования (как их узнал Шлезингер), читатель бы также навесил на них ярлык "очевидного". Явно что-то не так с аргументацией очевидности... Поскольку можно понять любую человеческую реакцию, очень важно знать, какие реакции и при каких условиях действительно имели место наиболее часто».

42 ■ Социальная психология



При хипдсаите события кажутся очевидными и предсказуемыми.

Так же и в повседневной жизни: часто мы не думаем о том или ином событии до того момента, пока оно не происходит. И тогда мы неожиданно ясно понимаем, почему это случилось, и не удивляемся. После победы Рональда Рейгана над Джимми Картером на президентских выборах в 1980 году комментаторы, забыв, что результат выборов был «почти предreshен» за несколько дней до окончания кампании, сочли, что победа Рейгана с большим перевесом в его пользу не удивительна и легко объяснима. Когда за день до выборов Марк Лири (Mark Leary, 1982) опрашивал людей относительно процента голосов, которые получит каждый кандидат, ответ в среднем звучал так: «Победит Рейган с небольшим перевесом». На следующий день после выборов Лири обратился к другим людям с вопросом, какой результат они предсказали бы за день до выборов; большинство указало число голосов за Рейгана, которое почти с точностью совпадало с конечным результатом. Как сказал датский философ-теолог Серен Кьеркегор (Soren Kierkegaard): «Жизнь идет вперед, но понимаешь ее задним числом».

Если хипдсайт (также называемый феноменом «я знал это!») проник н в ваше сознание, то вы, возможно, почувствуете, что уже знали об этом явлении. Действительно, почти все возможные результаты психологического эксперимента могут казаться здравым смыслом, но только после того как они вам становятся известны. Вы можете продемонстрировать этот феномен. Попросите половину группы предсказать результат какого-нибудь текущего события, скажем грядущих выборов. Другой половине через неделю после того, как результат будет известен, задайте вопрос, что бы они предсказали. Например, когда Мартин Болт и Джон Бринк (Martin Bolt, John Brink, 1991) пригласили студентов Кальвинского колледжа предсказать, сколько голосов отдаст сенат США за спорного кандидата в Верховный суд Кларенса Томаса (Clarence

Ошибка хиндсайта:

тенденция преувеличивать чью-либо способность предвидеть, как все обойдется, после того как результат стал известен. Также известна как феномен «я знал это!».

Глава 1. Введение в социальную психологию ■ 43

Thomas), 58% предсказало, что его кандидатура будет одобрена. Неделей позже его утверждения в должности Болт попросил других студентов вспомнить, что они бы предсказали. «Я думал, что он пройдет», — ответило 78%.

Или дайте половине группы одни результаты психологического открытия, а другой —

противоположные. Например, скажите первой половине: «Социальные психологи обнаружили, что выбираете ли вы друзей или влюбляетесь, вас более всего привлекают люди, чьи особенности отличны от ваших собственных. Оказывается, верна старая поговорка "Противоположности притягиваются"».

Другой половине скажите: «Социальные психологи обнаружили, что выбираете ли вы друзей или влюбляетесь, вас более всего привлекают люди, чьи особенности похожи на ваши собственные. Оказывается, верна старая поговорка "Ворон — к ворону, голубь — к голубю"».

Попросите людей сначала объяснить результат. Затем попросите сказать, «удивил» он их или нет. Фактически, какой бы результат им ни дали, все скажут, что ничего удивительного не было.

Как показывают примеры, достаточно заpastись древними пословицами, и существование любого исхода будет оправдано. Так как произойти может всякое, существуют пословицы на все случаи жизни. Будем ли мы вторить Джону Донну (John Donne), что «Человек — не остров», или Томасу Вулфу (Thomas Wolfe): «Каждый человек — остров»? Если какой-нибудь социальный психолог говорит, что разлука усиливает романтическую привязанность, Джо отвечает: «И вам за это платят? Каждый знает, что "любовь не страшится разлук"». А окажется, что разлука ослабляет чувства, Джуди может заметить: «Моя бабушка могла бы сказать вам: "С глаз долой — из сердца вон"». Неважно, что происходит, всегда найдется кто-то, кто уже это знал.

Возможно, из всех, кто больше всего запомнился благодаря банальным лекциям и частому употреблению штампов в своей речи, был ранний греческий философ Медиократ.



UBES»

#### 44 ■ Социальная психология В ОБЪЕКТИВЕ

Конкурирующие пословицы

Каллен Мерфи (Cullen Murphy, 1990), ответственный за выпуск «The Atlantic», ошибается, утверждая, что «социология, психология и другие социальные науки чересчур часто просто выделяют очевидное или подтверждают банальности». В его небрежном обзоре открытий социальных наук «нельзя было обнаружить ни одну идею, о которой бы не упоминалось уже в Барлеттской или любой другой энциклопедии цитат». Именно так, поскольку для многих возможных открытий имеется цитата (Evens & Berent, 1993). Как однажды заметил философ Альфред Норт Уайтхед (Alfred North Whitehead, 1861—1947): «Все важное уже было сказано». Тем не менее, чтобы скрупулезно проанализировать правдивость конкурирующих высказываний, нам необходимо исследование. Рассмотрим.

Правда ли, Или что...  
что...

Когда слишком много поваров, это портит суп. Что написано пером, того судят, а по не вырубишь делам. топором. Невозможно научить старую собаку новым трюкам. Богатство разум рождает. Промедлени е подобно. Кто предупреж- ден, вооружен.	Ум хорошо, а два — лучше. Не по словам делам. Учиться никогда не поздно. Убыток — уму прибыток. Не зная броду, смерти не суйся в воду. Не говори «гол», пока не тот перескочишь.
---	--

Карл Тейген (Karl Tsigen), должно быть, посмеивался, предлагая студентам Лестерского университета (Англия) оценить реально существующие пословицы и их перевертыши. Когда им зачитали реально существующую пословицу «Страх сильнее любви», большинство оценило ее как верную. Но то же сделали студенты, которым дали ее зеркальное отражение: «Любовь сильнее страха». Отдали должное прекрасной пословице «Слезами горю не поможешь»; но то же произошло и с «Горе в слезах выплещешь». Моими любимыми были, однако, две пословицы, которые были оценены очень высоко: «Мудрецы создают пословицы, дураки же их повторяют» (подлинная) и ее вымышленный двойник: «Дураки создают пословицы, мудрецы же их повторяют».

Ошибка хиндсайта создает проблему для многих студентов-психологов. Когда вы читаете о результатах экспериментов в учебниках, материал часто кажется легким, даже очевидным. Когда позже вы заполняете тест со многими вариантами ответа, где необходимо сделать выбор среди нескольких вероятных заключений, задача может стать на удивление трудной. «Я не понимаю, что случилось, — позже жалуются сбитые с толку студенты. — Я думал, что знаю материал». (Мудрый совет: осознайте этот феномен при подготовке к экзаменам, чтобы не обманывать себя, полагая, что знаете материал лучше, чем это есть на самом деле.)

Феномен «я знал это заранее» может не только превратить открытия социальной науки в подобие заключений, сделанных на основе здравого смысла, но и привести к пагубным последствиям. Он порождает самонадеянность — переоценку наших интеллектуальных возможностей. После изобретения и признания пишущей машинки люди задним числом сказали, что это был механизм, который нужно было изобрести, и что, раз уж ее изобрели, она должна пользо-

«Легко быть мудрым после того, как что-то уже произошло». Артур Конан Дойл, «Проблема Тора Бриджа»

Глава 1. Введение в социальную психологию ■

ваться успехом. Но для Кристофера Лейтема Шоулса (Christopher Latham Sholes), создателя «Ремингтона», ее успех не был столь очевиден заранее. В письме, датированном 1872 годом, он поверял: «Я опасаюсь, (что) она проживет короткий век и ее забудут».

Более того, поскольку результаты кажутся такими, как если бы их предвидели заранее, мы более склонны обвинять тех, кто принимает решения, становящиеся в ретроспективе «очевидно» плохим выбором, чем хвалить этих людей за хороший выбор, который впоследствии тоже будет казаться «очевидным». После войны в Персидском заливе в 1991 году казалось, не было никаких сомнений, что подавляющее превосходство США и их союзников в воздухе позволит разгромить иракские войска, хотя едва ли это было ясно большинству политиков и ученых мужей заранее. После нападения японцев на Пирл-Харбор (США) в 1941 году намеки на неминуемое вторжение тоже казались историкам, описывавшим утро того понедельника, настолько очевидными, что они обвинили политиков и руководство войск США в неспособности предвидеть то, что случилось.

И мы тоже иногда обвиняем себя за «глупые ошибки», за то, может быть, что не смогли лучше контролировать ситуацию или человека. Оглядываясь назад, мы видим, как надо было действовать. (Вспомните сожаления Артура Шлезингера по поводу того, что он «был столь молчалив» во время обсуждения плана ЦРУ о вторжении на Кубу.) Но иногда мы слишком строги к себе. Мы забываем о том, что очевидное сейчас не было столь очевидным ранее. Врачи, сравнивающие симптомы болезни пациента и причину его смерти, определенную вскрытием, иногда удивляются, как можно было поставить неправильный диагноз. Другие врачи, которые опираются только на симптомы, не находят, что диагноз так уж очевиден (Dawson & others, 1988). (Стал бы суд так торопиться с вынесением вердикта «небрежное лечение пациента», если бы он был вынужден ставить диагноз, а не судить о его качестве по уже известному результату?)

Итак, к какому же выводу мы придем — что здравый смысл обычно ошибочен? Иногда да. До тех пор пока наука не развенчала общепринятую точку зрения, на протяжении веков люди были уверены, что Солнце вращается вокруг Земли. На основании медицинского опыта доктора считали, что кровопускание эффективно при лечении брюшного тифа, пока кто-то в середине прошлого столетия не провел эксперимент: разделил пациентов на две группы — одной делали кровопускание, а у другой был просто постельный режим. В чем счастье: в знании правды или в сохранении иллюзий? В том, что ты вместе с другими, или в том, что живешь в мирном уединении? В том, что живешь добродетельной жизнью или погряз во грехе? Мнений — тьма; неважно, что мы считаем, всегда будет кто-то, кто это предвидел. Вопрос в том, какие из бесчисленных конкурирующих идей больше всего соответствуют реальности? Поэтому дело не в том, что здравый смысл заведомо ошибочен. Пожалуй, здравый смысл обычно прав, но уже после свершившегося факта. По этой причине мы легко обманываем себя, полагая, что знаем и знали больше, чем это есть и было на самом деле. Именно поэтому нам нужна психологическая наука — чтобы помочь отделить реальность от иллюзий и настоящие прогнозы от легкого хиндсайта.

## 16 ■ Социальная психология

### РЕЗЮМЕ

Открытия социальной психологии иногда кажутся очевидными. Однако эксперименты показывают, что результаты более «очевидны» после того, как факты уже известны. Эта ошибка хиндсайта часто делает людей слишком уверенными в правильности своих суждений и прогнозов.

### ■ СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ: КАК ЭТО ДЕЛАЕТСЯ

Социальные психологи прогнозируют поведение посредством корреляционных исследований, которые часто проводятся в естественных условиях. Стремясь объяснить поведение, они ставят эксперименты, в которых манипулируют одним или несколькими контролируруемыми факторами. Порученные результаты позволяют социальным психологам оценить теории, которые систематизируют их наблюдения и подразумевают проверяемые или практические гипотезы.

В отличие от других научных дисциплин, в социальной психологии занято почти шесть миллиардов практиков-любителей. Созерцание людей в парках, на пляже, в школе — универсальное хобби. Наблюдая за людьми, мы формируем предположения о том, как люди думают друг о друге, как они влияют друг на друга и как относятся друг к другу. Социальные психологи-профессионалы делают то же самое, только более кропотливо,

часто используя эксперименты — социальные драмы в миниатюре, где находят причину и следствие. Прочитав следующие главы, вы многое узнаете о методах социально-психологических исследований. Но давайте сейчас заглянем за кулисы и кратко познакомимся с тем, как делается социальная психология. Этому взгляда, я полагаю, будет вполне достаточно, чтобы вы поняли значение обсуждаемых далее открытий и критично поразмы-

сленно возникающих связей между переменными.

Полевое исследование:

исследование, выполненное в естественных, реальных жизненных условиях, не лили о повседневных общественных событиях.

Корреляционное исследование:

изучение естест-

Социально-психологические исследования различаются по своим условиям. Они могут быть лабораторными (контролируемая ситуация) или полевыми (повседневные ситуации). Еще они различаются по методу — он может быть либо корреляционным (выявляющим, существует ли между двумя факторами естественная связь), или экспериментальным (манипулирование каким-либо фактором с целью выяснения, как он влияет на другой). Если вы хотите быть критичным читателем результатов психологических исследований, о которых сообщается в газетах и журналах, вам стоит уяснить различие между корреляционным и экспериментальным исследованием.

**КОРРЕЛЯЦИОННОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ: НАХОЖДЕНИЕ ЕСТЕСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ**

Используя реальные примеры, давайте сначала рассмотрим преимущества (изучение значимых переменных в естественных условиях) и недостатки (дву-

Глава 1. Введение в социальную психологию

47

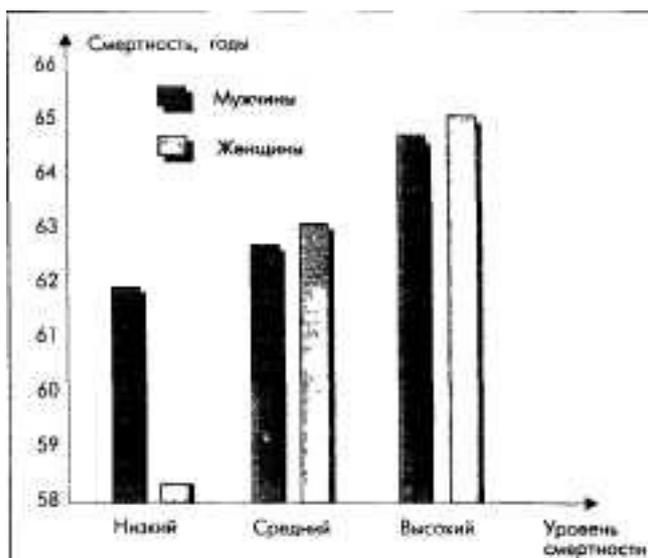
■ Рис. 1-3. Статус и долголетие. Высокие могильные столбы ивекпвечи та людей, которые жили долго. (Адлпшромлио in С.»roll & othcis, 1994)

смысленная интерпретация причины и следствия) корреляционного исследования. Как мы увидим в главе 5, психологи связывают личностные и социальные факторы со здоровьем человека. Среди исследователей можно назвать Дугласа Карролла из Каледонского университета в Глазго и его коллег Джорджа Дэви Смита и Поля Беннетта (Douglas Carroll, George Davey Smith, Paul Bennett, 1994). В поисках возможных связей социально-экономического статуса и здоровья ученые взяли на себя смелость исследовать старые кладбища Глазго. В качестве единицы измерения здоровья они отметили по могильным надписям продолжительность жизни 843 индивидов. В качестве показателя статуса они измеряли высоту стел над могилой, полагая, что высота отражает стоимость и, следовательно, богатство. Как показано на рис. 1-3, более высокие столбцы связаны с более долгой жизнью как у мужчин, так и у женщин.

Карролл и его коллеги объясняют, как другие исследователи, используя современные данные, подтвердили взаимосвязь статус—долголетие. В тех областях Шотландии, где плотность населения и безработица очень мала, продолжительность жизни так же высока. В США доход соотносится с долголетием (у людей с низким доходом и статусом риск преждевременной смерти выше). В Великобритании профессиональный статус коррелирует с долголетием. По времени и месту взаимозависимость статус — здоровье оказывается достоверной.

**ПРОТИВОСТОЯНИЕ: ВЗАИМОСВЯЗЬ - ПРИЧИННОСТЬ**

Вопрос взаимозависимости статуса и долголетия иллюстрирует самую непреодолимую ошибку мышления социальных психологов (и любителей, и профессионалов). Когда два фактора, таких как статус и здоровье, стоят рядом, ужасно хочется предположить, что один есть причина другого. Мы могли бы предположить, что статус каким-то образом предохраняет человека от риска заболеть. Или, может быть, наоборот? Может быть, здоровье способствует бодрости и



то ■ щцисишная психология



■ Рис. 1-4- Если две переменные а.тмосвялшш, возможно любое сочетание трех объяснений.

успеху. Вероятно, люди, живущие дольше, накапливают больше материальных ценностей, что позволяет им иметь более дорогие стелы на могиле. Корреляционное исследование позволяет нам прогнозировать, но не может сказать нам, будет ли изменение одной переменной (такой как социальный статус) причиной изменений другой (такой как здоровье).

Неразбериха в причинно-следственной связи еще больше запутывает рассуждения в русле популярной психологии. Рассмотрим другую, реально существующую, взаимосвязь между самоуважением и академической успеваемостью. Дети с высокой самооценкой стремятся к высокой академической успеваемости. (Как и в любой корреляции, мы можем также утверждать и обратное: хорошо успевающие имеют высокую самооценку.) Почему вы предполагаете, что это так (рис. 1-4)?

Некоторые полагают, что здоровая «Я-концепция» способствует успеваемости. Таким образом, развивая у ребенка образ его собственного Я, вы содействуете его школьным успехам. Другие доказывают, что высокая успеваемость формирует положительный Я-образ. Исследование 635 норвежских школьников свидетельствует о том, что хорошие отметки в журнале и постоянная похвала от дружелюбно настроенного учителя может повысить самооценку ребенка (Skaalvik & Hagtvet, 1990). Можно также предположить, что самооценка и успех коррелируют, поскольку обе переменные связаны преимущественно с интеллектом и социальным статусом семьи. Эта гипотеза была подтверждена в двух исследованиях: одно рассматривало общенациональную выборку 1600 молодых американцев, второе включало 715 юношей из Миннесоты (Bachman & O'Malley, 1977; Maruyama & others, 1981). Когда исследователи на статистически значимом уровне

устранили влияние таких факторов, как интеллект и семейный статус, корреляция между самооценкой и достижениями исчезла без следа. То же произошло и с гипотезой Джона Мак-Карти и Дина Хоуга (John McCarthy, Dean Hoge, 1984) о взаимозависимости низкой самооценки и делинквентности (низкое самоуважение обуславливает отклоняющееся поведение): проведенное ими исследование 1658 подростков показало, что делинквентные действия снижают самооценку. За нарушением правил следует осуждение, которое, в свою очередь, обуславливает более низкую самооценку.

Глава 1. Введение в социальную психологию ■ 4S

Исследователи обнаружили умеренную, но положительную взаимосвязь между предпочтением подростками музыки «хэви металл» и их установками на секс до вступления в брак, порнографию, сатанизм, употребление наркотиков и алкоголь) (Landers, 1988). Каковы возможные объяснения этой взаимосвязи?

гредовые корреляционные методики могут свидетельствовать о наличии причинно-следственных отношений. Взаимосвязь с разрывом во времени раскрывает последовательность событий (например, показывая, как часто перемена в достижениях предшествует или следует за изменением самооценки). Исследователи могут кроме того использовать статистические методики, которые уничтожают влияние «проклятых» переменных. Таким образом, исследователи, о которых мы говорили выше, видели, что взаимосвязь самооценки и достижений исчезает после исключения различий в интеллекте и семейном статусе. (Среди людей с аналогичным интеллектуальным и семейным статусом связь самоуважение — достижение была минимальной.) Подобным же образом группа исследователей из Шотландии задалась вопросом, сохранится ли взаимосвязь статуса и долголетия, если исключить из списка переменных курение, которое сейчас в гораздо меньшей степени распространено среди людей более высокого статуса. Взаимосвязь сохранилась, и это предполагает, что для объяснения более высокой смертности бедных необходимы какие-то другие факторы, например, более высокий уровень стресса и снижение чувства контроля.

Итак, высокая эффективность корреляционного исследования состоит в том, что оно проводится в условиях реальной действительности, где мы можем рассматривать такие факторы, как раса, пол и социальный статус, которыми невозможно манипулировать в лаборатории. Большим недостатком является амбивалентность результатов. Знание того, что две переменные изменяются вместе, позволяет нам предсказывать одну, если мы знаем другую. Но это не выявляет для нас причину и следствие.

ОПРОС

Следующий вопрос: каким образом мы измеряем переменные, типа статуса и здоровья? Один из возможных способов — опрос репрезентативной выборки людей. Исследователи получают репрезентативную группу, рассматривая случайную выборку (выборку, в которую с равной вероятностью может попасть любой человек из популяции). Согласно этой методике, любая подгруппа людей — например, рыжеволосые — будет представлена в опросе в той же мере, в какой она представлена в общей группе.

Удивителен тот факт, что опрашиваем ли мы людей в городе или во всей стране, 1200 случайно отобранных участников дают нам возможность на 95% быть уверенными в описании всей популяции с ошибкой погрешности 3% или меньше. Представьте себе огромный кувшин, наполненный бобами — 50% красных и 50% белых. Наугад выберите 1200 из них, и будьте уверены, что в 95% случаях вы извлечете от 47% до 53% красных бобов, независимо от того, содержится в кувшине 10 000 или 100 000 000 бобов. Если мы будем рассматривать красные бобы как тех, кто поддерживает одного кандидата в президенты, а (белые бобы — как тех, кто поддерживает другого, то сможем

Случайная выборка:

группа людей, отобранных для опроса, в котором каждый человек изучаемой популяции имеет равные возможности участия.

50 ■ Социальная психология

понять, почему начиная с 1950 года опросы Гэллапа, проведенные непосредственно перед национальными выборами в США, расходились с результатами выборов в среднем только на 1,4%. Как по капле крови можно судить обо всем организме, так на основании

случайной выборки можно говорить о популяции в целом.

Следует помнить, что опросы в действительности не прогнозируют голосование; они только описывают общественное мнение на момент процедуры. Общественное мнение может меняться. Чтобы оценить опросы, мы должны также помнить о четырех компонентах, которые, возможно, оказывают влияние на результаты: нерепрезентативные выборки, последовательность вопросов, право выбора ответов и формулировка вопросов.

**Нерепрезентативные выборки**

Для опроса существенное значение имеет не только величина выборки, но также и то, насколько точно выборка представляет исследуемую популяцию. В 1984 году обозреватель Энн Ландерс (Ann Landers), работающая в отделе писем, согласилась провести среди своих читателей опрос на тему, считают ли женщины привязанность более важной, чем секс. Ее вопрос: «Были бы вы довольны, если бы ваши отношения оставались близкими и нежными, но в них отсутствовал бы сам "акт"?» Из 100 000 ответивших женщин 72% сказали «да». Последовал широчайший отклик. В ответ на высказывания критиков Ландерс (1985, с. 45) признала, что «выборка может не представлять всех женщин Америки. Но она все-таки обеспечивает подлинное понимание (которое очень ценно) некоего общественного среза, поскольку мою колонку читают около 70 миллионов людей различного общественного положения». Все же можно поинтересоваться, а разве 70 миллионов читателей представляют все население? И является ли 1 из 700 читателей, принявших участие в опросе, выразителем мнений 699 неучаствовавших?

Важность репрезентативности была успешно продемонстрирована в 1936 году, когда журнал еженедельных новостей «Literary Digest» разослал по почте опросники на тему президентских выборов 10 000 000 американцев. Согласно присланным назад анкетам, числом более 2 000 000, Алф Ландон подавляющим числом голосов одержал победу над Франклином Д. Рузвельтом. Когда через несколько дней были объявлены реальные результаты выборов, кандидатура Ландона получила большинство только в двух штатах. Работники журнала послали опросники только тем людям, чьи имена они нашли в телефонных справочниках и базе данных служб регистрации автомобилей, таким образом пропустив всех тех, кто не мог позволить себе ни телефона, ни автомобиля (Cleghorn, 1980).

Искажение выборки может погубить самый великолепно составленный опрос. Опросы политического мнения, проводимые в одно и то же время и имеющие предположительно ошибку погрешности 3%, обычно отличаются друг от друга более чем на 3%. Филип Конверс и Майкл Трауготт (Philip Converse, Michael Traugott, 1986) объясняют эти различия отчасти тем, что 30% лиц, выбранных для опроса, отказываются сотрудничать или находятся вне зоны досягаемости, что исключает возможность назвать выборку случайной. Например, во время президентской гонки 1984 года, когда избирателей опрашивали по телефону, те, к кому попадали с первого раза, отдали предпочтение президенту Рейгану с погрешностью в 3%. Когда интервьюеры настойчиво звонили до тех пор, пока не заставали кого-то дома, ошибка погрешности по фактору «предпочтение Рейгану» возросла до 13%. (Избиратели-республиканцы, очевидно, чаще отсутствовали дома.)

Глава 1. Введение в социальную психологию ■ 51

пор, пока не заставали кого-то дома, ошибка погрешности по фактору «предпочтение Рейгану» возросла до 13%. (Избиратели-республиканцы, очевидно, чаще отсутствовали дома.)

**Последовательность вопросов**

Подобрав репрезентативную выборку, мы должны также бороться с другими источниками искажений, такими как последовательность вопросов. На вопрос: «Следует ли разрешить японскому правительству устанавливать ограничения на ввоз американских промышленных товаров в Японию?» — большинство американцев ответило «нет» (Schuman & Ludwig, 1983). В то же время 2/3 эквивалентной выборки на этот вопрос ответили «да», потому что предыдущий вопрос звучал так: «Следует ли разрешить американскому правительству устанавливать ограничения на ввоз японских промышленных товаров в Соединенные Штаты?» Большинство из этих людей сказала, что США имеют право на ограничение импорта. Чтобы быть последовательными,

следующим пунктом им пришлось признать, что и Япония должна иметь такое же право. Рассмотрим другой пример. Одобряете вы возросшие затраты на программы по благотворительности или нет? Если вы похожи на людей, принимавших участие в одном опросе (Tourangeau & others, 1989), то, вероятно, вы одобрите возросшие затраты (если незадолго перед этим вас спросили: «Может ли преуспеть любой человек в Америке, если он проявляет желание усердно трудиться?»). Но скорее всего, вы будете против потенциального роста своих зат-



## 52 ■ Социальная психология

рат, если ранее вам задали вопрос: «Действительно ли некоторые люди в Америке нуждаются в помощи правительства?» (С обоими предшествующими вопросами большинство было согласны.)

### Право выбора ответа

Рассмотрим также серьезные последствия права выбора ответа. Когда Йоп ван дер Плигт и его сотрудники (Joop van der Pligt, 1987) спрашивали английских избирателей, какую долю энергокомплекса Великобритании должна составлять атомная энергетика, среднее предпочтение составило 41%. Других спрашивали о желаемом процентном соотношении энергетического комплекса — атом (1), уголь (2), другие источники (3). В среднем ядерную энергию предпочли 21%.

Подобный результат был получен, когда Говард Шуман и Жаклин Скотт (Howard Schuman, Jacqueline Scott, 1987) задавали американцам следующий вопрос: «Какую проблему вы считаете наиболее важной для страны сегодня: нехватку энергии, качество государственных школ, узаконенные аборты, загрязнение окружающей среды, или, если хотите, вы можете назвать другие проблемы как наиболее важные». Выбирая из того, что перечислено, 32% считало, что качество государственных школ было самой большой проблемой. Среди тех, кого просто спросили: «Какую проблему вы считаете наиболее важной для страны сегодня?» — только 1% назвал проблему школ. Итак, помните: форма вопроса может стимулировать ответ.

### Формулировка

Точность формулирования вопросов также может влиять на ответы. Один опрос обнаружил, что только 23% американцев думают, что их правительство тратило слишком много «на помощь бедным». Еще 53% считали, что правительство тратило слишком много «на благотворительность» (Time, 1994). Даже малейшие изменения в тоне вопроса

могут значительно повлиять на результат (Schuman & Kalton, 1985). Глагол «запретить что-либо» может иметь то же значение, что и «не разрешить». Но в 1940 году, когда двум сравнительным выборкам американцев были заданы вопросы: «Вы полагаете, что США должны запретить открытые выступления против демократии?» или «Вы полагаете, что США не должны разрешать открытые выступления против демократии?» — 54% высказалось за то, что Соединенные Штаты должны «запрещать» такие выступления, и 75% — за «не разрешать» их. Исследование с помощью опроса — очень тонкое дело. Даже когда люди говорят, что уверены в чем-то, форма вопроса и формулировка может повлиять на их ответ (Krosnick & Schuman, 1988).

Эффекты права выбора ответов, последовательности и формулировки вопросов дают возможность политическим манипуляторам использовать опросы для демонстрации поддержки своих взглядов обществом — за или против ядерного оружия, благосостояния или свободы выступлений. Консультанты, советники и врачи могут оказывать такое же сбивающее с толку влияние на наши решения в зависимости от того, «под каким соусом его подадут». Неудивительно, что мясное лобби в 1994 году возражало против нового закона о маркировке продуктов, который требовал на этикетках к молотой говядине писать, например, «30% жира», а не «70% постное, 30% жира».

Глава 1. Введение в социальную психологию

Мораль: то, как сформулирован вопрос, может во многом повлиять на ответ. Молодой монах однажды возмутился, когда его спросили, смог бы он курить во время молитвы. Спросите по-другому, посоветовал друг: «Можете ли вы молиться, когда курите?» (Crossen, 1993).

**ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ: ПОИСК ПРИЧИНЫ И СЛЕДСТВИЯ**

Невозможность различить причину и следствие между естественно взаимосвязанными событиями навела большинство социальных психологов на мысль создать, когда это возможно и этично, лабораторную имитацию повседневных процессов. Эту имитацию можно сравнить с работой инженеров по авиации. Они начинают не с наблюдений за многочисленными летающими объектами в разнообразных естественных условиях. Изменения в атмосферных условиях и самих летающих объектах настолько комплексны, что инженерам трудно систематизировать и применить эти данные, чтобы сконструировать более совершенный самолет. Вместо этого они конструируют имитационную действительность, которую возможно контролировать, — туннель с потоком воздуха. Теперь они в состоянии манипулировать условиями воздушного потока и установить точный результат его специфического влияния на отдельные части крыла.

Независимая переменная:

экспериментальный фактор, которым манипулирует исследователь.

**КОНТРОЛЬ: МАНИПУЛИРОВАНИЕ ПЕРЕМЕННЫМИ**

Как и инженеры, специализирующиеся в самолетостроении, социальные психологи экспериментируют, создавая социальные ситуации, которые имитируют важные особенности нашей обыденной жизни. Варьируя всего одним-двумя факторами — называемыми независимыми переменными, — экспериментатор выясняет, как их изменение влияет на нас. Точно так же, как туннель с воздушным потоком помогает авиаинженерам раскрыть принципы аэродинамики, так и эксперимент дает возможность социальному психологу раскрыть принципы социального мышления, социального влияния и социальных отношений. Конечной целью имитации с помощью аэродинамической трубы являются понимание и прогноз аэродинамических характеристик сложного самолета; социальные психологи экспериментируют, чтобы понять и предсказать поведение человека.

Социальные психологи использовали экспериментальный метод почти в 1/4 исследований (Higbee & others, 1982), каждые два из трех исследований проводились в лаборатории (Adair & others, 1985). Для того чтобы проиллюстрировать лабораторный эксперимент, рассмотрим два из них, наиболее часто встречающихся в следующих главах, посвященных изучению предубеждений и агрессии. Каждый эксперимент предлагает возможное причинно-следственное объяснение коррелирующих данных.

Экспериментальное исследование:

исследование, которое выявляет информацию о причинно-следственных связях, манипулируя одним или несколькими факторами (независимыми переменными) и контролируя (оставляя неизменными) другие.

#### 54 ■ Социальная психология

Первый касается предубеждений против людей, страдающих ожирением. Люди часто воспринимают тучных людей как медлительных, ленивых и неряшливых (Ruckman & others, 1989). Приводит ли такое отношение к дискриминации? С целью выяснить, так ли это, Стивен Гортмейкер со своими коллегами (Steven Gortmaker, 1993) исследовал 370 тучных людей в возрасте от 16 до 24 лет. Когда семь лет спустя было проведено повторное исследование, 1/4 женщин все еще оставались тучными, и они с меньшей вероятностью, чем 5000 женщин из контрольной группы, могли выйти замуж и получать высокую зарплату. Даже после корректировки некоторых различий по данным теста способностей, расы и родительского дохода годовой доход тучных женщин был ниже среднего на 7000 долларов.

Хотя изменение некоторых других факторов наталкивает на мысль, что возможно объяснить дискриминацией взаимосвязь между тучностью и более низким статусом, мы не можем быть в этом твердо уверены. (А вы можете предположить другие возможности?) Возьмем, к примеру, социальных психологов Марка Снайдера и Джули Хоген (Mark Snyder, Julie Haugen, 1994). Они попросили 76 мужчин-студентов из Миннесотского университета познакомиться по телефону с одной из 76 девушек-студенток. Каждому мужчине • была показана фотография, на которой, как им сказали, была изображена их партнерша по телефонному разговору. Половине показали тучную женщину (фотография не имела никакого отношения к реальной партнерше), другой половине — женщину нормального веса. Одна часть эксперимента заключалась в том, что мужчин просили составить впечатление о характере женщин. Анализ того, как говорили по телефону девушки-студентки, показал, что женщины говорили менее тепло и приветливо, если партнер предполагал, что она тучная. Ясно, что убеждения мужчин заставляли мнимых толстухек вести себя подобным образом: они лишний раз удостоверились в непривлекательности тучных женщин. Предубеждение и дискриминация сыграли свою роль.

В качестве второго примера, каким образом эксперимент может внести ясность в поиск причины, рассмотрим взаимосвязь между просмотром телевизионных передач и поведением детей. Дети, которые часто смотрят передачи со сценами насилия, имеют тенденцию быть более агрессивными, чем те, кто смотрит их редко. Поэтому можно выдвинуть следующую гипотезу: дети, возможно, учатся увиденному на экране. Я надеюсь, вы уже поняли, что это корреляционное исследование. Рис. 1-4 напоминает нам о существовании еще двух причинно-следственных интерпретаций, не рассматривающих телепередачи в качестве причины детской агрессии. (Как вы думаете, что это за интерпретации?)

Поэтому социальные психологи перенесли просмотр телевизионных передач в лабораторию, где они контролировали количество сцен насилия, показанных детям. Демонстрируя детям подобного рода передачи, исследователи получают возможность наблюдать, как количество сцен насилия влияет на поведение. Роберт Либерт и Роберт Бэрон (Robert Liebert, Robert Baron, 1972) показывали мальчикам и девочкам из Огайо сцены насилия из телевизионных гангстерских шоу или отрывки из захватывающих соревнований по бегу. Впоследствии возникала большая вероятность того, что ребенок, смотревший передачи со сценами насилия, решительно нажмет красную кнопку, которая якобы нагревала стержень, причиняющий обжигающую боль другому ребенку-

#### Глава 1. Введение в социальную психологию

ку. Этот критерий поведения мы называем зависимой переменной. (В действительности другого ребенка нет и никто не пострадал.) Такие эксперименты показывают, что телевидение может быть причиной агрессивного поведения детей.

Мы уже поняли несложную логику экспериментирования: создавая и контролируя действительность в миниатюре, мы можем изменять один фактор, потом другой и узнавать, как эти факторы, отдельно или в совокупности, влияют на людей. Теперь

давайте пойдём немножко глубже и посмотрим, как делается эксперимент.

Каждый социально-психологический эксперимент имеет два обязательных компонента. Один мы только что рассмотрели — это контроль. Мы манипулируем одной или двумя независимыми переменными, стараясь сохранить все остальное неизменным. Другой компонент называется случайное распределение.

#### СЛУЧАЙНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ: ВЕЛИКИЙ УРАВНИТЕЛЬ

Вспомним, как неохотно, на основе корреляций, мы допускали, что тучность (через дискриминацию) была причиной более низкого статуса или что просмотр сцен насилия был причиной агрессивности. Исследователь, проводящий опрос, мог бы измерить и статистически выявить другие значимые факторы и посмотреть, сохраняются ли взаимосвязи. Но нельзя учесть абсолютно все факторы, которые могут отличать тучных людей от нетучных, а телезрителей, смотрящих передачи со сценами насилия, от телезрителей, не смотрящих их. Телезрители, смотрящие сцены насилия, могут отличаться друг от друга уровнем образования, общей культуры, интеллекта и еще многими факторами, которые исследователь не принимал в расчет.

Одним ударом случайное распределение устраняет все эти посторонние факторы. При случайном распределении

Зависимая переменная:

измеряемая переменная, получившая свое название от того, что она может зависеть от манипуляций независимой переменной.

Случайное распределение:

процесс распределения участников в соответствии с условиями эксперимента, при котором все испытуемые имеют одинаковую вероятность оказаться в данных условиях. (Обратите внимание на различие между случайным распределением в экспериментах и случайной выборкой в опросах. Случайное распределение помогает нам выявлять причину и следствие. Случайная выборка помогает нам делать обобщение применительно ко всей популяции.)

Ш Рис. 1-5. Случайное распределение (наличие или отсутствие экспериментального воздействия) не дает исследователю уверенности, что любое более позднее различие тем или иным образом вызвано экспериментальным воздействием.



#### 56 ■ Социальная психология

каждый человек имеет равную вероятность смотреть или не смотреть передачи со сценами насилия. Таким образом, люди в обеих группах по всем возможным характеристикам — семейный статус, интеллект, образование, исходная агрессивность — будут в среднем подобными. Высокоинтеллектуальные люди, например, с равной вероятностью окажутся в обеих группах. Так как случайное распределение создает эквивалентные группы, любое различие в агрессии, выявленное позже между двумя группами, должно касаться только того, чем они различаются — смотрят они сцены насилия или нет (рис. 1-5). И благодаря случайному распределению в эксперименте со студентами из Миннесоты и поведение женщин должны были влиять убеждения мужчин о тучных дамах.

#### ЭТИКА ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Наш пример с телевидением показывает, почему некоторые эксперименты уязвимы с нравственной точки зрения. Социальным психологам не следует в течение длительного промежутка времени показывать одной группе детей сцены насилия. Предпочтительнее,

чтобы они ненадолго изменяли социальные переживания людей и отмечали результаты. Иногда экспериментальное воздействие — это безвредное, возможно даже приятное, переживание, на которое люди дают свое согласие. Иногда, однако, исследователи осознают, что вступают в некую туманную область, балансируя между безобидными и безнравственными экспериментами.

Социальные психологи часто отваживаются на эту нравственно безрадостную обстановку, когда планируют эксперименты, требующие реального включения человеческих мыслей и эмоций. Эксперименты не нуждаются в том,

Глава 1. Введение в социальную психологию ■ 57

Бытовой реализм:

эксперимент, внешне похожий на повседневную ситуацию.

Экспериментальный реализм:

эксперимент, который захватывает и увлекает его участников.

что Эллиот Аронсон, Мэрилин Бруер и Меррилл Карлсмит (Elliot Aronson, Marilyn Brewer, Merrill Carlsmith, 1985) называют бытовым реализмом. То есть поведение в лаборатории (например, нанесение удара электрическим током в экспериментах по агрессии) не обязательно будет буквально таким же, как в повседневной жизни. Для многих исследователей такой вид реализма не важен. Но эксперимент должен обладать экспериментальным реализмом, он должен захватывать и увлекать участников. Экспериментаторы не хотят, чтобы люди сознательно играли роли или откровенно скучали; они хотят включить реальные психологические процессы. Например, принуждение людей выбрать силу электрического разряда, чтобы причинить кому-то боль, может дать вполне реалистичную картину агрессии. Оно функционально имитирует реальную агрессию.

Чтобы достичь экспериментального реализма, часто необходим обман. Если человек в соседней комнате на самом деле не получает электрических разрядов, то экспериментатор не хочет, чтобы участники знали об этом. Это разрушило бы экспериментальный реализм. Таким образом, почти все социально-психологических исследований (хотя их доля уменьшается) требуют обмана (Kohn & Nicks, 1993; Vitell, 1988).

Экспериментаторы также стараются скрывать свои прогнозы, чтобы участники, в своем стремлении быть «хорошими испытуемыми», не делали бы того, что от них ждут, или из чувства противоречия не делали бы все наоборот. Слова экспериментатора, тон его голоса и жесты невольно могут вызвать желаемые реакции. Чтобы свести до минимума такие требуемые характеристики — намеки на то, что «требуется» определенное поведение, — экспериментаторы обычно стандартизируют свои инструкции, записывая их на бумаге или используя магнитофон.

Часто исследователи, чтобы не выйти за рамки этических норм при планировании экспериментов, подобны канатоходцам, балансирующим на канате. Уверенность в том, что вы кому-то причиняете боль или подвергаетесь сильному социальному давлению ради того, чтобы узнать, изменит ли это ваше мнение или поведение, может вызвать временный дискомфорт. Такие эксперименты ставят извечный вопрос: оправдывает ли цель средства? Оправдывает ли озарение исследователя обман, а иногда и страдания людей?

Университетские комитеты по морали и нравственности сейчас пересматривают кодекс социально-психологических исследований, чтобы гарантировать гуманное отношение к испытуемым. Этические принципы, разработанные Американской психологической ассоциацией (1981, 1992) и Британским психологическим обществом (1991), настоятельно советуют исследователям следующее.

■ Достаточно полно информировать потенциальных участников экспери-  
МРНТЯ ИТпбТ ППЛЛ/ЧМТЪ ГП7ППП1Р ПГПРГ1ПМ 71Р1111П9П

Требуемые характеристики:

подсказки в эксперименте, которые намекают участии ку, какого поведения от него ждут

Согласие

осведомленного

испытуемого:

этический принцип, требующий достаточного информирования участников исследования, чтобы они могли решить, хотят ли участвовать в эксперименте.

58 ■ Социальная психология

■ Быть правдивыми. Использовать обман только в том случае, если он оправдан значимой целью и если нет альтернативы.

■ Защищать людей от возможных травм и значительного дискомфорта.

■ Использовать информацию о каждом из участников конфиденциально.

■ После завершения эксперимента полностью рассказать о его целях и структуре, не исключая использованных обманных слов и действий. Единственное исключение из этого правила — случаи, когда обратная связь расстроит людей, скажем, если люди осознают, что были глупы или жестоки.

Экспериментатор должен быть достаточно информативен и тактичен, чтобы мнение людей о себе оставалось, по крайней мере, столь же хорошим, как и до участия в эксперименте. Еще лучше, если участников отблагодарят, рассказав им что-нибудь о природе психологического исследования. Когда с участниками обращаются любезно, не манипулируют ими, мало кто из них возражает против обмана (Christensen, 1988; Sharpe & others, 1992). Действительно, защитники социальной психологии могут сказать, что, собирая и возвращая контрольные, мы вызываем гораздо больше тревог и страданий, чем в наших экспериментах.

«Ничто не может так сильно расширить кругозор, как умение исследовать систематически и верно все, что попадает в поле вашего зрения». Марк Аврелий, «Размышления»

**ОБЪЯСНЕНИЕ И ПРОГНОЗ: ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕОРИЙ**

Хотя фундаментальные исследования часто приносят практическую пользу, есть другие причины для того, чтобы связать свою деятельность с социальной психологией. Многие из нас выбирают ее в качестве профессионального поприща, потому что нам трудно думать о чем-то более восхитительном, чем человеческое существование. На фоне высказывания Сократа «не стоит жить, если не изучать жизнь» простое «познай себя» кажется достаточно стоящей целью.

Так как мы исследуем природу человека, чтобы раскрыть ее секреты, то систематизируем наши идеи и результаты в теориях. Теория — это интегрированная совокупность принципов, которые объясняют и прогнозируют феномены. Некоторые интересуются, почему социальные психологи так поглощены теориями и почему они просто не собирают факты. Здесь опять будет уместной наша аналогия с техникой авиации. Инженеры в один момент захлебнулись бы в предположениях, если, не имея руководящих принципов, пытались бы методом проб и ошибок создать исчерпывающий каталог того, как разные условия воздушного потока влияют на различные конструкции крыла. Поэтому они формулируют определенные концепции или теории о том, как движение воздуха взаимодействует с крыльями различных конструкций, и используют аэродинамическую трубу, чтобы проверить прогнозы, вытекающие из этих концепций. Теории — это научная стенография.

В обыденной речи «теория» часто означает «меньше,

Теория:

интегрированная совокупность принципов, которые объясняют и прогнозируют наблюдаемые события.

Гипотеза:

подвергаемое проверке предположение, описывающее взаимосвязь, которая, возможно, существует между событиями.

Глава 1. Введение в социальную психологию ■ 55

нице уверенности, по которой мы поднимаемся от факта через теорию к догадке. Но для ученого в любой области факты и теории суть разные вещи, а не различные точки континуума. Факты являются констатацией того, что мы наблюдаем. Теории — это идеи, которые суммируют и объясняют факты. «Наука строится из фактов, как дом из камней, — сказал Жюль Анри Пуанкаре (Jules Henri Poincare), — но собрание фактов еще не наука, так же как груда камней еще не дом».

Теории не только интегрируют факты, они также дают возможность выдавать прогнозы (называемые гипотезами), которые можно проверить. Гипотезы служат нескольким целям. Во-первых, они позволяют нам проверить теории, на которых они основываются. Делая специфические прогнозы, теория накапливает идеи. Во-вторых, прогнозы дают направление исследованиям. Любая научная область начнет развиваться более быстро, если ее исследователи будут знать, в каком направлении двигаться. Теоретические прогнозы предлагают новые области для исследований; они обращают взгляды ученых на такие вещи, о которых те, возможно, никогда не задумывались. В-третьих, прогностическое свойство хороших теорий может также делать их практическими. Что, например, сегодня имело бы большую практическую ценность, чем теория агрессии, которая прогнозировала бы, когда ее ожидать и как контролировать? Как заявил Курт Левин (Kurt Lewin), один из основателей современной социальной психологии: «Нет ничего более практичного, чем хорошая теория».

Рассмотрим, как это работает. Допустим, мы наблюдаем, что люди в толпе иногда раздражаются гневом. Следовательно, мы могли бы построить теорию, что присутствие других людей позволяет человеку чувствовать себя анонимно и снижает сдерживающие силы. Давайте позволим нашему уму обыграть эту идею. Возможно, мы могли бы проверить это, создав лабораторный эксперимент, имитирующий казнь на электрическом стуле. Что если бы мы попросили индивидов в группах наказать несчастную жертву ударом тока, не интересуясь, кто из группы на самом деле нажмет кнопку? Выберут ли эти индивиды для жертвы более сильный разряд, чем индивиды, действующие в одиночку, как предполагает наша теория?

Мы можем также манипулировать анонимностью: будут ли люди в масках выбирать более сильный разряд для удара током на основании того, что их нельзя узнать под маской? Если результаты подтвердят наши гипотезы, можно искать для них какое-нибудь практическое применение. Возможно, действия полицейских могли бы быть менее грубыми, если бы офицеры носили большую бирку со своим именем, или на их автомобилях была бы большая номерная табличка, или если записывать на видеопленку то, как они проводят аресты.

Но как нам прийти к заключению, какая из нескольких теорий лучше? Хорошая теория прекрасно соответствует следующим требованиям:

- Эффективно суммирует широкий спектр наблюдений.
- Делает недвусмысленные прогнозы, которые можно использовать для того, чтобы:
  - а) подтвердить или модифицировать теорию;
  - б) генерировать новое исследование;
  - в) предложить практическое применение.

Мы отвергаем теории обычно не потому, что они оказываются неверными.

Ги-ппаа rrvrrnfmn l-таппму аптпмпЛипШ ПНИ ЧЯМРНЯШТГЯ блПРР НППЪТМИ  
Й

## 60 ■ Социальная психология ИЗ ЛАБОРАТОРИИ — В ЖИЗНЬ

Как показывает эксперимент с телевидением, социальная психология сочетает повседневный опыт и лабораторный анализ. В этой книге мы будем делать то же самое, заимствуя данные главным образом из лаборатории и примеры главным образом из жизни. Социальная психология демонстрирует здоровое взаимодействие между лабораторными исследованиями и повседневной жизнью. Интуиция, которую дает нам повседневный опыт, часто порождает лабораторные исследования, что приводит к более глубокому пониманию нашего жизненного опыта.

Однако мы должны с осторожностью обобщать лабораторные данные и переносить их в жизнь. Хотя лаборатория раскрывает основные секреты существования человека, это все же упрощенная, контролируемая действительность. Она показывает нам, какого воздействия ждать от переменной  $x$ , если все другие равны, но в реальной жизни они никогда не бывают равными. Более того, как вы увидите, участники многих социально-психологических экспериментов — это студенты колледжей. Хотя это может помочь вам идентифицировать себя с ними, студентов колледжей едва ли можно назвать случайной

выборкой всего человечества. Получили бы мы подобные результаты с людьми другого возраста, образовательного уровня и культуры? Этот вопрос всегда остается открытым. Тем не менее мы можем сделать различие между содержанием мышления и действий людей (их установками, например) и процессом, посредством которого они думают и действуют (например, как установки влияют на действия, и наоборот). Содержание в большей степени, чем процесс, меняется от культуры к культуре. Люди разных культур могут придерживаться разных мнений, но формировать их схожим образом. Рассмотрим пример.

Студенты колледжа в Пуэрто-Рико считают себя более одинокими, чем студенты колледжей в США (на материке). Но тем не менее в обеих культурах компоненты одиночества во многом совпадают — застенчивость, неопределенная цель в жизни, низкая самооценка (Jones & others, 1985).

Этнические группы различаются по школьной успеваемости и отклоняющемуся поведению, но по результатам исследования Дэвида Роу и его коллег (David Rowe, 1994) эти различия «те толще волоска». В той мере, в какой структура семьи, влияние сверстников и образование родителей дают возможность прогнозировать достижения или делинквентность для одной этнической группы, это верно и для других групп. Наше поведение может быть разным, но на него влияют одни и те же социальные силы,

#### РЕЗЮМЕ

Большинство социально-психологических исследований относятся либо к корреляционным, либо к экспериментальным. Корреляционные исследования, для проведения которых иногда используют метод систематического опроса, выявляют взаимосвязь между переменными, такими, например, как уровень образования и доход. Знание того, что две вещи естественно взаимосвязаны, — ценная информация, но она редко демонстрирует, что является причиной, а что — следствием. Если есть возможность, социальные психологи проводят эксперименты, которые выявляют причину

и

#### Глава 1. Введение в социальную психологию ■ 61

Конструируя действительность в миниатюре, находящуюся под их контролем, экспериментаторы могут изменять один элемент, а затем другой и узнавать, как они (раздельно или в сочетании) влияют на поведение. Случайным образом мы отбираем участников для экспериментальных условий (где осуществляется экспериментальное воздействие) или для контрольных (в которых оно отсутствует). Мы можем затем отнести любое полученное в результате различие между двумя условиями к независимой переменной.

Ставя эксперименты, социальные психологи иногда создают ситуации, которые затрагивают эмоции людей. В этом случае они обязаны следовать профессиональным этическим правилам: получать согласие от осведомленных испытуемых, следовать принципу «не навреди», после завершения эксперимента полностью раскрывать им любой временный обман.

Социальные психологи интегрируют свои идеи и данные экспериментов в теории. Хорошая теория переделает совокупность фактов в краткий список прогностических принципов. Мы можем использовать эти прогнозы, чтобы подтвердить или модифицировать теорию, генерировать новое исследование и предложить практическое применение. Лабораторные эксперименты позволяют социальным психологам проверить идеи, собранные по крупицам из жизненного опыта, и затем применить принципы и результаты в реальном мире.

#### ЧАСТЬ I

#### СОЦИАЛЬНОЕ МЫШЛЕНИЕ

Измените мышление людей, и все вокруг изменится.

Степфен Бэнко (Stephen Biko), южноафриканский борец за гражданские права

Содержание этой книги раскрывает определение социальной психологии: науки, изучающей, что мы думаем друг о друге (часть I), как влияем друг на друга (часть II) и как относимся друг к другу (часть III).

В главах по социальному мышлению рассматривается то, как мы оцениваем себя и

других. Так или иначе, в каждой главе мы встречаемся с доминирующим вопросом: насколько разумны наши социальные установки, объяснения и убеждения? Точны ли обычно наши впечатления о себе и других? Насколько наше социальное мышление склонно к предвзятости и ошибкам и как мы могли бы приблизить его к действительности?

В главе 2 рассматривается взаимодействие между нашим ощущением себя и нашим социальным окружением. Как наше социальное окружение формирует наше самоопределение? Как наш эгоизм окрашивает наши социальные суждения и мотивирует наше социальное поведение?

Глава 3 описывает удивительные, а иногда даже забавные способы, с помощью которых мы формируем убеждения о нашем социальном окружении, и демонстрирует, как мы склонны ошибаться.

В главе 4 выявляются связи между установками и поведением: определяют ли установки наше поведение? Определяет ли наше поведение установки? Или они взаимно влияют друг на друга? Глава 5 рассматривает, как влияют исследования установок, объяснений и убеждений на людей, связанных со сферой психического здоровья. Например, как люди объясняют свои эмоциональные проблемы и проблемы со здоровьем? И как сделать так, чтобы психологи и врачи могли бы ставить людям более точные диагнозы и назначать более эффективное лечение?

## ГЛАВА 2

### «Я» В СОЦИАЛЬНОМ МИРЕ

■ Я-КОНЦЕПЦИЯ.....	64
Самопознание.....	67
Я и культура.....	71
■ САМОЭФФЕКТИВНОСТЬ.....	74
Локус контроля.....	74
Приобретенная беспомощность — самоопределение.....	75
Коллективная эффективность.....	77
■ ПРЕДРАСПОЛОЖЕНИЕ В ПОЛЬЗУ СВОЕГО Я.....	79
Объяснения позитивных и негативных событий .....	79
Можем ли мы все быть выше среднего?.....	82
Нереалистичный оптимизм.....	83
Ложный консенсус и уникальность .....	85
Мотивация самоуважения.....	88
Размышления о самооэффективности и предрасположении в пользу своего Я.....	89
■ САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ.....	94
Ложная скромность .....	94
Препятствия, которые мы создаем себе сами.....	95
Управление впечатлениями .....	96

### 64 ■ Часть I. Социальное мышление

Наше поведение является результатом взаимодействия между происходящим в наших головах и событиями окружающего мира, между нашим ощущением себя и нашим социальным окружением. Приведем несколько примеров.

■ Социальное окружение влияет на самосознание: оказавшись в группе иной культуры, расы или пола, мы ясно осознаем свое отличие и чутко реагируем на то, как нас воспринимают другие. В тот день, когда я писал эти строки, мой друг, американец европейского происхождения, на днях вернувшийся из Непала, рассказал, насколько белым человеком он чувствовал себя, живя в небольшой деревеньке; часом позже приятельница, американка африканского происхождения, рассказала мне, насколько американкой она чувствовала себя в Африке.

■ Эгоизм накладывает отпечаток на социальные суждения. Нас нельзя назвать объективными, бесстрастными судьями событий. Если в близких взаимоотношениях (например, в браке) возникают проблемы, мы обычно возлагаем на наших партнеров большую ответственность, чем на себя. Немного разведенных людей обвиняют в

происшедшем самих себя. Когда дома, или на работе, или в игре дела идут хорошо, мы полагаем, что это наша заслуга. В борьбе за признание ученые редко недооценивают свой собственный вклад. После того, как Фредерик Бантинг (Frederick Banting) и Джон Маклеод (John Macleod) получили в 1923 году Нобелевскую премию за открытие инсулина, Бантинг заявил, что Маклеод, возглавлявший лабораторию, был скорее помехой, чем помощником. Маклеод в речах, посвященных открытию, не упоминал имя Бантинга (Ross, 1981).

■ Отношение к себе мотивирует социальное поведение. Наши действия часто являются стратегическими. В надежде произвести хорошее впечатление, мы тратим миллионы на косметику и разного рода диеты. Так же как политики, мы отслеживаем у других поведение и ожидания по нашему поводу и ведем себя соответствующим образом. Отношение к собственному имиджу во многом управляет нашим поведением.

Как видно из этих примеров, Я и общество можно уподобить двустороннему движению. То, что вы думаете о себе и как себя ощущаете, влияет на вашу интерпретацию событий, на ваши воспоминания о них и на то, как вы реагируете на других. В свою очередь, другие помогают вам ощутить себя. В 1993 году слово «Я» появилось почти в 5400 книгах и резюме в журнале «Psychological Abstracts», увеличив количество по сравнению с 1970 годом в четыре раза. Наше ощущение себя организует наши мысли, чувства и действия. Поэтому мы начинаем наш экскурс в социальную психологию с того, что рассмотрим, насколько хорошо мы себя знаем, что мы чувствуем по отношению к себе и как ощущение себя управляет нашими установками и действиями.

#### ■ Я-КОНЦЕПЦИЯ

Как наши убеждения относительно себя влияют на наши мысли и действия? Насколько хорошо мы себя знаем? Как культура формирует наше чувство «Я»?

Кто вы? Вы — уникальное и сложное создание и можете по-разному дополнить предложение «Я —...». (Какие пять ответов вы могли бы дать?) Все

ЭТИ ОТВЕТЫ ВМРГТР пчатую пполопшлт.

Глава 2. «Я» в социальном мире ■ 65

Я-структура:

вера в себя, которая организует и направляет обработку информации, касающейся самого себя.

концепции (специфические убеждения, с помощью которых вы определяете, кто вы есть) — это ваши Я-структуры (Markus & Wurf, 1987). Структуры — это психические модели, с помощью которых мы организуем нашу жизнь. Я-структуры (восприятие себя самого как спортсмена, как человека с избыточным весом, как человека энергичного и т. д.) очень влияют на то, как мы обрабатываем социальную информацию. Они влияют на то, как мы воспринимаем, запоминаем и оцениваем других людей и себя. Если занятия спортом являются центральной частью нашей Я-концепции (если «спортсмен» — это одна из наших Я-структур), мы будем замечать сложение и спортивные навыки других. Мы будем быстро припоминать связанный со спортом опыт и приветствовать информацию, которая совместима с нашей Я-структурой (Kihlstrom & Cantor, 1984). Значит, Я-структуры, составляющие нашу Я-концепцию, можно рассматривать как психическую десятичную систему Дьюи<sup>1</sup> для составления каталогов по воспроизведению информации.

Рассмотрим, как Я влияет на память (явление, известное под названием «эффект ссылки на себя»). Когда информация применима к нашим Я-концепциям, мы быстро ее обрабатываем и хорошо помним (Higgins & Bargh, 1987; Kuiper & Rogers, 1979; Reeder & others, 1987). Если нас спросят, применимо ли к нам такое характерное слово, как «общительный», мы будем помнить впоследствии это слово лучше, чем если бы нас спросили, применимо ли оно к кому-нибудь другому. Если нас попросят сравнить себя с персонажем в рассказе, мы запоминаем этот персонаж лучше. Через два дня после разговора с кем-то мы лучше помним то, что сказал о нас этот человек (Kahan & Johnson, 1992). Таким образом, память формируется вокруг нашего основного интереса — самих себя. Когда мы думаем о чем-то в связи с собой, то запоминаем это лучше.

Эффект ссылки на себя иллюстрирует самый существенный жизненный факт: ощущение самих себя лежит в центре нашего мира. Рассматривая себя обычно как центральное

звено, мы переоцениваем, в какой степени поведение других нацелено на нас. И часто мы берем на себя ответственность за события, в которых играем лишь небольшую роль (Fenigstein, 1984).

Наша Я-концепция включает в себя не только наши убеждения в том, кто мы сейчас, но также и то, кем мы могли бы стать — наши возможные Я. Хейзел Маркус и ее коллеги (Hazel Markus, Inglehart & others, 1989; Markus & Nurius, 1986) отметили, что наши возможные Я заключают в себе

то, какими мы видим себя в наших мечтах, — богатый Я, худой Я, страстно любимый и любящий Я. Они также заключают в себе Я, которым мы боимся стать, — безработный Я, больной Я, отстающий в учебе Я. Такие возможные Я мотивируют нас к достижению особой цели — к той жизни, к которой мы стремимся.

Эффект ссылки на себя:

тенденция эффективно обрабатывать и хорошо запоминать информацию, относящуюся к самому себе.

Возможные Я:

образ того, какими мы мечтаем или боимся стать в будущем.

' Мслпмл Дьюи (Mclvil Dewey) — американский библиотекарь, разработавший систему' классификации книг, получившую 1М.ШШПС «десятичная система Дьюи» (Dewey Decimal System). Основные классы » ней показаны трехзначным числом, а подклассы — числами после десятичной дроби. (Прим. перев.)

66

Часть I. Социальное мышление

Самоуважение:

всеобъемлющая самооценка, или чувство собственного достоинства.

Воображаемые возможные Я Оиры Уинфри, в то v числе Я — богатая и нежелательное Я — тучная, мотивиропа чи ее работать ради достижения тон жизни, которую она хотеча Является ли самоуважение (н?ша всеобъемлющая самооценка) совокупностью всех наших Я-структур и возможных Я? Если мы считаем себя привлекательными, спортивными, энергичными и достойными богатства и любви, будем ли мы относиться к себе с большим уважением? Это совпадает с точкой зрения психологов, полагающих, что люди будут лучше относиться к себе, если помочь им почувствовать себя более привлекательными, спортивными, более энергичными и т. д. Но Джонатон Брауни и Кейт Даттон (Jonathon Brown, Keith Dutton, 1994) доказывают, что этот «поставленный с ног на голову» взгляд на самоуважение несколько устарел. Они предполагают, что на самом деле все обстоит наоборот. Люди, которые ценят себя вообще (с высоким самоуважением), с большей вероятностью будут пристрастны к своим взглядам, способностям и т. д. Они похожи на молодых родителей, которые, любя своего ребенка, восхищаются его пальчиками и волосиками. (Родители не занимаются предварительной оценкой пальчиков малыша, чтобы решить, насколько «весь» ребенок им дорог )

Чтобы проверить свою идею о том, что самоуважение в целом влияет на специфическое самовосприятие (чтобы «поставить все с головы на ноги»), они ввели в обиход студентов Вашингтонского университета мнимую личностную характеристику — «интегратпвная способность». (Они предъявляли студентам наборы из трех слов — например, «автомобиль», «плавание», «намек» — и просили придумать слово, которое их связывает. Подсказка: слово начинается на <<б>>.) Люди с высоким самоуважением отмечали наличие этой способности с большей вероятностью, если им говорили, что это очень важно, чем в случае, когда им сообщалось, что нет известного применения такой способности. По-видимому, наше хорошее отношение к себе положительно влияет на наши специфические Я-структуры и возможные Я.

В соответствии с этой «кувыркающейся» точкой зрения на самоуважение Стивен Смит и Ричард Петти (Stephen Smith, Richard Petty, 1995) показали,

Глава 2. «Я» в социальном мире ■ 67

как люди с высоким самоуважением сохраняют положительные эмоции. В плохом настроении люди, мало уважающие себя, будут выискивать плохие воспоминания в своем прошлом и печальные заголовки в газетах. Люди с высоким самоуважением могут

улучшить его положительными воспоминаниями. Подобным же образом люди с низким самоуважением в плохом настроении в ответ на экспонируемую туманную картину обычно представляют себе неприятную историю. Люди, глубоко уважающие себя, будучи в плохом настроении, обычно придумывают историю, которая поднимет настроение.

Итак, всеобъемлющее самоуважение накладывает отпечаток на наши чувства о своих особенностях и способностях, на наши воспоминания и мысли. Но что определяет наше самоуважение? Существует, как мы увидим, множественность влияний: прочная ранняя привязанность к родителям; оценка нас другими; сравнение себя с другими; идентификации, обусловленные культурой, и даже «перевернутое» влияние достижения особых умений. По мере того как мы боремся с препятствиями и обучаемся навыкам, которые выделяют нас среди прочих, наши успехи порождают более многообещающий, более уверенный подход к действительности. Несмотря на то что самоуважение влияет на наше мышление «сверху вниз», оно также подпитывается и через корни повседневного опыта.

### САМОПОЗНАНИЕ

«Познай себя», — убеждал греческий философ Сократ. Мы, конечно, пытаемся. Мы с готовностью формируем убеждения о себе и без колебаний объясняем, почему мы чувствуем и поступаем именно так, а не иначе. Но насколько хорошо мы в действительности знаем себя?

«Есть одна и только одна вещь во всей вселенной, о которой мы знаем больше, чем могли бы узнать в результате наблюдения извне, — заметил К. С. Льюис (C. S. Lewis, 1969, pp. 18-19). — Эта вещь — мы сами. У нас есть, так сказать, внутренняя информация; мы в курсе дела». Действительно. Хотя иногда мы думаем, что знаем, но наша внутренняя информация является ошибочной. К такому неизбежному выводу приходят некоторые увлекательные современные исследования.

### ОБЪЯСНЕНИЕ НАШЕГО ПОВЕДЕНИЯ

Почему вы выбрали свой колледж? Почему вы разразились бранью на вашего соседа по комнате? Почему вы влюбились именно в этого человека? Иногда мы знаем. Иногда нет. Если нас спросят, почему мы чувствовали или действовали таким образом, наш ответ будет смахивать на правду. И все же, когда причины и определяющие факторы не очевидны, наши объяснения часто ошибочны. Факторы, приводящие к серьезным результатам, мы иногда считаем безобидными. Факторы, играющие крохотную роль, мы иногда воспринимаем как важные. Ричард Нисбетт и Стенли Шахтер (Richard Nisbett, Stanley Schachter, 1966) продемонстрировали это, когда попросили студентов Колумбийского университета принять участие в эксперименте, где им предстояло выдержать серию ударов электрическим током постоянно возрастающей интенсивности. Перед

### 68 ■ Часть I. Социальное мышление

этим некоторые приняли пилюли (совершенно безвредные «Вы не знаете в действительности»), которые, как им сказали, вызывают °° ста^ниого сердцебиение, неровное дыхание и неприятные ощущения в

Джонатан Свифт, «Светские разговоры», 1738

желудке — те самые симптомы, которые обычно наблюдаются у пораженных электротоком. Нисбетт и Шахтер ожидали, что испытуемые отнесут симптомы электрического удара к действию пилюли, а не электротока, и поэтому выдержат большую силу удара, чем те, кто не получил пилюлю. Действительно, эффект был невероятный — люди, которым дали пилюлю, выдерживали электрические удары в четыре раза большей интенсивности.

После того как испытуемым сказали, что они выдержали большую силу электрического удара, чем это обычно бывает, им был задан вопрос: почему в их ответах не было упоминания пилюли? Даже после детального объяснения экспериментатором гипотез, когда их спрашивали более настойчиво, они отрицали влияние пилюли. Они обычно говорили, что пилюля, вероятно, действительно действовала на некоторых людей, но не на них. Типичным ответом было: «Я даже не помнил о пилюле».

Иногда люди думают, что на них повлияло нечто, не имеющее влияния. Нисбетт и Тимоти

Уилсон (Timothy Wilson, 1977) попросили студентов Мичиганского университета оценить документальный фильм. Пока часть испытуемых смотрела его, снаружи ревела мощная электропила. Многие считали, что этот отвлекающий шум повлиял на их оценку. Но это не так; их оценки были сходны с оценками контрольных испытуемых, которые смотрели фильм без шума.

Еще больше наводят на размышления исследования, суть которых заключалась в том, что люди каждый день в течение двух или трех месяцев должны были регистрировать свое настроение (Stone & others, 1985; Weiss & Brown, 1976; Wilson & others, 1982). Кроме этого, они отмечали факторы, которые могли бы влиять на их настроение, — день недели, погода, продолжительность сна и т. д. На завершающей стадии этих исследований испытуемые оценивали, какой вес имел каждый фактор. Удивительно (данные касаются ежедневного настроения), что была очень маленькая взаимосвязь между тем, насколько важным считал человек тот или иной фактор, и тем, насколько сильно этот фактор в действительности обуславливал их настроение. Эти результаты приводят в замешательство и заставляют спросить: насколько реально мы осознаем то, что делает нас счастливыми или несчастными?

#### ПРОГНОЗ НАШЕГО ПОВЕДЕНИЯ

Люди ошибаются и в тех случаях, когда прогнозируют свое поведение. В ответ на вопрос, подчинились бы они приказу нанести человеку несколько ударов электрическим током или колебались бы помочь жертве в присутствии других, они всецело отрицали бы свою подверженность таким влияниям. Но, как мы увидим, эксперименты показали, что многие из нас поддаются влиянию. Более того, обратите внимание на то, что обнаружил Сидней Шраугер (Sidney Shrauger, 1983), когда по его просьбе студенты прогнозировали вероятность возможных

«Есть три вещи, поддающиеся с крайним трудом, — это сталь, бриллиант и познание себя». Бенджамин Франклин

#### Глава 2. «Я» в социальном мире ■ 69

событий, которые могут произойти с ними в течение ближайших двух месяцев (романтическое приключение, болезнь и т. д.): их самопрогнозы едва ли были более точны, чем прогнозы, основанные на опыте среднего человека. Мы можем быть уверены только в том, что иногда сами точно не знаем, что нас ждет впереди. Прогнозируя свое будущее, лучше всего вспомнить то, как мы раньше вели себя в подобных ситуациях (Ostberg & Shrauger, 1986, 1990).

#### МУДРОСТЬ И ЗАБЛУЖДЕНИЯ САМОАНАЛИЗА

Итак, чаще всего наша интуиция глубоко ошибочна относительно того, что на нас повлияло и что мы будем чувствовать и делать. Но давайте не будем преувеличивать. Когда причины нашего поведения ясны и правильное объяснение совпадает с интуитивным, наше самовосприятие будет точным (Gavanski & Hoffman, 1987). Петер Райт и Петер Рип (Peter Wright, Peter Rip, 1981) обнаружили, что калифорнийские студенты предпоследнего курса могли понять, каким образом такие характеристики колледжа, как его размер, плата за обучение и удаленность от дома, влияли на их отношение к нему. Но когда причины поведения не очевидны наблюдателю, они также не очевидны и самому человеку.

В главе 3 мы объясним, почему мы не осознаем многое из того, что происходит в нашем сознании. Исследования восприятия и памяти показывают, что наше сознание главным образом есть результат нашего мышления, а не мыслительный процесс. Созерцая свое ментальное море, мы видим только его поверхность. Мы ощущаем результаты бессознательной работы нашего разума, когда ставим ментальные часы на определенное время, чтобы вовремя проснуться, или когда спонтанно наступает творческое озарение после того, как проблема бессознательно «вынашивалась». Творчески мыслящие ученые и художники, например, часто не могут рассказать о мыслительном процессе, в результате которого наступило озарение.

Социальный психолог Тимоти Уилсон (Timothy Wilson, 1985) предлагает смелую идею: психические процессы, контролирующие наше социальное поведение, отличаются от психических процессов, посредством которых мы объясняем свое поведение. Поэтому

рациональные объяснения могут упускать из виду установки на инстинктивном уровне, который фактически руководит нашим поведением. В девяти экспериментах Уилсон и его сотрудники (1989) обнаружили, что выраженные установки по отношению к чему-нибудь или кому-нибудь обычно достаточно хорошо предопределяют последующее поведение. Однако, если они сначала просили людей проанализировать свои чувства, отчеты об установках становились излишними. Например, если встречающиеся мужчина и женщина были счастливы своими взаимоотношениями, то это являлось неплохим прогнозом того, что они будут встречаться и несколько месяцев спустя. Но если до того, как оценить свое счастье, они перечисляли доводы, в силу которых, как они считали, их взаимоотношения были хорошими или плохими, то их отчеты об установках были бесполезными для прогноза будущих взаимоотношений! Очевидно, в процессе анализа взаимоотношений люди обращали внимание на легко вербализуемые факторы, которые на самом деле были менее важными, чем другие аспекты взаимоотношений, которые было труднее выразить словами.

70

#### Часть I. Социальное мышление

В более позднем исследовании Уилсон и его сотрудники (1993) просили людей выбрать и взять домой один из двух художественных плакатов. Те, кого просили сначала объяснить причину своего выбора, предпочитали юмористический плакат (достоинства которого они могли легко описать). Но через несколько недель оказывалось, что они менее довольны своим выбором, чем те, кто следовал своему инстинктивному чувству и, как правило, выбирал другой плакат.

Мюррей Миллар и Абрахам Тессер (Murray Millar, Abraham Tesser, 1992) считали, что Уилсон преувеличивает наше незнание самих себя. В своих исследованиях они предполагали, что концентрация внимания на причинах уменьшает успешность отчетов об установках для прогноза поведения, которое руководствуется чувствами. Если бы вместо того, чтобы заставлять людей анализировать свои романтические отношения, Уилсон сначала попросил бы их задуматься о своих чувствах («Что вы чувствуете, когда вы вместе со своим партнером, а что — когда порознь?»), возможно, их отчеты об установках в большей степени проникали бы в суть. Другие сферы поведения — скажем, выбор школы для учебы (на основе стоимости обучения), продвижения в карьере и г. д., — возможно, в большей степени обусловлены когнитивными процессами. Для них наиболее полезным может быть анализ доводов, а не чувств. Хоть у сердца есть свои резоны, иногда решающими оказываются соображения рассудка.

«Самосозерцание — бич, который усугубляет неразбериху в уме».

Теодор Ретке, «Избранные поэмы Теодора Ретке», 1975



И.юбретатепь и его одноколес пыи вечосипед. Как и каждый и 1 пас, творческие люди больше осознают резуьчтаты свое/о мыш пения, чсч лежащие о ею ос попе когнитивные процессы.

Глава 2. «Я» в социальном мире ■ 71

Изучение границ нашего самопознания имеет два практических вывода. Первый — для психологических исследований. Хотя интуиция испытуемых может дать ключ к разгадке психических процессов, не всегда можно полагаться на самоотчеты. Ошибки в понимании себя ограничивают научную полезность субъективных личных отчетов.

Второй вывод — для нашей повседневной жизни. Искренность, с которой люди рассказывают и интерпретируют свои переживания, не является гарантией надежности этих отчетов. Личные свидетельства очень убедительны, но в них тоже могут быть ошибки. Если мы будем помнить об этом, то сможем меньше бояться других и быть менее легковверными.

#### Я И КУЛЬТУРА

Как вы закончили предложение «Я — ...»? Сообщили о своих индивидуальных особенностях, таких как «Я — честный», «Я — высокий» «Я — общительный»? Или поведали также и о ваших социальных связях и групповой идентичности, например: «Я — католик», «Я — Мак-Дональд» или «Я — канадец»?

Для некоторых людей, особенно в индустриальных западных культурах, идентичность в значительной степени является информацией о себе. Юность — время отделения от родителей и определения своего личного, независимого Я. Если мы находимся вдали от дома в чужой стране, то наша идентичность (идентичность уникального индивида с присущими ему способностями, чертами, ценностями и мечтами) останется нетронутой. Психология западных культур предполагает, что жизнь будет богаче, если вы определите свои возможные Я и поверите в собственную силу личного контроля. Не следуйте тому, что от вас ждут другие. Будьте самим собой. Ищите свое счастье. Делайте свое дело. Чтобы любить других, сначала полюбите себя.

Западная литература от «Илиады» до «Приключений Гекльберри Финна» прославляет человека, полагающегося на свои собственные силы. В фильмах действуют сильные герои, бросающие вызов истеблишменту. В песнях провозглашают: «Я поступаю, как считаю нужным» и «Я стал самим собой» — и преклоняются перед «самой большой любовью» — любовью к себе (Schoeneman, 1994).

В главе 6 «Пол, гены и культура» мы увидим, что такой индивидуализм суть порождение определенных социальных условий и что он имеет определенные последствия. А пока достаточно упомянуть, что многие незападные культуры возвращают то, что Синобу Китаюма и Хейзел Маркус (Shinobu Kitayama, Hazel Markus) называют взаимозависимое

Я. В традиционных культурах Азии, Африки, Центральной и Южной Америки индивидуальность в большей степени связана с другими. Например, малазийцы по сравнению с австралийцами и англичанами, так же как и японцы — по сравнению с американцами, с большей вероятностью закончат предложение «Я — ...» информацией об идентификации с группой (Bochner, 1994; Markus & Kitayama, 1991).

Человек с взаимозависимым Я в большей степени ощущает принадлежность к чему-либо или кому-либо. Оторванный от дома и семьи, от коллег и верных друзей, индивид может утратить социальные связи, которые определяют, кто он. У человека не одно, а множество Я: Я с родителями, Я на работе, Я

72 а Часть I. Социальное мышление

А. Независимый взгляд на собственную личность

Б. Взаимозависимый взгляд на собственную личность

■ Рис. 2-1. Независимые и взаимозависимые Я-структуры. Независимое Я признает взаимоотношения с другими. Взаимозависимое Я находится в более тесном единстве с другими. (Поданным Markus & Kitayama, 1991)

с друзьями (Cross & others, 1992). Как видно из рис. 2-1 и таблицы 2-1, взаимозависимое Я находится в социальном единстве и отчасти определяется им. Значит, цель общественной жизни не столько в расширении Я индивида, сколько в достижении гармонии со своим сообществом и его поддержке. Самооценка тесно взаимосвязана с тем, «что другие думают обо мне и моей группе». Для людей в индивидуалистических культурах, и особенно для меньшинств, которые научились игнорировать предубеждения других, оценка себя и своей группы другими не имеет такого большого значения (Crocker, 1994; Crocker & others, 1994).

А становится ли Я-концепция более индивидуализированной, когда Восток встречается с Западом (что случается, например, благодаря влиянию Запада

Таблица 2-1. Я-концепция: независимая или взаимозависимая

	НЕЗАВИСИМАЯ	ВЗАИМОЗАВИСИМАЯ
Самоопределение есть определяемое индивидуальными особенностями и целями	Нечто личное, определяемое связями с другими	Нечто общественное,
Что имеет значение достижения и успехи; мои права и свободы	Я — мои личные цели и солидарность; наши общественные обязанности и взаимоотношения	Мы — групповые
Не одобряет	Конформизм	Эгоизм
Показательный лозунг	«Будь верен самому себе»	«Никто из нас не остров»
Культуры, которые поддерживают Я-концепцию	Индивидуалистические западные	Коллективистские азиатские и страны третьего мира



## Глава 2. «Я» в социальном мире ■ 73

### ЗА КУЛИСАМИ

«В 1991 году, после того как я почти десять лет занимался исследовательской и преподавательской деятельностью в университетах Мичигана и Орегона, я посетил мою альма-матер — университет в Киото — и встретился с японскими выпускниками, чтобы составить план кросс-культуральных исследований Я-концепции. Когда я объяснил западную идею о независимом Я этим очень талантливым студентам, они были удивлены. «Такая излишне упрощенная формулировка Я не оценивает должным образом всю сложность социальной жизни», — утверждали они. Я был настойчив в объяснении западной точки зрения на Я-концепцию — той, которую мои американские студенты понимали интуитивно, и в конце концов начал убеждать их в том, что многие американцы на самом деле имеют такое разобщенное представление о себе. Тем не менее один из них, глубоко вздохнув, сказал в конце: «Неужели в самом деле может быть так?» Я жил и учился на Западе и на Востоке, и меня привело в восхищение удивительное разнообразие Я в наших различных культурах. Если мы придем к тому, чтобы лучше понять это разнообразие, возможно, горизонты социальной психологии расширятся. И что более важно — может быть, мы лучше оценим связующую силу многих культур нашего мира».

СИНОБУ КИТАЯМА (Shinobu Kitayama), университет Киото

на города Японии и посещению западных стран японскими студентами «по обмену»)? Имеют ли на час влияние тысячи примеров повышения в должности благодаря личным качествам, а не трудовому стажу; наставления «верить в свои собственные силы»; киноленты, где полицейский-одиночка ловит преступника, несмотря на то, что другие препятствуют ему? «Могут иметь», — сообщают Стивен Хеппе и Даррин Леман (Steven Heine, Damn Lehman, 1995). У японских студентов, выезжавших по обмену и пробывших семь месяцев в университете Британской Колумбии, повысилось самоуважение. У иммигрантов из Азии, долгое время живущих в Канаде, самоуважение выше, чем у недавно иммигрировавших и тех, кто живет в Азии.

### РЕЗЮМЕ

Чувство Я помогает нам организовать свои мысли и действия. Когда мы перерабатываем информацию, касающуюся нас, то запоминаем ее хорошо (феномен, называемый «эффект ссылки па себя»). Элементы нашей Я-концепции — особые Я-структуры, которые руководят переработкой информации, относящейся к нам, и возможными Я, о которых мы мечтаем или которых пугаемся. Самоуважение — всеобъемлющее чувство собственного достоинства, которое влияет на то, как мы оцениваем свои особенности и способности.

Самопознание, однако, имеет слабые стороны. Мы часто не знаем, почему ведем себя так, а не иначе. Если сильное влияние на наше поведение не бросается в глаза наблюдателю, мы тоже можем его не заметить.

Люди различаются своими Я-концепциями. Одни, особенно в индивидуалистических западных культурах, принимают концепцию независимого Я. Другие, часто в Азии и культурах стран третьего мира, — взаимозависимого Я. Эти противоположные идеи способствуют культуральным различиям в социальном поведении (что будет объяснено в главе 6).

74 ■ Часть I. Социальное мышление

### ■ САМОЭФФЕКТИВНОСТЬ

Она не только помогает без самообольщения познать себя, но и поверить в ; свои силы.

В экспериментах люди, считающие себя трудолюбивыми и преуспевающими, лучше справлялись со сложными задачами, чем те, кто считал себя неудачником (Ruvolo & Markus, 1992). Подумайте о ваших позитивных возможностях, и вы успешнее будете строить планы и действовать.

Высокое самоуважение также приносит дивиденды. Если сравнить людей с высоким и низким самоуважением, то оказывается, что люди с чувством собственного достоинства более счастливы, менее невротичны, меньше страдают от различного рода язв и бессонницы, менее склонны к наркомании и алкоголизму (Brockner & Hulton, 1978; Brown, 1992). Дополнительные исследования локуса контроля и приобретенной беспомощности подтверждают, что тот, кто считает себя компетентным и результативным, находится в более выгодном положении. Альберт Бандура (Albert Bandura, 1986) объединил эти исследования в концепцию, названную концепцией самоэффективности, — своего рода научную трактовку мудрости, содержащейся в позитивном мышлении. Приносит дивиденды также и оптимистичная вера в свои собственные возможности. Люди с высокой самоэффективностью более настойчивы, менее тревожны и менее склонны к депрессиям, лучше учатся (Gecas, 1989; Maddux, 1991; Scheier & Varver, 1992). Ваша самоэффективность заключается в том, насколько компетентным вы чувствуете себя, выполняя то или это. Что потом? Если вы можете сделать нечто, будет ли расхождение во мнениях? Вы можете контролировать свои результаты?

Самоэффективность:

чувство собственной компетентности и эффективности. Отличается от самоуважения и чувства собственного достоинства. Например, у бомбардира может быть высокая самоэффективность и низкая самооценка.

ЛОКУС КОНТРОЛЯ

«Я не бываю в компаниях», — жаловался неженатый мужчина лет сорока студенту-психотерапевту Джерри Фаресу (Jerry Phares). Фарес настоял, чтобы пациент пошел на танцы, где он танцевал с несколькими женщинами. «Мне так повезло, — сообщал он позже. — Это никогда не повторится». Когда Фарес рассказал об этом своему куратору Джулиану Роттеру (Julian Rotter), идея, которую тот давно обдумывал, приняла определенную форму. Эксперименты, проводимые Роттером, и наблюдения, сделанные во время клинической практики, дали ему возможность предположить, что «некоторым людям присуще постоянное чувство, что все, что происходит с ними, определяется внешними силами того или иного рода, в то время как другие считают происходящее с ними в значительной степени результатом их собственных усилий и способностей» (цитируется по Hunt, 1993, с. 334). Роттер назвал эту установку локусом контроля. Вместе с Фаресом он разработал 29 парных утверждений для измерения индивидуального локуса кон-

Локус контроля:

степень, в какой люди воспринимают свою жизнь как контролируемую изнутри посредством собственных усилий и действий или контролируемую извне случаем или внешними силами.

Глава 2. «Я» в социальном мире ш 7

троля. Как вы думаете, люди скорее кузнецы своей судьбы или жертвы обстоятельств? Кто они — драматурги, режиссеры, действующие лица своей собственной жизни или узники невидимых ситуаций? Во что вы больше верите?

В конце концов к людям оти  
ются так, как они этого заслц- или К сожалению, как бы человек пи  
живают. живают. старался, часто его достоинст-  
ва остаются ие при тайными.

Во всем, что со мной происхо и ш Иногда я чувствую, что не могу  
дит, я обязан самому себе. контролировать, в какое русло  
устремляется моя жизнь.

Средний человек может или Этим миром управляю?! не-  
влиять на решения прави сколько человек, находящихся  
тельства. у власти, и с этим ничего не по-  
де чаешь.

Свидетельствуют ли ответы на эти вопросы (по Rotter, 1973) о вашей вере в возможность контролировать собственную судьбу (внутренний локус контроля)? Или они означают, что ее определяют посторонние силы или случай (внешний локус контроля)? Те, кто относит себя к людям с внутренним локусом контроля, с большей вероятностью хорошо учатся в школе, бросают курить, пользуются привязными ремнями, используют контрацептивы, сами решают свои семейные проблемы, зарабатывают много денег и отказываются от минутных удовольствий ради достижения стратегических целей (Findley & Cooper, 1983; Lefcourt, 1982; Miller & others, 1986).

Насколько компетентными и эффективными мы чувствуем себя, зависит от того, как мы объясняем неудачи. Возможно, вы знали студентов, которые считали себя жертвами. Они возлагали вину за свои плохие отметки на вещи, не зависящие от их контроля, — скажем, на уровень собственного интеллекта, «плохих» учителей, никчемные учебники или контрольные работы. Если же с такими студентами дополнительно занимались, чтобы они усвоили более прогрессивную установку: поверили, что усилия, хорошие учебные навыки и самодисциплина могут изменить положение, их отметки улучшались (Noel & others, 1987; Peterson & Barrett, 1987).

Преуспевающие люди, скорее всего, оценят неудачу как случайность или подумают: «Нужен новый подход». Страховые агенты, считающие, что неудачи можно контролировать («Это трудно, но если я буду настойчив, все пойдет хорошо»), продают больше страховых полисов. Они почти в половину реже, чем их более пессимистичные коллеги, бросают это занятие в течение первого года (Seligman & Schulman, 1986). Члены студенческой команды по плаванию, которым свойственен оптимистичный стиль объяснения происходящего, оправдывают ожидания с большей степенью вероятности, нежели пессимисты (Seligman & others, 1990). Как сказал в «Энеиде» римский поэт Вергилий: «Они могут, потому что они думают, что могут».

#### ПРИБРЕТЕННАЯ БЕСПОМОЩНОСТЬ — САМООПРЕДЕЛЕНИЕ

Преимущество самоэффективности иллюстрируют и исследования, проведенные на животных. Собаки, которые обучились чувству беспомощности (они не могли избежать удара электротоком), не проявляли инициативу в тех ситуациях, когда могли избежать наказания. Собаки, которые обучились контролиро-

76 ■ Часть I. Социальное мышление

Приобретенная беспомощность:

беспомощность и покорность, приобретаемая в случае, если человек или животное не чувствует возможности контроля над повторяющимися неприятными событиями.

В ситуации (они удачно увертывались от первых ударов током), легко адаптировались к новым условиям. Исследователь Мартин Селгман (Martin Seligman, 1975, 1991) заметил, что приобретенная беспомощность проявляется и в человеческом поведении. Например, люди в состоянии подавленности или депрессии становятся пассивными, так как считают, что все их усилия будут неэффективными. И беспомощные собаки, и люди в состоянии депрессии страдают от «паралича» воли, пассивного смирения, даже от неподвижной апатии (рис. 2-2).

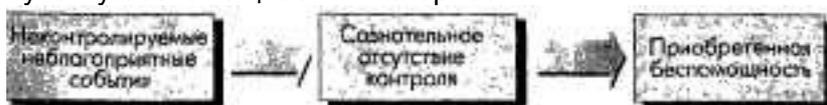
Вот ответ на вопрос, каким образом любые учреждения (дьявольские, как концлагеря, или благородные, как госпитали) могут лишиться человека человеческих качеств.

В больницах «хорошие пациенты» не звонят в звонок, не задают вопросов, не контролируют то, что происходит (Taylor, 1979). Такая пассивность может быть хороша для «эффективности» госпиталя, но плоха для людей. Ощущение силы и возможности контролировать свою жизнь способствует здоровью и выживанию. Потеря контроля над тем, что делаете вы и что другие делают для вас, может привести к неприятным, стрессовым ситуациям (Pomerleau & Rodin, 1986). Некоторые болезни ассоциируются с чувством беспомощности и уменьшением возможности выбора. Отсюда быстрое истощение и смерть в концентрационных лагерях, домах для престарелых и среди хронических больных. Пациентам, которых обучили верить в свою возможность контролировать стресс, требуется меньше болеутоляющих и седативных средств, а медперсонал считает их менее тревожными (Langer & others, 1975).

Эллен Лангер и Джудит Роден (Ellen Langer, Judith Rodin, 1976) в своем исследовании,

проведенном в престижном доме престарелых, продемонстрировали важность личностного контроля. Для лечения пациентов выбирался один из двух методов. В речи, обращенной к одной группе пациентов, доброжелательный персонал подчеркивал: «Наша обязанность — сделать так, чтобы вы могли гордиться этим домом и быть счастливы здесь». Они рассматривали пациентов как реципиентов, готовых пассивно принять преисполненную благих намерений и сочувствия заботу. Спустя три недели многие оценили свое состояние как близкое к истощению, такова же была оценка интервьюеров и персонала. Обращение к другой группе пациентов Лангер и Роден способствовало пробуждению личностного контроля. В нем подчеркивалась возможность выбора, возможность влиять на обстановку и ответственность человека за свою судьбу. Этим пациентам дали небольшую возможность принимать решения и

ш Рис. 2-2. Приобретенная беспомощность. Когда животные и люди переживают неприятные ситуации, которые они не в состоянии контролировать, они обучаются чувству беспомощности и покорности.



Глава 2. «Я» в социальном мире ■ 77

выполнять какие-то обязанности. Через следующие три недели 93% из этой группы стали более бодрыми, активными и счастливыми.

Опыт первой группы напоминает случай с Джеймсом Мак-Кей (James MacKay, 1980), 87-летним психологом.

Я перестал быть личностью прошлым летом. У моей жены был артрит коленного сустава, и она не могла передвигаться без специального приспособления, а я умудрился в этот момент сломать ногу. Мы отправились в дом по уходу за престарелыми. Там был уход, но не было дома. Доктор и старшая сестра принимали все решения; мы были просто живыми объектами. Слава богу, что это продолжалось только две недели... Глава дома для престарелых был компетентным человеком, сочувствующим пациентам. Я считал, что это лучший дом в городе. Но мы перестали быть личностями с того момента, как вошли туда.

Исследования подтверждают, что системы управления или руководства людьми, которые стимулируют силу собственного Я, будут на самом деле способствовать здоровью и счастью (Deci & Ryan, 1987).

■ Заключенные, у которых есть какая-либо возможность контролировать окружающее (они могут передвигать стулья, включать и выключать телевизоры, зажигать свет), испытывают меньший стресс. У них меньше проблем со здоровьем, и они совершают не так много хулиганских поступков (Ruback & others, 1986; Wener & others, 1987).

■ У работников, имеющих возможность самостоятельно выполнять задачи и принимать решения, лучшее моральное состояние (Miller & Monge, 1986).

■ Законопослушные граждане, которые могут выбирать, что им есть на завтрак, когда идти в кино, ложиться ли спать поздно или вставать рано, живут дольше и, конечно, более счастливы (Timko & Moos, 1989).

■ Обитатели приютов для бездомных, которые не имеют возможности свободно выбирать, когда им есть и спать, и не могут контролировать свою личную жизнь от нежелательных вторжений, скорее всего, будут пассивны и беспомощны в поисках жилища и работы (Burn, 1992).

#### КОЛЛЕКТИВНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Несмотря на распространенное мнение, что беспомощность приводит к активным общественным действиям, действительность такова, что гораздо чаще она вызывает апатию. По сравнению с апатичными людьми члены пострадавших групп, выступающие с протестами, обычно в большей степени гордятся своими достижениями и сильнее верят в свои возможности влиять на события (Caplan, 1970; Forward & Williams, 1970; McKenzie-Mohr & Dyal, 1991). Во многих странах студенты университетов (не самые обездоленные члены общества) находятся в первых рядах политически активных людей. По словам Альберта Бандуры (1982), люди, обладающие чувством коллективного результата,

будут мобилизовывать свои усилия и возможности, чтобы преодолеть внешние препятствия и добиться перемен. Но те, кто убежден в своей бесполезности, прекратят всяческие попытки, даже несмотря на то что с помощью согласованных усилий можно добиться перемен... Как общество, мы пользуемся благами, оставленными теми, кто был до нас, кто коллективно сопротивлялся негуманности и работал на благо социальных реформ, которые обеспечивают лучшую жизнь. Наша собственная коллективная эффективность, в свою очередь, сформирует условия жизни для следующих поколений.

78 ■ Часть I. Социальное мышление

«Если мой разум может постичь это и мое сердце может поверить в это, я знаю, что могу достичь этого. Долой наркотики! Будем надеяться! Я — человек!» Преподобный Джесси Джексон, «Марш за гражданские права», 1983

Хотя психологическое исследование и толкование самоэффективности является новым, акцент на вашей личной ответственности за свою жизнь и реализацию своего потенциала не нов. Тема «Ты можешь сделать это», пронизывающая книги Горацио Алджера (Horatio Alger) о быстром обогащении, является бессмертной американской идеей. Мы находим ее в бестселлере 50-х годов «Сила позитивного мышления», автор — Норман Винсента Пила (Norman Vincent Peal). «Если вы мыслите позитивно, вы получите позитивные результаты. Это просто факт». Она появляется в книгах из серии «Помоги себе сам» и видеофильмах, которые убеждают людей добиваться цели с помощью позитивных психических установок.

Изучение самоэффективности дает нам большую уверенность в традиционных добродетелях, таких как настойчивость и надежда. Все же Бандура полагал, что самоэффективность возрастает в первую очередь не от самовнушения («Я думаю, что могу. Я думаю, что могу») или чрезмерного расхваливания («Ну, ты — гений! Ты — человек! Ты прекрасен») Ее основной источник — обращение к трудным, бросающим вызов, но все же реалистичным задачам и достижение цели. После того как женщина усовершенствует физические навыки, необходимые для отражения нападения с целью сексуального насилия, она чувствует себя менее уязвимой, менее тревожной и более уверенной (Ozce & Bandura, 1990). Добившись успехов в учебе, студенты убеждаются в своих академических способностях, что, в свою очередь, стимулирует их работать упорнее и добиваться большего (Felson, 1984). Делать все, что в твоих силах, и добиваться этого — означает чувствовать себя более уверенным и способным.

«Не тверди, что знаешь свой потолок — поначалу убедись, что он твой».

Ричард Бах, «Иллюзии приключения мессии поневоле», 1977

Уснет почо/аут расти уверенное ти и т/пс тау са чоэффект штос ти

\

Глава 2. «Я» в социальном

мире ш 79

РЕЗЮМЕ

Несколько серий исследований показывают преимущество самоэффективности, которая является результатом успешного решения непростых задач. Люди, уверенные в своей компетентности и эффективности, с внутренним локусом контроля, лучше справляются с трудными задачами и достигают большего, чем те, кто приобрел беспомощный, пессимистичный взгляд на жизнь. Группы, сознающие свою коллективную эффективность, часто предпринимают активные действия.

■ ПРЕДРАСПОЛОЖЕНИЕ В ПОЛЬЗУ СВОЕГО Я

В процессе переработки информации о себе, относящейся к нам, вторгается предрасположение. Мы охотно прощаем свои неудачи, принимаем похвалу за наши успехи и в целом считаем себя выше среднего. Такое кинящее мнение о себе позволяет большинству из нас наслаждаться преимуществами высокой самооценки, хотя есть опасность «задрать нос».

Существует достаточно распространенное мнение, что многие из нас имеют низкую самооценку. Психолог-гуманист старшего поколения Карл Роджерс (Carl Rogers, 1958) пришел к выводу, что большинство людей, которых он знал, «презирают себя, считая, что они ни на что не способны и их нельзя любить». Многие популяризаторы гуманистической психологии соглашались с этим. «У всех нас есть комплексы неполноценности, —

утверждает Джон Пауэлл (John Powell, 1989). — Те, у кого, кажется, нет такого комплекса, только притворяются». Граучо Маркс (Groucho Marx, 1960) язвительно писал: «Я не хочу принадлежать ни к одному клубу, который принял бы меня в свои члены».

Действительно, большинство из нас имеет хорошую репутацию у самих себя. Исследования самооценки показали, что даже ответы людей с низкими показателями достижений не выходят за пределы среднего. (В ответах на такие утверждения, как «У меня бывают хорошие идеи», человек с низкой самооценкой использует слова типа «в некоторой степени» или «иногда» ) Более того, одно из самых вызывающих, но строго установленных заключений социальной психологии касается силы предрасположения в пользу своего Я.

Предрасположение в пользу своего Я'  
тенденция воспринимать себя благосклонно.

#### ОБЪЯСНЕНИЯ ПОЗИТИВНЫХ И НЕГАТИВНЫХ СОБЫТИЙ

Раз за разом экспериментаторы обнаруживают, что люди охотно соглашаются с похвалой, когда им говорят, что они в чем-то преуспели (они относят успех на счет своих способностей и усилий), но приписывают неудачу влиянию внешних факторов, типа невезения или изначальной нерешаемости проблемы (Whitley & Frieze, 1985). Точно так же и спортсмены, объясняя свои победы, обычно хвалят себя, но относят потери к чему-то другому: плохой день, невнятные замечания судьи, сверхусилия другой команды или нечестная игра (Grove & others, 1991; Lalonde, 1992; Mullen & Riordan, 1988). А как вы думаете, какую долю ответственности обычно принимаю! на себя водители в дорожно-транспортных происшествиях? В страховых пописках водители описывают свои ава-

Часть I. Социальное мышление

#### В ОБЪЕКТИВЕ

#### РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОГО Я

«Я» стало главной темой в психологии на основании того, что оно помогает организовать наше социальное мышление и дает энергию нашему социальному поведению. Но что влияет на наше чувство Я? В этой главе обсуждаются два компонента Я.

Культура. Индивидуалистические западные культуры воспитывают независимое, обособленное чувство Я. Коллективистские азиатские культуры и культуры стран третьего мира воспитывают более взаимозависимое, «социально связанное» чувство своего Я.

Личный опыт. Самоэффективность возникает из опыта мастерства. Успешное решение задачи, требующей больших усилий, порождает чувство собственной компетентности.

В следующих главах будут рассматриваться другие компоненты Я.

Суждения других людей. Мы оцениваем себя, отчасти принимая во внимание то, что о нас думают другие. Дети, о которых отзываются как о талантливых, работоспособных или готовых помочь, стремятся воплотить такие идеи в свои Я-концепции и поведение (см. главу 3).

Роли, которые мы играем. Когда мы начинаем играть новую роль (студента колледжа, родителя, продавца и т. д.), сперва мы можем испытывать чувство неловкости. Постепенно, однако, наше чувство Я впитывает в себя то, что ранее воспринималось просто как исполнение роли в театре жизни. Игра становится реальностью (см. главу 4).

Самооправдание и самовосприятие. Мы иногда испытываем дискомфорт, если говорили или действовали неискренне. Или если выступали в поддержку чего-то, о чем в действительности почти не задумывались. В таких случаях мы оправдываем свои действия, идентифицируя себя с ними. Более того, наблюдая за самими собой, можно открыть, что теперь мы воспринимаем себя как человека, придерживающегося взглядов, которые мы выражали (см. главу 4).

Социальное сравнение. Мы всегда стремимся осознать то, чем мы отличаемся от окружающих нас людей. Как единственная женщина в группе мужчин или как единственный канадец в группе европейцев, мы осознаем свою уникальность (см. главу 7). Сравнение с другими также формирует нашу самоидентификацию как богатых или бедных, остроумных или туповатых, высоких или низеньких (глава 12).

рии примерно так: «Неизвестно откуда взявшийся автомобиль ударил мою машину и скрылся», «Когда я приблизился к перекрестку, откуда ни возьмись появился забор,

закрывающий видимость, и я не заметил другую машину», «Появился пешеход и бросился под мою машину» (Toronto News, 1977). Для ситуаций, где играют роль и умение, и случай (игры, экзамены, резюме для приема на работу), особенно характерен следующий феномен: победители могут с легкостью приписать успех своим умениям, а проигравшие могут отнести свой проигрыш к случаю. Если я побеждаю в скрэббл<sup>1</sup>, это происходит благодаря моей вербальной смекалке; если же я проигрываю, то «что же можно составить с мягким знаком, не имея согласных?».

Майкл Росс и Фиоре Сиколи (Michael Ross, Fiore Sicoly, 1979) наблюдали феномен предрасположения в пользу своего Я в супружеском варианте. Они обнаружили, что молодые женатые канадцы обычно чувствовали, что берут на себя большую ответственность за такую домашнюю работу, как уборка и забота о детях, чем их супруги приписывают им. В американском опросе 91% жен и только 76% мужей считали, что жены чаще занимаются покупкой продуктов

<sup>1</sup> Настольная игра, заключающаяся и сосганлсшш счои из смдельмых букв. (Прим. иерее.)

Глава 2. «Я» в социальном мире ■ 81

Оправдание Адама:

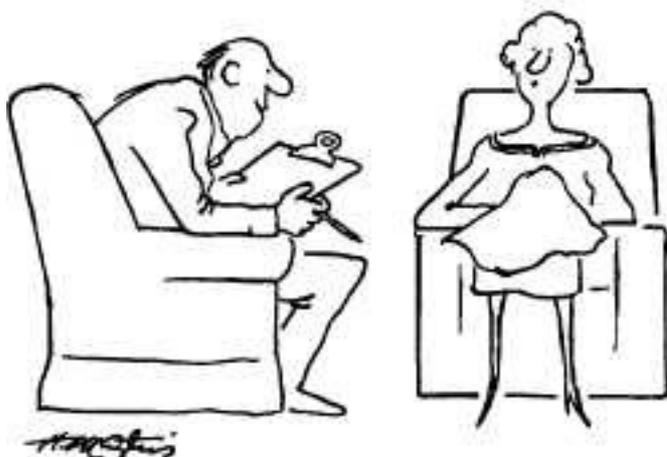
«Жена, которую Ты мне дал, она дала мне от дерева, и я ел».

(BUrros, 1988). В другом исследовании мужья, оценивая свою работу по ведению<sup>А</sup> домашнего хозяйства, пришли к выводу, что они делали чуть больше, чем их жены; жены, однако, считали, что они тратили вдвое больше усилий, чем их мужья (Fiebert, 1990). Каждый вечер мы с женой бросаем вещи для стирки в футе от корзины для грязного белья. Утром один из нас кладет его внутрь. Когда она сказала, что это моя обязанность, я подумал: «Хм, я же делаю это в 75% случаев». Поэтому я спросил ее, как часто, по ее мнению, она подбирает белье «Ну, — ответила она, — почти в 75% случаев». Неудивительно, что разведенные люди обычно обвиняют в разрыве своего партнера (Gray & Silver, 1990) или что менеджеры обычно возлагают вину за плохую работу на отсутствие способностей или усилий со стороны работников (Imai, 1994; Rice, 1985). (Работники, вероятнее всего, возложат вину на что-то другое — на не отвечающие требованиям поставки, чрезмерную загруженность работой, плохой характер коллег, нечеткие указания.)

У студентов тоже бывает предрасположение в пользу своего Я. Тот, кто получил положительную отметку на экзамене, хочет получить и личную похвалу. Они считают, что экзамен адекватно оценивает их компетентность (Arkin & Maruyama, 1979; Davis & Stephan, 1980; Gilmore & Reid, 1979; Griffin & others, 1983). Те же, кто «завалил» экзамен, скорее всего, будут его критиковать.

Читая эти работы, я не мог противостоять соответствующему чувству «Я знал это!». Но давайте рассмотрим то, как преподаватели объясняют хорошую или плохую успеваемость студентов. Когда нет необходимости казаться скромным, те, кто находится в роли учителя, имеют тенденцию хвалить себя за хорошие результаты и сваливать вину на студентов за плохие (Arkin & others, 1980; Davis, 1979). Возможно, учителя думают: «С моей помощью Мария окончила год с отличием. Несмотря на все мои усилия, Мелинда "провалилась"».

Предрасположение в пользу своего Я. (Перепечатано и.) Better I lomcs ami Gardens Magazine. Авторские права Mcresith Corpoiotion, 147.5 Все права сохраняются.)



«Я пишу список всех своих достоинств и недостатков, и пока получается, что достоинств больше».

■ Часть I. Социальное мышление

#### МОЖЕМ ЛИ МЫ ВСЕ БЫТЬ ВЫШЕ СРЕДНЕГО?

Предрасположение в пользу своего Я появляется и в том случае, когда люди сравнивают себя с другими. Если прав был Лао-Цзы, китайский философ, живший в VI веке до н. э., говоря, что «ни в какие времена в мире не станет человек в здравом уме брать на себя слишком много, расстраивать свое здоровье, переоценивать себя», то большинство из нас несколько безумны. Ибо почти по всем параметрам, и по субъективным, и по социально желательным, большинство людей рассматривают себя не как среднего человека, а несколько выше. Это особенно заметно, когда мы сравниваем себя с людьми вообще, а не со своими конкретными знакомыми (Alicke & others, 1995). Рассмотрим эту тему повнимательнее.

■ Большинство бизнесменов считают, что их нравственные устои более высоки, чем у среднего человека, занимающегося бизнесом (Baumhart, 1968; Brenner & Molander, 1977). 90% менеджеров считают, что их коэффициент полезного действия выше, чем у среднего менеджера, равного им по рангу (French, 1968).

■ В Австралии 86% людей оценивают выполнение своей работы выше среднего уровня, 1% — ниже среднего (Headey & Wearing, 1987).

■ В Голландии большинство учащихся средней школы считают, что они более честные, настойчивые, неординарные, дружелюбные и надежные, чем учащиеся школы в среднем (Hoorens, 1993).

■ Большинство водителей (даже те, кто в результате аварии был госпитализирован) считают себя более осторожными и умелыми, чем средние водители (Guerin, 1994; Svenson, 1981).

■ Большинство людей считает, что они более умны, чем обычные, равные им по служебному рангу лица (Wylie, 1979), они лучше выглядят (Public Opinion, 1984), у них меньше предубеждений, чем у остальных членов их сообщества (Fields & Schuman, 1976; Lenihan, 1965; Messick & others, 1985; O'Gorman & Garry, 1976).

■ Большинство взрослых верят в то, что они заботятся о своих престарелых родителях больше, чем их братья и сестры (Lerner & others, 1991).

■ Жители Лос-Анджелеса считают, что их здоровье лучше, чем у их соседей, а большинство студентов колледжа полагают, что они переживут статистически прогнозированный для них возраст смерти почти на 10 лет (Larwood, 1978; C. R. Snyder, 1978).

Кажется, что любое общество подобно вымышленному Гаррисоном Кейлло-ром (Garrison Keillor) озеру Уобегон, где «все женщины сильны, все мужчины красивы и все дети имеют способности выше среднего». Возможно, причина такого оптимизма в том, что, несмотря на те 12% людей, которые ощущают себя старше своего возраста, значительно большее число — 66% — считают, что они слишком молоды для своего возраста (Public Opinion, 1984). В связи с этим на ум приходит анекдот Фрейда о человеке, который говорил своей

жене: «Если один из нас умрет, я думаю, что поеду жить в Париж».

Субъективные параметры (такие как «дисциплинированный») вызывают большее предрасположение в пользу своего Я, чем объективные поведенческие параметры (такие как «пунктуальный»). Студенты, вероятнее всего, будут оценивать себя выше по «нравственным добродетелям», чем по «умственным способностям» (Allison & others, 1989; Van Lange, 1991). Жители того или иного

Глава 2. «Я» в социальном мире ■ I

Большинство людей оценивают себя выше среднего.



«Л/не просто страшно подумать, насколько неточной будет моя биография, написанная тобой после того, как меня не станет».

населенного пункта в подавляющем большинстве случаев считают, что они в большей степени, чем другие, пекутся об окружающей среде, голодающих и других социальных проблемах. Тем не менее они не рассматривают себя с точки зрения того, что делают больше, например, тратят время или деньги на эти проблемы (White & Pious, 1994). Отчасти это происходит потому, что субъективные качества дают очень много погрешностей при формулировке нами собственных определений успеха (Dunning & others, 1989, 1991). Оценивая свои «спортивные способности», я думаю о том, как я играл в баскетбол, а не о тех мучительных неделях, когда я прятался на правом поле, играя в бейсбол в составе Малой лиги. Оценивая свои «лидерские способности», я представляю себе образ выдающегося лидера, чей стиль схож с моим. Давая нечетким критериям свои собственные определения, каждый из нас может считать себя относительно успешным. В одном колледже приемная комиссия опросила 829 000 выпускников, и оказалось, что ни один из них не оценил себя ниже среднего по способности «ладить с другими» (субъективная желаемая черта), 60% поставили себя в верхний 10%-ный интервал выраженности этой способности, а 25% отнесли себя к самому высокому 1%-ному интервалу!

Мы также поддерживаем наше представление о себе, приписывая большое значение тому, что мы делаем хорошо. Тот, кто в течение семестра освоил вводный курс пользования компьютером, будет считать себя грамотным человеком в области компьютерной науки в современном мире. Тот, чьи успехи по данному предмету были не так высоки, скорее всего, будет презирать этих «чокнутых компьютерщиков» и исключать навыки работы с компьютером из своего имиджа (Hill & others, 1989).

#### НЕРЕАЛИСТИЧНЫЙ ОПТИМИЗМ

Оптимизм предполагает позитивный подход к жизни. Если верить Х. Джексону Брауну (H. Jackson Brown, 1990), оптимист каждое утро смотрит в окно и говорит: «Хорошее vtdo. Слава Богу» Пессимосит выглядит

Часть I. Социальное мышление

■ 1 «Будущее видится в столь розовом свете, что заставило бы покраснеть даже Поллианну!».

Шелли Е. Тэйлор, «Несомненные иллюзии», 1989

окно, произносит: «Слава Богу, утро». Однако у многих из нас есть черта, которую исследователь Нейл Уэйнштейн (Neil Weinstein, 1982, 1989) определил как «нереалистич-

ный оптимизм по поводу будущих жизненных событий». В Рутджерском университете, например, студенты считали, что они, в отличие от своих однокашников, смогут подыскать хорошую работу с высокой зарплатой, будут иметь собственный дом и что, скорее всего, их минуют такие неприятные события, как пристрастие к алкоголю, проблемы с сердцем до 40 лет или пожар. В Шотландии большинство подростков думали, что они с меньшей вероятностью, чем их сверстники, могут заразиться вирусом СПИДа (Abrams, 1991). После землетрясения, которое произошло в Сан-Франциско в 1989 году, местные студенты утратили свой оптимизм по поводу того, что их, в отличие от своих одноклассников, обойдут стороной природные катаклизмы, но через три месяца они воспрянули духом (Burger & Palmer, 1991). Линда Перлофф (Linda Perloff, 1987) демонстрирует, каким образом иллюзорный оптимизм делает нас более уязвимыми. Полагая, что нас-то несчастья обойдут стороной, мы не предпринимаем разумных мер предосторожности. Большинство молодых американцев знают, что половина браков в США заканчиваются разводом, но упорствуют во мнении, что их брак не попадет в эти 50% (Lehman & Nisbett, 1985). Студентки последнего курса, не пользующиеся постоянно контрацептивами, полагают, что мл, в отличие от других сокурсниц,

В ОБЪЕКТИВЕ

ИЛЛЮЗИЯ НЕУЯЗВИМОСТИ

В 1943 году на медитации в часовне Гарвардского университета психолог Гордон У. Олпорт (Gordon W. Allport, 1978) описал, к каким последствиям может привести нереалистичный оптимизм: — Недавно я изучал жизнеописания двухсот беженцев из нацистской Германии, написанные ими самими. За редким исключением, эти люди были ослеплены своими надеждами.

Сначала никто из них не верил, что фашизм может обернуться для них катастрофой. В 1932 году они надеялись и поэтому верили, что Гитлер никогда не придет к власти. В 1933 году они надеялись и поэтому верили, что он не выполнит своих угроз. В 1934 году они надеялись и поэтому верили, что кошмар скоро кончится. В 1938 году австрийцы были уверены, что Гитлер никогда не войдет в Австрию, потому что они надеялись, что австрийцы не такие, как немцы.

Другой пример взят из результатов исследования студентов последнего курса колледжа, которых просили оценить размер своего дохода спустя пять и десять лет после окончания колледжа. Результаты, как я с сожалением вынужден констатировать, были из области фантастики. Большинство из них представляло себя преуспевающими, не допуская никаких других возможностей.

Если они собирались заниматься медициной, то названную ими сумму дохода могли на самом деле иметь не более 5% медиков-профессионалов. Если они хотели стать летчиками, сумма заработной платы, которую они называли, была выше зарплаты любого реального летчика. Надежда, основанная на неведении, может существовать вечно, но она, несомненно, влечет за собой падение. Это скорее порок, чем добродетель.

' Поллианна — героиня романа американской писательницы Элеонор Портер — воплощение неистребимого оптимизма (Прим. перев.)

т

«Боже, дай нам благоразумие спокойно принять то, что мы не можем изменить; мужество, чтобы изменить то, что можем; и мудрость чтобы отличить одно от другого». Рейнхольд Нибур, «Молитва спокойствия 1943

Глава 2. «Я» в социальном мире ■ 85

не грозит нежелательная беременность (Burger & Burns, 1988). Человек, который с усмешкой смотрит на ремни безопасности, отрицает трагические последствия курения и ввязывается в не приводящие к счастливому концу отношения, напоминает нам, что слепой оптимизм, подобно гордыне, как предупреждает старинная поговорка, до добра не доводит.

Хотя пессимизм, в отличие от оптимизма, не является рычагом для развития самооффективности, капля пессимизма может спасти нас от опасностей, уготованных нереалистичным оптимизмом. Сомнение в себе может побудить студентов к действию: большинство из них (особенно те, кому судьба уготовила плохие оценки) с оптимизмом

относятся к предстоящим экзаменам (Prohaska, 1994; Sparell & Shrauger, 1984). Самоуверенные студенты склонны плохо готовиться к экзаменам. Их не менее способные, но более тревожные сверстники, опасаящиеся провалиться на экзамене, усердно готовятся и получают высокие оценки (Goodhart, 1986; Norem & Cantor, 1986; Showers & Ruben, 1987). Отсюда мораль: для достижения успехов в школе и в дальнейшей жизни требуются оптимизм в количестве, достаточном, чтобы поддерживать надежду, и пессимизм в количестве, достаточном, чтобы мотивировать беспокойство.

Эффект ложного консенсуса:

тенденция переоценивать распространенность какого-либо мнения, нежелательного или неэффективного поведения.

#### ЛОЖНЫЙ КОНСЕНСУС И УНИКАЛЬНОСТЬ

У нас есть занятная тенденция расширять наш Я-образ, переоценивая или недооценивая степень того факта, что другие думают или поступают так же, как мы, — феномен, называемый эффектом ложного консенсуса. Если рассматривать мнение, то мы находим поддержку наших позиций, считая, что с нами согласно большинство (Krueger & Clement, 1994; Marks & Miller, 1987; Mullen & Goethals, 1990). Если мы одобряем результаты канадского референдума или поддерживаем Национальную партию Новой Зеландии, нам хочется думать, что большинство также поддерживают это (Babad & others, 1992; Koestner, 1993). Когда мы дурно ведем себя или не можем справиться с задачей, мы успокаиваем себя, говоря, что оплошности бывают у всех. Мы предполагаем, что другие думают и поступают так же, как мы: «Я делаю это, но так поступают все». Если мы скрываем от государства доходы, а от себя — последствия курения, мы, скорее всего, будем переоценивать количество людей, которые поступают аналогично.

Можно утверждать, что ложный консенсус встречается, потому что мы делаем обобщение из ограниченной выборки, которая в первую очередь включает нас (Dawes, 1990). Не имея другой информации, почему бы не использовать свои собственные реакции как ключ к реакциям других? Что касается наших способностей или ситуаций, когда мы ведем себя правильно или успешно, чаще встречается эффект ложной уникальности (Goethals & others, 1991). Мы слу-

Эффект ложной уникальности:

тенденция недооценивать тот факт, что способности и желательное или эффективное поведение имеют широкое распространение.

#### ДЕСЯТЬ ЗАПОВЕДЕЙ

#### Я ЛЬШИНСТВО

#### СЛЕДУЮ БО

#### СЛЕДУЕТ

Не произноси имя Господа	всуче	15%
64%		
Не сотвори себе кумира		22%
64%		
Почитай отца твоего и мать твою		49%
95%		
Не убий		71%
91%		
Помни день субботний, чтобы святить его		45%
86%		
Не прелюбодействуй		54%
90%		
Не укради		33%
88%		
Не лжесвидетельствуй		23%
76%		
Не желай жены ближнего своего		42%
84%		
Не завидуй богатству ближнего своего		49%
81%		

жим интересам своего Я, считая, что наши таланты и нравственное поведение довольно

необычны (табл. 2-2). Следовательно, тот, кто много пьет, но пользуется ремнями безопасности, будет переоценивать количество любителей выпить (ложный консенсус) и недооценивать количество людей, пользующихся ремнями безопасности (ложная уникальность) (Suls & others, 1988). Проще говоря, люди считают свои недостатки нормой, а свои добродетели — редкостью.

#### ДРУГИЕ ТЕНДЕНЦИИ В ПОЛЬЗУ СВОЕГО Я

Эти тенденции — объяснение причин своего поведения в пользу своего Я, восторги в собственный адрес при сравнении с другими и иллюзорный оптимизм — не являются единственными признаками самовосприятия с предрасположением в пользу своего Я. Выше

«Люди не знали бы удовольствия в жизни, если бы никогда себе не льстили!»

Ларошфуко, «Максимы», 1665

мы отмечаем, что большинство из нас переоценивает уместность своего поведения в данной ситуации. В главе 3 вы увидите, что мы вдобавок проявляем «когнитивное тщеславие», переоценивая точность своих убеждений и суждений и неточно припоминая свое прошлое, дабы повысить себе цену в собственных глазах. ....\* -\*<.<., ... Потоки данных сливаются в реку.

Если нежелательное действие не может быть забыто или аннулировано, тогда, как мы увидим в главе 4, мы можем оправдать его. Чем более благосклонно мы относимся к своим характеристикам (умственные способности, настойчивость, чувство юмора), тем в большей степени мы используем этот параметр в качестве основы для суждений о других (Lewicki, 1983).

Если мы симпатизируем другим, то мы будем склонны к мысли, что и другие воспринимают нас с лучшей стороны (Kenney & DePaulo, 1993). Если тест или какой-нибудь другой источник информации — даже гороскоп — льстит нам, мы будем этому верить и позитивно оценивать и

Таблица 2-2. Ложная уникальность: кто следует Десяти заповедям?

Глава 2. «Я» в социальном мире

■ Рис. 2-3. «Если это положительно, то это относится ко мне» (и к моему лучшему другу).

Джозел Джонсон (Joel Johnson, 1985) обнаружил, что испытуемые, которые должны были оцепить, насколько описания соответствуют действительности (напри мер, «с ним легко быть от крытым и естественным»), подбирали: а) не особенно точные для случайных знакомых; б) хорошие для своих друзей; в) еще более хорошие для себя.

тест, и любые другие факты, предполагающие, что тест валиден (Ditto, 1994; Glick & others, 1985) (см. рис. 2-3).

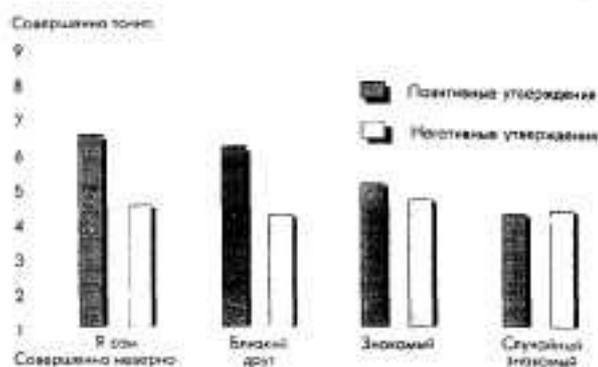
Большинство студентов университета, считают, что тест для оценки успеваемости недооценивает их способности (Shepperd, 1993). (Однако в действительности более высокие показатели, которых, как им казалось, они заслуживают, менее точно прогнозировали бы их оценки.) Давая оценку людям на основании их фотографий, мы не только считаем, что привлекательные люди обладают желательными личностными качествами, мы также уверены в том, что наши собственные личностные качества более схожи с их качествами, а не с качествами непривлекательных людей (Marks & others, 1981).

Нам нравится связывать свое имя со славой побед других. Если мы узнаем, что имеем отношение к какому-то достойному порицанию человеку (скажем, вы родились в один день), мы повышаем себе цену, смягчая наше отношение к мошеннику (Finch & Cialdini, 1989).

Можем ли мы все быть выше средне/o? (William W Ilaefeh Saturday Review, 1 20 79)



'Я признаю, что это действительно очень впечатляет. Но вы же понимаете, что в наши дни каждый выпускник попадает в пятерку лучших учеников».



#### ■ Часть I. Социальное мышление

Итак, права ли популярная психология, утверждающая, что большинство людей страдает от низкой самооценки и недостаточной любви к себе? Множество фактов свидетельствует об ином. Перефразируя Элизабет Барретт Браунинг, можно сказать: «За что я люблю себя? Позволь мне пересчитать, за что!»

#### МОТИВАЦИЯ САМОУВАЖЕНИЯ

Почему люди воспринимают себя в самом выгодном свете? Согласно одной версии, предрасположение в пользу своего Я можно рассматривать как побочный результат процесса переработки и запоминания информации о себе самом. Вспомните исследование, в котором каждый из супругов считал, что он выполняет больше работы по дому, чем другой. Не может ли это, как полагают Майкл Росс и Фиоре Сиколи (1979), быть связано с тем, что мы очень хорошо припоминаем, что фактически делали, и очень плохо — что не делали или за чем наблюдали со стороны. Я легко могу вообразить себе, как подбираю грязное белье, но не могу представить себя рассеянно наблюдающим за подобными действиями.

Не является ли предвзятое восприятие просто ошибочным, бесстрастным состоянием процесса переработки информации? Или в него вплетаются мотивы в пользу своего Я? Как мы теперь знаем из исследований, у нас существует множество мотивов. В поисках самопознания нам не терпится оценить свою компетентность (Brown, 1990). В поисках самоподтверждения нам не терпится проверить свои Я-концепции (Sanitioso & others, 1990; Swann, 1990). В поисках самоутверждения мы особенно мотивированы в расширении своего Я-образа (Sedikidis, 1993).

Эксперименты подтверждают, что мотивационный двигатель приводит в движение наши когнитивные механизмы (Kunda, 1990). Потерпев неудачу, люди с высокой самооценкой подкрепляют свою значимость, осознавая, что у других тоже могут быть промахи, и преувеличивая свое превосходство над окружающими (Agostinelli & Ithers, 1992; Brown & Gallagher, 1992). Большинство людей после неудачи находятся в состоянии возбуждения, и, скорее всего, для оправдания они прибегнут к атрибуциям самозащиты (Brown & Rogers, 1991). Мы не просто холодные машины для переработки информации.

Абрахам Тессер (Abraham Tesser, 1988) из университета Джорджии пришел к выводу, что,

учитывая мотив «сохранения самоуважения», можно прогнозировать множество любопытных фактов, вплоть до разногласий между братьями и сестрами. Есть ли у вас брат или сестра примерно вашего возраста? Если да, то возможно, по мере вашего взросления окружающие сравнивали вас между собой. Тессер полагает, что восприятие одного из вас как более способного побуждает менее способного к действиям, с помощью которых он может сохранить уважение к самому себе. (Тессер полагает, что наибольшая опасность грозит самооценке старшего ребенка, младший брат или сестра которого более способны.) Мужчины, чьи способности отличались от способностей брата, обычно вспоминают, что они не очень ладили между собой; братья, имеющие равные способности, скорее всего, вспомнят, что у них не было разногласий. Угроза самоуважению может исходить и со стороны друзей или супругов. Несмотря на то что у вас общие интересы, идентичные цели в карьере могут породить напряжение или зависть (Clark & Bennett, 1992).

#### Глава 2. «Я» в социальном мире

Во взаимоотношениях братьев и сестер наиболее вероятно угроза самооценке для старшего ребенка, имеющего одаренного младшего брата или сестру.

Что заставляет нас поддерживать и сохранять свою самооценку? Марк Лири и его коллеги (Mark Leary, 1995; Leary & Downs, 1995) полагают, что наше чувство самоуважения похоже на индикатор горячего. Поскольку мы — общественные создания, хорошие взаимоотношения благоприятствуют нашему выживанию и процветанию. На индикаторе самоуважения высвечивается опасность социального неприятия, побуждая нас относиться более чутко к ожиданиям других людей. Исследования подтверждают, что неприятие нас другими снижает нашу самооценку, усиливая рвение заслужить одобрение. Отвергнутые или обманутые, мы чувствуем себя непривлекательными или неадекватными. Эта боль может побудить нас к самосовершенствованию и поиску общества, где бы нас приняли.

#### РАЗМЫШЛЕНИЯ О САМОЭФФЕКТИВНОСТИ И ПРЕДРАСПОЛОЖЕНИИ В ПОЛЬЗУ СВОЕГО Я

Многих читателей все написанное выше может расстроить или возмутить (так как будет противоречить их собственному опыту относительно чувства неадекватности). Чтобы успокоить вас, скажу, что большинство из предрасположенных в пользу своего Я могут, тем не менее, чувствовать себя низшими по сравнению с некоторыми людьми, особенно с теми, кто на ступеньку или две выше их на лестнице успеха, привлекательности или умений. И не все действуют на основании предрасположения в пользу своего Я. Некоторые люди действительно страдают от низкой самооценки. Не жаждут ли такие люди уважения и, как следствие, не часто ли демонстрируют предрасположение в пользу своего Я? Не является ли предрасположение только маской? Это то, что предполагали некоторые теоретики, такие как Эрик Фромм (Shrauger, 1975).

«Нарциссизм, подобно эгоизму, является гиперкомпенсацией элементарного недостатка любви к себе»-Эрик Фромм, «бегство от свободы»

#### 90 ■ Часть I. Социальное мышление

Это действительно так: когда мы относимся к себе хорошо, мы не занимаем оборону (Epstein & Feist, 1988). В этом случае нас можно назвать толстокожими и нельзя — здравомыслящими: мы с меньшей вероятностью будем превозносить тех, кому нравимся, и ругать тех, кому не нравимся (Baumgardner & others, 1989). Люди, чью самооценку в эксперименте намеренно понижали (скажем, им сообщали, что они получили самый низкий балл по тесту на интеллект), с высокой вероятностью начинали относиться к другим с пренебрежением. В общем, люди, недооценивающие самих себя, склонны недооценивать и других (Wills, 1981).

Тот, чье Эго было задето, будет более склонен к удовлетворяющим его объяснениям успехов или неудач, чем тот, чье Эго поддерживалось (McCauley & others, 1982). Итак, угроза самоуважению может вызвать защитную реакцию. Когда возникает чувство собственной несостоятельности, люди могут воспользоваться самоутверждающими похвалами, оправданиями и пренебрежительно отнестись к другим. Издевательство над кем-либо говорит одинаково много о тех, кто издевается и над кем издеваются.

Тем не менее высокая самооценка идет рука об руку с восприятием в пользу своего Я. Те, кто в тестах на самооценку набирает самый высокий балл (кто говорит о себе приятные вещи), также говорят хорошее о самих себе, когда объясняют свои успехи и неудачи (Ickes & Layden, 1978; Levine & Uleman, 1979; Rosenfeld, 1979; Schlenker & others, 1990), оценивают свою группу (Brown & others, 1988) и сравнивают себя с другими (Brown, 1986).

**ПРЕДРАСПОЛОЖЕНИЕ В ПОЛЬЗУ СВОЕГО Я КАК АДАПТАЦИЯ**  
Без предрасположения в пользу своего Я и сопутствующих ему оправданий люди с низкой самооценкой более уязвимы для тревоги и депрессии (Snyder & Higgins, 1988). Как мы увидим в главе 5, несмотря на то что большинство оправдывают свои неудачи тем, что задачи являются лабораторными, или воспринимают себя как вполне контролирующую ситуацию (хотя это не так), самооценка людей с

«В нашем присутствии никто не говорит о нас так, как говорит за глаза». Паскаль, «Размышления», 1670

депрессией более точна: печальна, но мудра.

Посмотрите, что происходит: в связи с тем, что мы не расположены к критичному осмыслению, легко переоценить то, как другие на самом деле воспринимают нас (DePaulo & others, 1987; Kenny & Allbright, 1987). Люди в состоянии легкой депрессии менее склонны к иллюзиям — они обычно видят себя так, как их видят другие, что иногда действительно может привести к глубокой депрессии (Lewinsohn & others, 1980). Это наводит на тревожную мысль, что Паскаль, возможно, был прав, говоря: «Я утверждаю как факт: если бы все люди знали, что о них говорят другие, на Земле не нашлось бы и четырех друзей».

На основании результатов новых исследований депрессии можно предположить, что существует практическая мудрость в восприятии в пользу своего Я. Обманщики более убедительны в демонстрации честности, если сами верят в нее. Убеждение в своем превосходстве может послужить мотивом для достижений (мы создаем прогнозы, которые сами можем реализовать) и поддерживать надежду в трудные времена.

<f У победы сотни

Граф Галеаццо Чиано, «Дневники Чиано», 1938

Глава 2. «Я» в социальном мире ■ 9

**ПРЕДРАСПОЛОЖЕНИЕ В ПОЛЬЗУ СВОЕГО Я КАК ПЛОХАЯ АДАПТАЦИЯ**

Несмотря на то что предрасположение в пользу своего Я служит защитой от депрессии, иногда оно же становится причиной плохой адаптации. Люди, обвиняющие в своих социальных трудностях других, часто более несчастны, чем те, кто в состоянии признать свои ошибки (C. A. Anderson & others, 1983; Newman & Langer, 1981; Peterson & others, 1981). Более того, большинство людей с завышенной самооценкой часто являются в глазах других самовлюбленными, высокомерными и лживыми (Colvin & others, 1995). В истории человечества экспансивные Эго характеризовали диктаторов, чьей политикой был геноцид, приверженцев теории о господстве белой расы и пьяниц, оскорбляющих своих супругов (Baumeister & others, 1996). Когда критика или язвительная насмешка бросает вызов чьему-то напыщенному самоуважению, результатом может быть оскорбительная или убийственная ярость.

Исследование Барри Шленкера (1976; Schlenker & Miller, 1977a, 1977b) показало, как восприятие в пользу своего Я может оказать пагубное влияние на группу. В девяти экспериментах, проведенных во Флоридском университете, Шленкер давал испытуемым задание совместно работать над решением какой-нибудь задачи. Затем он сообщал им (информация не соответствовала действительности) о результатах выполненной работы. Во всех экспериментах члены успешно справившейся, по словам Шленкера, группы, в отличие от членов якобы несправившейся группы, заявляли о большой ответственности за выполнение задания. Если группа была успешной, большинство из участников считало, что их вклад бы больше, чем вклад других, и лишь немногие сказали, что их лепта была незначительна.

В результате такого самообмана каждый член группы может ожидать большего вознаграждения, если группа выполняет что-либо успешно, и меньшего порицания, когда

неуспешно. Если большинство людей в группе полагают, что их усилия должным образом не оплачены и не оценены, может появиться разногласие и зависть. Президенты колледжей и деканы частенько наблюдают этот феномен. Девяносто и более процентов факультетских работников оценивают себя выше своих коллег (Blackburn & others, 1980; Cross, 1977), поэтому неизбежно, что, когда объявляют о повышении жалования и половина получает среднюю прибавку или даже меньше, многие чувствуют себя жертвами несправедливости.

Самооценка в пользу своего Я искажает и суждения менеджеров. Когда группы сравнимы по тем или иным параметрам, большинство людей считает свою группу выше (Codol, 1976; Taylor & Doria, 1981; Zander, 1969). Поэтому в большинстве своем президенты корпораций прогнозируют больший рост своих фирм, чем фирм конкурентов (Larwood & Whittaker, 1977). Точно так же большинство менеджеров на производстве преувеличивает предполагаемое количество продукции (Kidd & Morgan, 1969). Такой сверхоптимизм может привести к катастрофе. Если те, кто имеет дело с фондовой биржей или недвижимостью, посчитают, что их интуиция выше, чем у конкурентов, их может постигнуть жестокое разочарование. Уже в XVIII веке экономист Адам Смит, защитник экономического рационализма человека, предвидел, что люди могут переоценивать свои шансы на успех. Он говорил, что эта «абсурдная самонаде-

Часть I. Социальное мышление

#### ЗА КУЛИСАМИ

«В мою бытность учеником школы и студентом колледжа я, ради развлечения и заработка, был гитаристом в рок-группе. Два наблюдения, сделанные в этот период, повлияли на мои будущие исследования.

Первое: то, как преподносится музыка, столь же важно, как и сама музыка. Я понял, что это верно и для повседневного социального общения: имеет значение не только, что люди представляют собой, но и то, как они представляют себя другим. Меня заинтересовало, как люди умеют справляться с информацией, чтобы создать желаемое впечатление, и эта заинтересованность привела к исследовательской программе, которая стала моим делом в течение 20 лет.

Второе: большинство музыкантов, которых я встречал, казалось, были уверены в том, что их группа была особенной, в силу ее исключительного инструментального артистизма, певческого таланта, умения писать песни, находиться на сцене или административного руководства. Также члены рок-группы обычно переоценивали свой вклад в успех группы и недооценивали то, что приводило к неудаче. Я разделял те же чувства по поводу моей группы и моего вклада в нее. Я видел, как много хороших групп распадается из-за проблем, вызванных такими возвеличивающими себя тенденциями. Мои поздние исследования показали, что предрасположение в пользу своего Я является общим для групп и определяет условия, которые питают его».

БАРРИ ШЛЕНКЕР (Barry Schlenker), университет Флориды

«Высокомерие вернулось в город». В. Филдз

янность на свою удачу» возникает из «тщеславного самомнения о своих способностях, которое характерно для большинства людей» (Spiegel, 1971, с. 243). Едва ли ново утверждение, что люди благосклонно относятся к себе: трагический порок — высокомерие, или гордыня, изображался еще в древнегреческой драме. Как и испытуемые в наших экспериментах, греческие трагические персонажи не вступали осознанно на стезю порока — они просто слишком высоко оценивали себя. В литературе снова и снова описываются ловушки, подстроенные гордыней. В религии гордыня долго была первой в ряду семи смертных грехов.

Если гордыня сродни предрасположению в пользу своего Я, тогда что такое смиренность? Презрение к себе? И можем ли мы утверждать и принимать самого себя без предрасположения в пользу своего Я? Перефразируя английского ученого-писателя К. С. Льюиса, смиренность заключается не в том, что красивые люди пытаются поверить в свою уродливость, а умные — в свою глупость. Ложная скромность действительно может скрывать гордыню какой-то «выше среднего смиренности». (Возможно, вы, как и большинство прочитавших эту книгу до вас, поздравляете себя с относительной

свободой от предрасположения в пользу своего Я.) Истинная смиренность больше похожа на бескорыстие, чем на ложную скромность. Поэтому люди могут искренне радоваться своим талантам и столь же искренне признавать таланты других. Исследования самооффективности, самооценки и предрасположения в пользу своего Я выявляют глубинную правду о человеческой природе. Они также напоминают нам о том, чему Паскаль учил 300 лет назад: одной истины никогда не будет достаточно, потому что мир сложен. Любая истина, отделенная от дополняющей ее истины, будет полуправдой. «Часто половина правды — большая ложь».

Бенджамин Франклин, «Альманах простака Ричарда», 1758

Глава 2. «Я» в социальном мире ■ 9

Предрпспо. шженне в пользу своего Я в группе может стать особенно опасным.



«Итак, мы пришли к соглашению. В датском королевстве все спокойно. Все неприятности случаются где-то за его пределами».

Истина относительно самооффективности вдохновляет нас не поддаваться неприятным ситуациям, быть настойчивыми, несмотря на первоначальные неудачи, прилагать усилия, дабы не позволить собственным сомнениям сбить себя с толку. Высокая самооценка, или иначе чувство собственного достоинства, является фактором адаптации. Когда мы верим в свои позитивные возможности, мы менее уязвимы для депрессий и увеличиваем свои шансы на успех.

Истина относительно нереалистичного оптимизма и других форм предрасположения в пользу своего Я напоминает нам, что самооффективность — это еще не все Я в социальном мире.

Если позитивное мышление может совершенствоваться то или это, то тогда причину несчастливого брака, бедности или депрессивности нужно искать в самих себе. Стыдно! Если бы только мы были более усердны, более дисциплинированы и менее глупы. Искаженная оценка того факта, что трудности иногда отражают деспотичную власть социальных ситуаций, порою искушает нас обвинять людей в их проблемах и неудачах или винить самих себя слишком строго за свои собственные. Величайшие достижения, как и величайшие разочарования, — дети слишком больших ожиданий.

#### РЕЗЮМЕ

Вопреки предположению, что большинство людей страдают от низкой самооценки или чувства неполноценности, исследователи постоянно сталкиваются с тем фактом, что для многих свойственно предрасположение в пользу своего Я. В экспериментах и повседневной жизни мы часто сваливаем неудачу на ситуацию и приписываем удачу себе. Мы обычно оцениваем себя выше среднего по субъективным желаемым особенностям и способностям. Веря в себя, мы проявляем нереалистичный оптимизм в отношении своего будущего. Мы переоцениваем широкую распространенность собственных мнений и недостатков (ложный консенсус) и недооцениваем широкую распространенность тех способностей и добродетелей, которыми мы обладаем (ложная уникальность). Такое восприятие отчасти возникает из мотива поддержать и повысить самооценку — побуждения, которое спасает людей от депрессии, но способствует недооценке и групповому конфликту.

Часть I. Социальное мышление

#### ■ САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ

Мы, люди, кажется, склонны не только воспринимать себя благоприятным образом, но и преподносить себя другим в желаемом свете. Каким образом тактика «регулирования впечатлений» может привести нас к ложной скромности или к деструктивному поведению?

Итак, мы уже убедились, что Я находится в центре нашего социального окружения, что самоуважение и самооценочность приносят дивиденды и что гордыня по поводу своего Я искажает самооценку. Но всегда ли искренне выражение высокой значимости самого себя? Чувствуют ли люди в глубине души то, о чем говорят публично? Или они просто умеют хорошо держаться, далее несмотря на то что живут, сомневаясь в себе?

#### ЛОЖНАЯ СКРОМНОСТЬ

Существуют неоспоримые свидетельства того, что люди иногда преподносят себя не такими, каковы они на самом деле. Самый наглядный пример, однако, не ложная гордость, а ложная скромность. Возможно, теперь вы припоминаете случаи, когда кое-кто не превозносил себя до небес, а занимался самоуничижением. Такое пренебрежение к себе может быть очень тонким предрасположением в пользу своего Я, так как часто с его помощью добиваются успокаивающих «поглаживаний». «Я — дурак» может вызвать у друга заверение «Ты —

\_\_\_\_\_ молодец!» Даже таким замечанием, как «Я хотела бы быть не такой некрасивой», можно добиться, по крайней мере, следующего: «Послушай, я знаю людей, которые более не-

« Смирение нередко оказывается притворной покорностью, цель которой — подчинить себе других: это уловка гордости, принижающей себя, чтобы возвыситься». Ларошфуко, «Максимы», 1665  
красивы, чем ты».

Существует еще одна причина, почему люди умаляют себя и превозносят других. Представим себе тренера, который перед ответственной игрой расхваливает мастерство противника. Разве он абсолютно искренен? Когда тренеры публично возвеличивают противников, они изображают подобие скромности и спортивной порядочности и готовят почву для благоприятной оценки вне зависимости от результата игры. Победа становится достижением, достойным похвалы, поражение же объясняется «титанической защитой» противника. Скромность, по словам Фрэнсиса Бэкона, философа XVII века, не что иное, как «искусство хвастовства». Таким образом, Роберт Гоулд, Поль Бронштейн и Гарольд Сигалл (Robert Gould, Paul Brounstein & Harold Sigall, 1977) обнаружили, что в экспериментальных условиях студенты Мэрилендского университета восхваляли ожидаемого оппонента в случае, если оценка производилась публично. Если это требовалось сделать анонимно, они приписывали будущему оппоненту куда меньше способностей.

Ложная скромность также выглядывает из автобиографий известных людей. На церемониях награждения дипломанты любезно благодарят других за поддержку. Во время получения Академической премии Морин Стейплтон (Maureen Stapleton) благодарила «мою семью, моих детей, моих друзей и всех, кого я когда-либо встречала в жизни». Не противоречат ли такие щедрые

Глава 2. «Я» в социальном мире ш 9!

похвалы общему мнению, что люди охотно приписывают успех своим собственным усилиям и компетентности?

Чтобы узнать это, Рой Баумейстер и Стейси Илко (Roy Baumeister, Stacey Ilko, 1995) попросили студентов описать «важное событие, завершившееся успешно». Те, кого они попросили подписаться, и те, кто полагал, что их рассказ прочтут другие, часто выражали благодарность за помощь или эмоциональную поддержку, которую они получали. Те же, кто писали анонимно, редко упоминали об этом; наоборот, они описывали, как сами добивались успехов. Для Баумейстера и Илко эти результаты дали возможность предположить у людей наличие «несерьезной благодарности», то есть внешняя благодарность давала возможность казаться скромным, хотя в глубине души испытуемые приписывали успехи себе.

ПРЕПЯТСТВИЯ, КОТОРЫЕ МЫ СОЗДАЕМ СЕБЕ САМИ

Иногда люди не верят в свои шансы на успех, представляя себя робкими, больными или травмированными прошлыми событиями. Отнюдь не являясь преднамеренно саморазрушительным, такое поведение обыкновенно имеет целью самозащиту (Arkin & others, 1986; Baumeister & Scher, 1988; Rhodewalt, 1987): «Я не неудачник, у меня все в порядке, мне только мешает эта проблема».

Почему люди ставят себе препятствие в виде саморазрушительного поведения? Вспомните — мы охотно защищаем свой Я-образ, приписывая неудачи влиянию внешних факторов. Вы можете понять, почему, боясь неудачи, люди могут сами строить себе препятствия, развлекаясь перед собеседованием по устройству на работу полночи на вечеринке или играя на компьютере вместо занятий

перед сложным экзаменом? Когда Я-образ связан с выполнением чего-либо, приложить усилие и потерпеть не-

препятствия, которые мы создаем себе сами:

защита своего Я-образа посредством нахождения подходящего оправдания собственной неудачи.

удачу может оказаться для нас более разрушительным, чем иметь готовое оправдание.

Если препятствие помешало нам, мы останемся «при своей» самооценке; если же нам сопутствовал успех, мы укрепим свой Я-образ. Препятствия защищают нашу самооценку и общественный имидж, позволяя приписывать неудачи чему-то временному или внешнему («Я плохо себя чувствовал»; «Я слишком поздно засиделся прошлым вечером»), а не недостатку таланта или способностей.

Анализ создания препятствий для самого себя, предложенный Стивеном Бергласом и Эдвардом Джонсом (Steven Berglas & Edward Jones, 1978), был подтвержден следующим образом. Говорилось, что исследование посвящено связи «лекарственных препаратов и интеллекта». Вообразите себя на месте испытуемых Дьюк-ского университета, где проводился эксперимент. Вы отвечаете на какие-то трудные, рассчитанные на сообразительность вопросы, а затем вам говорят: «У вас самые «Без попытки не может быть неудачи; без неудачи нет унижения».

Уильям Джеймс, «Принципы психологии», 1890

лучшие показатели, которые когда-либо были известны!» Вы не-обыкновенно счастливы.

После этого вам предлагают выбрать один из двух лекарственных препаратов, " \*\* <\*-«^г.»" прежде чем вы будете отвечать на подобные же вопросы. Один препарат способствует ИНТР Л ЛРКТУЯ ЛЬНПМ 71РЯТР ПЫШГТИ пnvrfi чатппм-iwiimoT oo T^ 11/T.tt ППР-

■ Часть I. Социальное мышление

парат вы предпочтете? Большинство студентов выбирали препарат, который, как предполагалось, будет затруднять мышление и таким образом предоставит возможность удобного оправдания вероятных худших результатов.

Исследователи документально подтвердили другие способы, посредством которых люди сами создают себе препятствия. Боясь неудачи, люди:

■ Будут сокращать свою подготовку к важным соревнованиям в индивидуальных видах спорта (Rhociewalt & others, 1984).

■ Не будут прилагать усилия, которые могли бы, для выполнения задачи, вовлекающей в процесс Эго (Hormuth, 1986; Pyszczynski & Greenberg, 1983; Riggs, 1992; Turner & Pratkanis, 1993).

■ Дадут преимущество своему оппоненту (Shepperd & Arkin, 1991). ш Будут жаловаться на депрессию (Baumgardner, 1991).

■ Будут плохо выполнять задание в самом начале, чтобы не создавать призрачных надежд (Baumgardner & Brownlee, 1987).

После проигрыша более молодым соперницам теннисистка Мартина Навра-тилова призналась, что она «боялась играть в полную силу... Я боялась признаться себе: а вдруг они смогут победить меня, когда я играю в полную силу; потому что если они смогут, то мне конец» (Frankel & Snyder, 1987).

УПРАВЛЕНИЕ ВПЕЧАТЛЕНИЯМИ

Предрасположение в пользу своего Я, ложная скромность и препятствия, которые мы

создаем себе сами, показывают глубину нашей заботы о Я-образе. В разной степени мы постоянно управляем впечатлениями, которые создаем. Хотим ли мы произвести впечатление, запугать или показаться беспомощными, мы являемся общественными созданиями, играющими перед аудиторией.

Самопрезентация относится к нашему стремлению представить желаемый образ как для аудитории вне (другие люди), так и для аудитории внутри (мы сами). Мы учимся управлять впечатлениями, которые производим. Мы выражаем свое самоопределение («самоопределяемся»), показывая себя как определенный тип человека (Schlenker & others, в печати). Намеренно или нет, мы извиняем, оправдываем или защищаем, когда это необходимо, чтобы поддержать свою самооценку и подтвердить свой Я-образ (Schlenker & Weigold, 1992). В знакомых ситуациях это происходит без сознательных усилий. В незнакомых ситуациях, допустим на вечеринке с людьми, на которых мы хотели бы произвести впечатление, или в разговоре с лицом другого пола, мы точно осознаем, какое впечатление производим (Leary & others, 1994). Готовясь к фотографированию, мы можем даже попытаться придавать лицу, смотрясь в зеркало, разные выражения.

По словам исследователей самопрезентации, нет ничего удивительного в том, что, если возникнет вероятность неудачи, в результате которой они будут выглядеть не лучшим образом, люди будут создавать себе препятствия (Arkin & Baumgardner, 1985). Ничего странного нет, что люди рискуют здоровьем: загорают на солнце, несмотря на то что это приводит к морщинам и раку; перестают есть; не пользуются презервативами и не говорят на эту тему; под

Самопрезентация:

акт самовыражения и поведения, направленный на то, чтобы создать благоприятное впечатление или

чьим-либо идеалам.

Глава 2. «Я» в социальном мире ■ 97

Самомониторинг:

изучение способов презентации себя в социальных ситуациях и регулирование поведения с целью произвести желаемое впечатление.

«Общественное мнение всегда более деспотично по отношению к тем, кто явно боится его, чем по отношению к тем, кто к нему равнодушен». Бертран Рассел, «В борьбе за счастье», 1930

давлением сверстников начинают курить; спиваются и принимают наркотики (Leary & others, 1994). Неудивительно, что люди становятся более скромными, когда их самообольщению может прийти конец или когда их самооценка может быть критически изучена специалистами (Arkin & others, 1980; Riess & others, 1981; Weary & others, 1982). Профессор Смит будет менее уверена в значимости своей работы, представляя ее профессионалам-коллегам, а не студентам.

Для некоторых сознательная самопрезентация — образ жизни. Непрерывно контролируя свое поведение и отмечая, как реагируют другие, они корректируют свою социальную деятельность, если она не достигает желаемого эффекта. Те, у кого высокие показатели по шкале тенденции к самоопиториипу (кто, например, согласен с утверждением «Я стремлюсь быть таким, каким хотят меня видеть люди»), действуют как социальные хамелеоны, то есть приспосабливают свое поведение в соответствии с внешними ситуациями (Snyder, 1987). Настроив свое поведение в ответ на ситуацию, они, скорее всего, будут поддерживать установку, которой на самом деле они не придерживаются (Zanna & Olson, 1982). Помня о других, они вряд ли будут поступать в соответствии с собственными установками. Поэтому у людей с высоким показателем по самомониторингу установки будут выполнять функцию социального урегулирования; они помогают им адаптироваться к новой работе, роли и взаимоотношениям (Snyder & DeBono, 1989; Snyder & Copeland, 1989).

Люди с низкими показателями сэмомониторинга меньше заботятся о том, что о них думают другие. Они больше руководствуются внутренними ощущениями, и поэтому более вероятно, что они будут говорить и действовать так, как чувствуют на самом деле

(McCaup & Hapcock, 1983). Большинство из нас находится где-то между крайностью высокого (актер, знающий свою роль наизусть) и низкого (упорная нечувствительность к другим) самомониторинга.

Преподносить себя так, чтобы создать желаемое впечатление, дело очень тонкое. Люди хотят, чтобы их воспринимали способными, но в то же время скромными и честными (Carlston & Shovar, 1983). Скромность создает хорошее впечатление, а намеренное хвастовство — плохое (Forsyth & others, 1981; Holtgraves & Srull, 1989; Schlenker & Leary, 1982). Вот вам феномен ложной скромности: мы часто демонстрируем более низкую самооценку, чем чувствуем в глубине души (Miller & Schlenker, 1985). Но когда мы явно сделали что-то очень хорошо, ложное отрицание этого («Я действительно был хорош, но это же не большое дело») может предстать в виде притворной скромности. Чтобы произвести хорошее впечатление — скромного, но компетентного, требуются социальные умения.

Тенденция к скромному представлению самого себя и ограниченному оптимизму особенно ярко выражена в культурах, где ценится самоограничение, — в Китае и Японии (Heine & Lehman, 1995; Markus & Kitayama, 1991; Wu & Tseng, 1985). В Японии дети учатся делиться похвалой за успехи и принимать на себя ответственность за неудачи. В западных странах дети учатся гордиться-

#### 98 ■ Часть I. Социальное мышление

Занятия шпицами в токийском детском саду. В азиатских странах самопрезентация ограничена. Дети учатся идентифицировать себя со своими группами.

«Поэтому государю не обязательно обладать всеми желаемыми качествами... но крайне необходимо производить впечатление, что обладаешь ими».

Никколо Макиавелли (1469—1527)

ся успехами и приписывать неудачу ситуации. Результатом является то, как сообщает Филип Зимбардо (Philip Zimbardo, 1993), что японцы более скромны и застенчивы. Несмотря на такую заботу о самопрезентации, люди во всем мире в глубине души относятся к себе одобрительно. Предрасположение в пользу своего Я можно заметить и у голландских школьников, бельгийских баскетболистов, у индусов, японских шоферов, австралийских студентов и рабочих, китайских студентов и французов всех возрастов (Codol, 1976; de Vries & van Knippenberg, 1987; Feather, 1983; Hagiwara, 1983; Jain, 1990; Licbrand & others, 1986; Lefebvre, 1979; Murphy-Berman & Sharma, 1986; and Ruzzeno & Nollcr, 1986 соответственно).

#### РЕЗЮМЕ

Как общественные создания, мы приспособляем свой мир и свои действия к окружению. В различной степени мы являемся самомониторами, мы обращаем внимание на наше поведение и регулируем его, чтобы произвести желаемое впечатление. На примере ложной скромности, когда люди принижают себя, превозносят будущих конкурентов или публично хвалят других, хотя в глубине души оставляют первенство за собой, объясняется тактика «регулирования впечатлений». Посредством саморазрушающего поведения, чтобы защитить самоуважение, люди порой создают себе препятствия, находя оправдание неудачам.

#### Глава 3

#### СОЦИАЛЬНЫЕ УБЕЖДЕНИЯ И СУЖДЕНИЯ

##### ■ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ДРУГИХ.....100

Кому приписать причину: человеку или ситуации? ..... 100

Почему мы изучаем ошибки атрибуции..... 104

Фундаментальная ошибка атрибуции..... 105

Насколько фундаментальной является фундаментальная ошибка атрибуции?..... 112

##### ■ НАШИ СУЖДЕНИЯ О ДРУГИХ.....115

Интуиция: наш потенциал внутреннего знания ..... 115

Конструирование интерпретаций и воспоминаний..... 118

Самонадеянность в суждениях..... 128

Эвристика..... 132

Иллюзорное мышление.....	136
Настроение и суждения.....	140
■ УБЕЖДЕНИЯ САМОРЕАЛИЗАЦИИ.....	143
Ожидания преподавателя и поведение студента .....	144
Что мы ждем от других, то и получаем .....	145
■ ВЫВОДЫ.....	148

#### 100 ■ Часть I. Социальное мышление

В сентябре 1983 года в районе Тихоокеанского побережья Советский Союз сбил самолет Корейской авиакомпании, выполнявший рейс 007. Все 269 человек, находившиеся на борту, погибли. Реакция Соединенных Штатов была незамедлительной и жесткой: Советы признаются виновными в гибели невинных людей, находившихся на сбившемся с курса гражданском авиалайнере.

В июле 1988 года миноносец эскадры США «Vincennes» в бою с иранскими канонерками в Персидском заливе сбил иранский аэробус, выполнявший рейс 655. Все 290 человек, находившиеся на борту, погибли. Теперь Советы обвинили американцев в гибели невинных людей, находившихся на выполнявшем рейс гражданском авиалайнере.

Была ли права каждая страна в том, что определяла действия другой как злонамеренные и подвергала сомнению утверждения, что лайнер ошибочно был принят за военный? Или действия каждой из них были понятны в этой ситуации? Не был ли этот инцидент в глазах Советов нарушением государственной границы самолетом-шпионом? И не затуманил ли взгляд США факт, что незадолго до происшествия ракетой, запущенной с воздуха, был поврежден американский миноносец?

Как видно из этих случаев, наши суждения о том, что делают нации и народы, зависят от того, как мы объясняем их поведение. В свете собственных объяснений мы можем расценить факт лишения жизни некоей персоны как преднамеренное убийство, непредумышленное убийство, самозащиту или патриотизм. В зависимости от того, как мы это проинтерпретируем, мы можем рассматривать более низкую оплату женского труда как дискриминацию или подыскивать этому оправдания. В зависимости от того, как мы это себе объясним, мы можем расценить дружелюбное отношение к нам как любовь или как попытку снискать расположение. Учитывая важную роль наших объяснений, социальные психологи изучают процесс интерпретации и оценки действий других людей.

#### ■ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ДРУГИХ

Люди интерпретируют других людей, а социальные психологи — их интерпретацию. Поэтому вопрос: как и насколько точно люди объясняют поведение других? Теория атрибуции предлагает несколько ответов.

Трагедии с самолетами иллюстрируют положение, с которым мы сталкиваемся ежедневно. Пытаясь понять людей, мы задаемся вопросом: почему они действуют так, а не иначе? Разум человека хочет осмыслить мир. Если производительность труда рабочих падает, предполагаем ли мы, что они стали ленивее? Или оборудование стало менее эффективным? У мальчика, который дерется со своими одноклассниками, враждебность — личностная характеристика? Или это ответ ?ia безжалостные поддразнивания? Когда продавец говорит: «То платье, и правда, выглядит прелестно на вас», отражает ли это его истинные чувства? Или это уловка, присущая торговой сделке?

#### КОМУ ПРИПИСАТЬ ПРИЧИНУ: ЧЕЛОВЕКУ ИЛИ СИТУАЦИИ?

Мы бесконечно анализируем и обсуждаем вопрос, почему происходит то, что происходит, особенно когда сталкиваемся с чем-то негативным или неожиданным (Bohner & others, 1988; Weiner, 1985). Эми Холтцворт-Манро и Нейл

#### Глава 3. Социальные убеждения и суждения ■ 101

Джейкобсон (Amy Holtzworth-Munroe & Niel Jakobson) сообщают, что женатые люди часто анализируют поведение своих партнеров, особенно его негативные проявления. Холодная враждебность с большей вероятностью, чем теплые объятия, заставит партнера задать вопрос «Почему?». Ответы супругов соответствуют степени их удовлетворенности браком. Те, кто интерпретирует негативные действия партнера как эгоистичные и типичные для него («Она холодная, раздражительная особа»), обычно несчастливы в браке. Тем, кто видит причину негативных действий партнера во внешних

обстоятельствах («Она расстроена тем, как я поступил»; «У него был плохой день сегодня»), легче принять партнера таким, каков он есть, и любить его (Fincham & Bradbury, 1993; Fletcher & others, 1990).

Наши заключения о том, почему люди поступают так, как они поступают, очень важны: они определяют наши реакции и решения относительно других. Ангония Абби и ее коллеги (Anlonia Abbey, 1987, 1991) неоднократно обнаруживали, что мужчины с большей вероятностью, чем женщины, считают причиной дружелюбного отношения со стороны слабого пола легкое сексуальное влечение. Такое неверное истолкование теплоты как сексуального обольщения (так называемая ошибочная атрибуция) может привести к поведению, которое женщина расценит как сексуальное домогательство (Johnson & others, 1991; Saal & others, 1989). Это может объяснить, почему во всем мире растет число сексуальных притязаний со стороны мужчин (Kenrick & Trost, 1987).

Очень велика вероятность того, что сексуально агрессивные мужчины неправильно истолкуют общительность женщин (Malamith & Brown, 1994). Такие ошибочные атрибуции приводят к изнасилованию во время свидания и способствуют развитию тенденции (более характерной для мужчин в различных культурах от Бостона до Бомбея, чем для женщин) оправдывать изнасилование провоцирующим поведением жертвы (Muehlenhard, 1988; Shotland, 1989; Kanekar & Nazareth, 1988). Ошибочная атрибуция также помогает объяснить, почему американок (23%), которые говорят, что их вынудили вступить в нежелательные сексуальные отношения, почти в восемь раз больше, чем американцев. Чему мы должны приписать сонливость этого студента? Недостатку сна? Скуке? Припишем ли мы это внутренним или внешним факторам, зависит от того, замечали ли мы, что он постоянно спит на этих и на других занятиях, и реагируют ли «Ругие студенты на то, что он спит именно "о этих занятиях».

102 ■ Часть I. Социальное мышление

цев (3%), говорящих, что они когда-либо принудили женщину к сексуальному акту (Laumann & others, 1994).

Теория атрибуции анализирует то, как мы объясняем поведение людей. Ее разновидности имеют некоторые общие теоретические положения. Как объясняют Дэниел Гилберт и Патрик Мэлоун (Daniel Gilbert &

^{"теория атрибуции: Patrick Malone, 1995), каждый «интерпретирует кожу че-теория о том, как ловека как особую границу, отделяющую один набор "при-люди объясняют чинных сил" от другого. На освещенной солнцем стороне

поведение других, эпидермиса находятся внешние или ситуативные силы, с пописывают ли « i. ч

н л . направляющей, устремленной внутрь, а на мясистой сторо- ONU Причину OGU"

ствий внутренним диспозициям человека (устойчивым

не располагаются внутренние, или личностные, силы, чья направляющая устремлена вовне. Иногда эти силы работают сообща, иногда вступают в противодействие, и их дичертам, мотивам намнческое взаимодействие проявляется в поведении, ко-и цстановкам) или

внешним ситуациям. торое мы наблюдаем»

Фриц Хайдер (Fritz Hcidcr, 1958), известный как автор

теории атрибуции, проанализировал «психологию здравого смысла», посредством которой человек объясняет повседневные события. Хайдер пришел к выводу, что люди стремятся приписать поведение внутренним (например, личностным склонностям) или внешним причинам (например, чему-то ситуативному). Учитель может заинтересоваться, в чем причина плохой успеваемости ребенка — в недостаточной мотивации и способностях («атрибуция по склонности») или физических и социальных обстоятельствах («атрибуция по ситуации»).

Это различие между внутренними (диспозиционными) и внешними (ситуационными) причинами часто стирается, потому что внешние ситуации порождают внутренние изменения (White, 1991). Высказывания «Школьник боится» и «Школа пугает ребенка» семантически очень близки. Более того, ситуации влияют на диспозиции. Шар катится к

кеглям, и потому что он круглый и для него характерно катиться, и потому что его толкнули. Тем не менее социальные психологи обнаружили, что мы часто приписываем поведение других либо их диспозициям, либо ситуации. Поэтому когда Константин Седикидес и Крейг Андерсон (Constantine Sedikides & Craig Anderson, 1991) опросили американских студентов, почему Советский Союз не вызывает симпатии у американцев, 8 из 10 сравнили его действия с поведением «запутавшейся», «неблагодарной» или «предательской» личности. Но в то же время 9 из 10 приписали отраженный образ недостатков СССР гнетущей атмосфере советской ситуации.

#### ПРЕДПОЛАГАЕМЫЕ ЧЕРТЫ

Эдвард Джоунз и Кейт Дейвис (Edward Jones & Keith Davis, 1965) заметили, что мы часто приходим к заключению, будто намерения и диспозиции других людей соответствуют их действиям. Если я вижу, что Рик отпускает саркастические высказывания в адрес Линды, я должен, вероятно, сделать вывод, что Рик — недружелюбный человек. «Теория соответствующих предположений» Джоунза и Дейвиса уточняет условия, при которых такие атрибуции наиболее вероятны. Например, нормальное или ожидаемое поведение говорит нам о человеке меньше, чем необычное поведение. Если Рик преисполнен сарказма во время интервью с работодателем, во время которого человек обычно старается

#### Глава 3. Социальные убеждения и суждения ■ 1С



«Итак, если кофе будет прекрасным — спасибо мистеру Кофе. Если отвратительным — спасибо мне».

Мы с тремимся припи сать чье либо поведение или результат события либо внутренним ( диспозиционным), либо внешним d итуациоп ным) причинам.

произвести приятное впечатление, это скажет о нем больше, чем его саркастические замечания по поводу того, что ею новую машину только что помяли на стоянке.

Примечательна та легкость, с которой мы делаем заключения о чертах личности. В своих экспериментах Джеймс Улман (James Uleman, 1989) из Нью-Йоркского университета предъявлял студентам утверждения, которые они должны были запомнить, например: «Библиотекарь переносит через дорогу покупки старушки». Студенты тотчас невольно и неосознанно сделали вывод о черте личности. Когда позже им помогли припомнить предложение, наиболее ценным ключевым словом оказалось не «книги» (намек на библиотекаря) или «сумки» (намек на покупки), а «полезный» — предполагаемая черта, которую, я думаю, вы тоже спонтанно приписали библиотекарю.

#### АТРИБУЦИИ ЗДРАВОВОГО СМЫСЛА

Как видно из этих примеров, атрибуции часто рациональны. В доказательство разумных способов, с помощью которых мы объясняем поведение, теоретик атрибуции Гарольд Келли (Harold Kelley, 1973) описал то, как мы используем информацию о «постоянстве», «ясности» и «консенсусе» (рис. 3-1). Обг^ясняя, почему}' у Эдгара проблемы с компьютером XYZ-5000, большинство людей соответствующим образом используют информацию, касающуюся постоянства (у Эдгара обычно бывают проблемы со своим компьютером?), исключительности (у Эдгара есть проблемы с другими компьютерами или только с XYZ?) и консенсуса (у других людей есть подобные проблемы с XYZ?). Если мы узнаем, что Эдгар, и только Эдгар постоянно имеет проблемы с этим и другими компь-

ютерами, мы, вероятно, припишем эти проблемы Эдгару, а не дефектам в XYZ. Итак, психология нашего здравого смысла часто объясняет поведение с логической точки зрения. Но Келли также обнаружил, что в обыденных интерпретациях люди часто не принимают в расчет возможную причину поведения, если уже известны другие правдоподобные причины. Если я в состоянии назвать одну или две причины, почему студент мог плохо отвечать на экзамене, я могу пренебречь другими возможными причинами.

104 ■ Часть I. Социальное мышление

■ Рис. 3-1. Теория атрибуции Гарольда Келли.

Три фактора — постоянство, ясность и консенсус — влияют на то, чему мы припишем поведение — внутренним и пи внешним причинам.

#### ИНТЕГРАЦИЯ ИНФОРМАЦИИ

Мы можем почерпнуть дальнейшие доказательства разумности наших социальных суждений из исследований по интеграции информации. Норман Андерсон (Norman Anderson, 1968, 1974) и его сотрудники выделили несколько правил, с помощью которых мы комбинируем различные части информации о человеке в единое впечатление. Предположим, что вам предстоит свидание с незнакомкой, которую вам описали как умную, дерзкую, ленивую и искреннюю. Исследуя, как люди объединяют такую информацию, можно предположить, что вы, вероятно, взвесите каждый пункт информации в соответствии с его важностью. Если вы считаете особенно важной такую черту, как искренность, то придадите большее значение именно ей. Если вы, как и участники экспериментов Соломона Аша, Берта Ходжеса и Рооса Вонка (Solomon Asch, 1946; Bert Hodges, 1974; & Roos Vonk, 1993), также придадите исключительное значение информации, поступившей первой, наибольшее влияние на вас окажет негативная информация.

Первые впечатления могут наложить отпечаток на вашу интерпретацию более поздней информации. Если вам сказали о ком-то, что он «умен», вы можете в дальнейшем интерпретировать такую его черту, как «дерзость», в смысле «смелость», а не «безрассудство». Негативная информация типа «она бессовестная» также имеет особое значение, возможно потому, что она более необычна. Раз вы проинтерпретировали и взвесили каждую крупницу информации, то теперь используйте вашу ментальную алгебру, чтобы проинтегрировать различные данные. Результатом будет ваше полное впечатление от свидания «вслепую».

#### ПОЧЕМУ МЫ ИЗУЧАЕМ ОШИБКИ АТРИБУЦИИ

Ну, хорошо. Мы создаем впечатление и объясняем поведение какими-то разумными способами. Более восхитительны, однако, те занимательные ошибки, которые мы делаем. В этой главе, как и в предыдущей, объясняются некоторые слабости и заблуждения нашего социального мышления. Читая это, вы можете согласиться с неким студентом, сказавшим, будто «социальные психологи полу-патлт т



#### Глава 3. Социальные убеждения и суждения ■ 10

От первого впечатления зависит многое — оно будет влиять на дальнейшую информацию и суждения.

Эксперименты не рассчитаны демонстрировать, «какие дураки эти смертные» (хотя иногда эксперименты, в самом деле, забавны); их цель — обнаружить, что мы думаем о себе и

других. Как мы отмечали в главе 2, психологи других специализаций по той же самой причине изучают зрительные иллюзии: чтобы обнаружить, как когнитивная система человека перерабатывает информацию.

Если способность к иллюзиям и самообману вас потрясла, вспомните, что наш образ мыслей, как правило, адаптивен. Иллюзорное мышление часто является побочным продуктом наших мыслительных стратегий для упрощения сложной информации. Оно идет параллельно с механизмами нашего восприятия, которые, как правило, представляют реальный образ мира, но иногда вводят нас в заблуждение.

Второй причиной пристального внимания к предубеждениям, которые пронизывают наше мышление, является то, что мы в большинстве случаев не осознаем их. Я больше чем уверен, что вы обнаружите больше сюрпризов, больше спорных вопросов и больше пользы в анализе ошибок и предубеждений, чем в ряду доказательств нашей человеческой способности к логическим и интеллектуальным достижениям. Вот почему эпические поэмы в мировой литературе так часто описывают последствия гордыни и других человеческих пороков. Гуманитарное образование показывает нам ошибочность нашего мышления в надежде, что мы будем более рациональны и станем ближе к действительности. Эта надежда не напрасна: студенты, изучающие психологию, трактуют поведение менее упрощенно, чем студенты с аналогичными способностями, изучающие естественные науки (Fletcher & others, 1986). Итак, не забывая о главной цели — развитие способности к критическому мышлению, давайте посмотрим, каким образом новые исследования социального мышления могут обогатить нашу социальную аргументацию.

#### ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ ОШИБКА АТРИБУЦИИ

В последующих главах мы увидим, что одним из важнейших занятий социальной психологии является изучение того, насколько мы поддаемся влиянию своего социального окружения. Ежесекундно наше внутреннее состояние (и, е-

106 ■ Часть I. Социальное мышление  
довательно, то, что мы говорим и делаем) находится в зависимости от ситуации, а также от того, что мы сами привносим в нее. Малейшее различие в двух экспериментальных ситуациях иногда сильно влияет на реакцию испытуемых. Я наблюдал это, когда вел занятия, которые начинались в 8.30 и 19.00. В 8.30 меня приветствовали молчаливые взгляды; а 19.00 мне пришлось просить, чтобы компания не болтала во время занятий. В каждой ситуации кто-то разговорчивее других, но разница между двумя ситуациями увеличивает индивидуальные различия.

Исследователи атрибуции обнаружили, что мы часто не придаем должного значения этому важному моменту. Объясняя чье-либо поведение, мы недооцениваем влияние ситуации и переоцениваем степень проявления черт и установок индивида. Таким образом, даже зная, как время дня влияет на разговоры в аудитории, мне так и хочется предположить, что люди, которые приходят на занятия к 19.00, более экстравертированы, чем те молчаливые типы, «подползающие» к 8.30.

Это скептическое отношение к той роли, которую играет ситуация, названное Ли Россом (Lee Ross, 1977) фундаментальной ошибкой атрибуции, прослеживается во многих экспериментах. В первом исследовании такого рода Эдвард Джоунз и Виктор Харрис (Edward Jones & Victor Harris, 1967) просили студентов Дьюкского университета прочесть выступления участников дискуссии, поддерживающих или критикующих лидера Кубы Фиделя Кастро.

Фундаментальная ошибка атрибуции:

тенденция наблюдателей недооцени-

Т-«

\*

Если им говорили, что данная точка зрения была выбрана в этих ситуационных

\*

и переоценивать диспозиционные

участником дискуссии, студенты довольно логично предполагали, что она отражает личностную установку. Но что повлияло на поведение — произошло, когда студентам сказали, что ведущий дискус-

сию навязал мнение? Люди излагают утверждения более веско, чем можно было бы ожидать от тех, кто лишь делает вид, что поддерживает точку зрения, которую па самом деле не разделяет (Allison & others, 1993; Miller & others, 1990) Таким образом, даже зная, что участнику дискуссии было велено придерживаться прокастровской позиции, ние других. (Также называется предубеждение соответствия, так как мы часто считаем, что поведение соответствует диспозициям.)

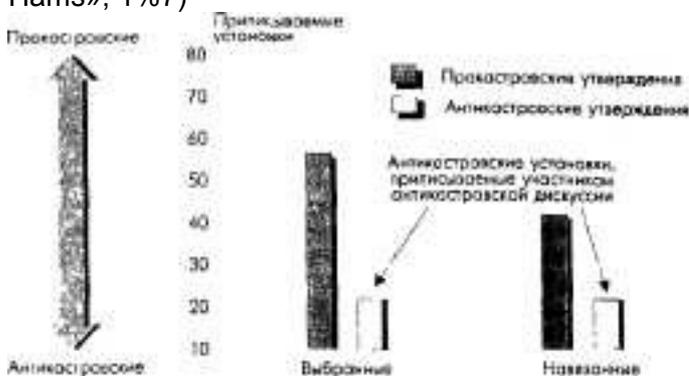
студенты все равно делали вывод, что у него на самом деле «,,»»«,,»»,...« ест^ какпе.то прокастровскис тенденции (рис. 3-2). Возможно, люди думали: «Да, я знаю, что ему навязали эту точку зрения, но мне кажется, что в какой-то степени он действительно так считает». Как вы думаете, что происходит, когда люди читают другое выступление, предположительно написанное педелю назад или раньше, в котором участник дискуссии следовал инструкции поддерживать противоположную точку зрения?

Ошибку атрибуции так трудно перебороть, что даже если люди знают, что именно они влияют на поведение кого-либо, ими все равно недооценивается внешнее влияние. Если люди навязывают свое мнение, которое потом должен выразить кто-то другой, они все равно склонны считать, что этот человек и в самом деле придерживается этого мнения (Gilbert & Jones, 1986). Если во время интервью испытуемых просят либо одобрять, либо осуждать себя, они очень хорошо осознают, почему они так поступают. Но они не осознают своего влияния на другого человека. Если Хуан ведет себя скромно, его наивный партнер Боб, вероятно, тоже будет скромным. Несомненно, Хуан без труда осознает собственную явную скромность, но будет думать, что v бедного Бобя

Глава 3. Социальные убеждения и суждения ■ 107

■ Рис. 3-2. Основная ошибка атрибуции.

Когда чюди читают доклады, сделанные в ходе дискуссии, которые поддержива ют или критикуют Фиделя Кастро, они приписывают соответствующие установки делающем!) док над, даже когда ведущий дискуссии навязывает свою точку лреиния. (По данным «Jones & Hams», 1%7)



самооценка (Baumeister & others, 1988). Короче говоря, мы склонны полагать, что поведение других отражает их истинную сущность.

Мы совершаем основную ошибку атрибуции, интерпретируя поведение других людей. Мы часто объясняем свое собственное поведение с точки зрения ситуаций, но считаем, что другие сами несут ответственность за свое поведение. Джон мог бы объяснить свое поведение ситуацией («Я злюсь, потому что все идет не так, как хочется»), но Элис могла подумать: «Джон ведет себя враждебно, потому что он злой человек». Когда мы объясняем свои поступки, то обычно используем глаголы, которые характеризуют наши действия и реакции («Меня раздражает, когда...»). Интерпретируя кого-то другого, мы чаще характеризуем, какой это человек («Он раздражительный») (Fiedler & others, 1991; McGuire & McGuire, 1986; White & Younger, 1988).

#### ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ ОШИБКА АТРИБУЦИИ В ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ

Если мы знаем, что кассир обязан сказать: «Благодарю вас, желаю приятного дня», делаем ли мы, тем не менее, произвольно вывод, что кассир — дружелюбный, приятный человек? Мы, конечно, знаем, как не принимать в расчет поведение, которому приписываем скрытые мотивы (Fein & others, 1990). Все-таки посмотрим, что произошло,

когда студенты Уильямского колледжа беседовали с предполагаемой выпускницей, специализировавшейся в области клинической психологии, которая вела себя то тепло и дружелюбно, то отчужденно и критично. Исследователи Дэвид Наполитан и Джордж Гиталс (David Napolitan & George Goethals, 1979) заранее сообщили одной половине студентов, что ее поведение будет спонтанным. Другой половине они сказали, что в целях эксперимента ей дали указания вести себя дружелюбно (или недружелюбно). Был ли эффект от этой информации? Никакого. Если она была дружелюбна, они полагали, что она действительно дружелюбный человек; если она вела себя недружелюбно, они считали, что она недружелюбный человек. Также, когда мы смотрим на куклу на коленях чревоуцателя или на киноактера, играющего роль «хорошего» или «плохого парня», мы не можем отделаться от ощущения, что запрограммированное поведение отражает внутренние диспозиции. Возможно, именно поэтому Леонард Нимои (Leonard Nimoy), игравший мистера

108 ■ Часть I. Социальное мышление

Спока в «Звездном путешествии» («Star Trek»), впоследствии назвал свою книгу «Я не Спок».

Скидка на социальное давление была позднее обнаружена в эксперименте Ли Росса и его сотрудников (Ross & others, 1977). Эксперимент воссоздал собственный опыт становления Росса от выпускника до профессора. Результаты устного экзамена на докторскую степень оказались для него неутешительными — выдающиеся профессора, не дав ему времени на подготовку, задавали вопросы по теме, в которой сами, бесспорно, были специалистами. Через шесть месяцев доктор Росс уже сам был экзаменатором, теперь уже имеющим возможность задавать каверзные вопросы по своим любимым темам. Один злополучный студент Росса позднее признался, что чувствовал себя точно так же, как Росс полгода назад: был недоволен своим невежеством, а явное величие экзаменаторов совершенно сразило его.

В совместном эксперименте с Терезой Эмебайл и Джулией Стейнмец (Teresa Amabile & Julia Steinmetz) Росс инсценировал опрос без предварительной подготовки. Он наугад назначал кого-то из студентов Станфордского университета на роль задающего вопросы, а кого-то — на роль отвечающего, а других просил наблюдать. Исследователи просили спрашивающих задавать трудные вопросы, которые продемонстрировали бы обширный багаж их знаний. Были забавные вопросы: «Где находится остров Бэйнбридж?», «Как называется Седьмая книга в Ветхом завете?», «Какая из береговых линий — Европы или Африки — длиннее?». Если бы даже вы не знали ответов на них, то и тогда были бы довольны результатами этого эксперимента<sup>1</sup>.

Каждый, несомненно, знает, что тот, кто задает вопросы, имеет преимущество. И все же и те, кто отвечал, и наблюдатели (не задававшие вопросы) пришли к ошибочному заключению, что тот, кто спрашивал, на самом деле знал больше, чем тот, кто отвечал (рис. 3-3). Последующее исследование показывает, что это ошибочное впечатление едва ли является отражением низкого социального интеллекта. Как бы там ни было, умные и социально компетентные люди с большей вероятностью сделают ошибку атрибуции (Block & Funder, 1986).

В реальной жизни те, кто обладает социальной властью, обычно начинают и контролируют беседу, которая часто приводит нижестоящих к переоценке их знаний и интеллекта. Врачи, например, часто считают себя специалистами во всех вопросах, не связанных с медициной. Также и студенты часто переоценивают блеск своих учителей. (Как в эксперименте — учителя задают вопросы из той области, в которой они являются специалистами.) Если кто-то из этих студентов впоследствии становится преподавателем, то обычно с удивлением обнаруживает, что преподаватели не столь уж умны.

Большинству из нас не надо далеко ходить, чтобы убедиться в фундаментальной ошибке атрибуции. Достаточно обратиться к собственному опыту. Решив познакомиться с новыми людьми, Бев изобразила на лице улыбку и с тревогой окунулась в веселье. Казалось, все чувствовали себя непринужденно и счастливо, смеясь и разговаривая друг с другом. Бев подумала: «Почему всегда все чувствуют себя непринужденно в такой компании, а я

ощущаю робость и напряжение?» На самом деле остальные тоже чувствовали нервозность и со-

1 Остров Блинбридж располагается через ГТаджет Саунд от Силттла. Седьмая книга Ветхого завета — Книга судей. Хотя Африканский континент вдвое больше по площади, чем Европа, береговая линия Европы длиннее (Она более извилистая, с множеством гаваней и фиордов, — географический факт, который способствовал ее роли в истории морской торговли.)

Глава 3. Социальные убеждения и суждения ■ 10

■ Рис. 3-3. И участники, и наблюдатели экспериментального контрольного опроса считали, что человек, назначенный случайным порядком на роль задающего вопросы, знал больше, чем отвечающий. На самом деле уже само назначение на роль спрашивающего заставило его выглядеть знающим больше. То, что этот факт не оценивается должным образом, иллюстрирует фундаментальную ошибку атрибуции.

вершали ту же самую ошибку атрибуции, предполагая, что Бев и другие такие, какими кажутся, — уверенно-общительные.

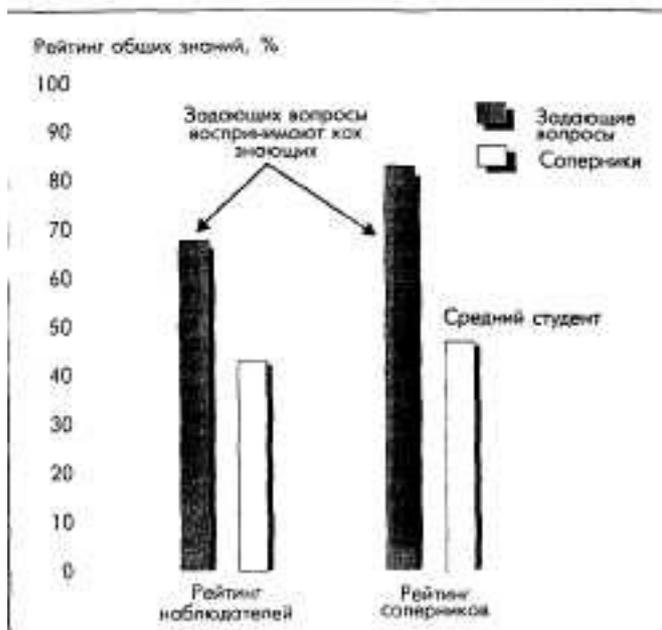
Атрибуции ответственности являются сутью многих судебных решений (Fincham & Jaspars, 1980). В 1988 году, когда полковник Оливер Норт был предан суду по обвинению в воровстве, мошенничестве и заговоре, разгорелся спор: ответствен ли сам Норт за незаконную деятельность и следует ли его заключить в тюрьму? Или Норт действовал по приказу высших чинов? (В книге, вышедшей в 1991 году, он подтвердил, что даже президент Рейган знал о тех приказах, которые он выполнял.) Этот случай может служить примером многих судебных споров; обвинение настаивает: «Вы виновны, так как могли поступить иначе»; подсудимый отвечает: «Это не моя вина, я был жертвой обстоятельств» или «В этих обстоятельствах я не сделал ничего дурного».

ПОЧЕМУ МЫ СОВЕРШАЕМ ОШИБКУ АТРИБУЦИИ?

До сих пор мы рассматривали предубеждение в том плане, как мы объясняем поведение других людей: мы часто игнорируем важные ситуативные факторы. Почему мы склонны недооценивать ситуативные факторы, определяющие поведение других, но не свое собственное?

Перспектива и ситуационное осознание

Теоретики атрибуции подчеркивают, что у нас разный подход к поведению других, за которым мы наблюдаем со стороны, и к своим собственным действиям (Jones & Nisbett, 1971; Jones, 1976). Когда действуем мы, то нашим вниманием командует окружение. Когда мы наблюдаем действия другого, то человек попадает в центр нашего внимания, а ситуация становится относительно невидимой. Если использовать понятие *dmrvDbi* и (Бона, принятое в гештальтпсихо-



110 ■ Часть I. Социальное мышление

логии, человек — это фигура, которая выделяется из окружающего фона среды. Поэтому человек кажется причиной происходящего. Если это правда, чего можно было бы ожидать, если бы перспективы поменялись местами? Что если бы мы могли видеть себя так, как нас видят другие, и если бы мы увидели мир глазами других? Исключило бы это или представило противоположным образом типичную ошибку атрибуции?

Посмотрите, можете ли вы предсказать результат искусного эксперимента, проведенного Майклом Стормзом (Michael Storms, 1973). Представьте себя испытуемым в эксперименте Стормза. Вы сидите лицом к другому студенту, с которым будете говорить в течение нескольких минут. Рядом с вами установлена телекамера, передающая вам изображение другого студента. Напротив вас рядом с другим студентом находятся наблюдатель и другая телекамера. Позже вы и наблюдатель оцениваете, было ли ваше поведение вызвано в большей степени личными качествами или ситуацией.

Вопрос: Кто из вас — испытуемый или наблюдатель — посчитает, что ситуация имеет незначительный вес? Стормз обнаружил, что это будет наблюдатель (еще один пример фундаментальной тенденции атрибуции). Что если мы поменяем местами точки обзора, заставив вас и наблюдателя просмотреть видеозапись, зафиксировавшую ситуацию с места, где находился другой? (Вы теперь видите себя, а наблюдатель видит, что видели вы.) Это переворачивает атрибуции: наблюдатель теперь приписывает ваше поведение в основном ситуации, в которой вы оказались, в то время как вы теперь приписываете его своей персоне. Припоминание того, что видел наблюдатель со своей точки обзора — как бы «разглядывая» кого-то со стороны, — имеет тот же эффект (Frank & Gilovich, 1989).

В другом эксперименте испытуемые просматривали видеозапись дачи показаний подозреваемым в ходе полицейского допроса. Если они видели сцену признания, в которой видеочкамера была направлена только на подозреваемого, то воспринимали признание истинным. Если же в поле зрения был детектив, то испытуемые считали, что в какой-то мере подозреваемого вынудили признаться (Lassiter & Irvine, 1986). В большинстве видеозаписей, снятых в зале суда в момент признания, внимание сосредоточено на подозреваемом. Как мы могли бы ожидать, замечают Дэннэл Ласситер и Кимберли Дадли (Daniel Lassiter & Kimberly Dudley, 1991), такого рода видеозаписи почти в 100% случаев приводили бы к обвинительным приговорам, если бы использовались прокурорами. Возможно, желательны более беспристрастные видеозаписи, показывающие и следователя, и подозреваемого.

Может изменить точку зрения наблюдателей и время. Если образ человека, виденного лишь однажды, стирается из памяти, наблюдатели будут придавать ситуации все большее и большее значение. Услышав, как кто-то отстаивает навязанную позицию, люди предполагают, что человек и в самом деле так считает. Неделей позже они с большой вероятностью будут верить в ситуативное принуждение (Burger, 1991). Через день после президентских выборов 1988 года Джерри Бергер и Жюли Павелич (Jerry Burger & Julie Pavelich, 1994) задавали избирателям Санта-Клары, Калифорния, вопрос: почему выборы закончились с таким результатом? Большинство приписало результат личностным чертам кандидатов и их позициям (Буш был привлекательным; возмутитель спокойствия Дукакис плохо провел кампанию). Когда они задали этот же вопрос другим избирателям год спустя, только треть приписали результат кандидатам. Теперь большинство отнесли его к хорошей обстановке в стране и надежной экономике.

Глава 3. Социальные убеждения и суждения ■ 111

В реакции прессы на шесть президентских выборов в США в период с 1964-го по 1988 год отмечен тот же рост ситуативных объяснений с течением времени (Burger & Pavelich, 1994). Непосредственно после выборов 1978 года творцы передовиц концентрировали внимание на кампаниях Форда и Картера и их личностях. Два года спустя ситуация приняла более угрожающие размеры: «Тени Уотергейта... расчистили путь для восхождения (Картера) к президентству», — отмечалось в одной передовице в «New York Times».

Обстоятельства также могут переместить центр тяжести на нас самих. Мы видим себя на телеэкране и обращаем внимание на самих себя. Мы видим себя в зеркале, слышим свой

голос, записанный на кассету, смотрим на свои фотографии, заполняем автобиографии и также направляем внимание внутрь себя, что заставляет нас осознавать себя, а не ситуацию.

Роберт Уикланд, Шеллп Дуваль (Robert Wicklund, Shelley Duval) и их сотрудники исследовали эффекты становления осознания себя (Duval & Wicklund, 1972; Wicklund, 1979, 1982). Когда наше внимание сосредоточено на нас, мы приписываем себе большую ответственность. Аллан Феннгстейн и Чарльз Кар-вер (Allan Fenigstein & Charles Carver, 1978) продемонстрировали это, заставив студентов представить себя в гипотетических ситуациях. Те, кто осознал себя, думая, что слышат биение своего сердца во время раздумий над ситуацией, считали себя более ответственными за воображаемый результат, чем те, кто думал, что слышат просто посторонние шумы.

Некоторые люди всегда осознают себя. В экспериментах они описывают себя как осознанных личностей (со-

Самоосознание:

состояние сознания, когда внимание фокусируется на себе самом. Это делает людей более восприимчивыми к своим

собственным уста-

глашаются с высказываниями типа «Я обычно внимателен к своим внутренним чувствам») и ведут себя так же, как в том случае, когда они сосредотачиваются на себе, глядя на свое отражение в зеркале (Carver & Schrier, 1978). Таким образом, люди, чье внимание сконцентрировано на себе, — либо на короткий срок во время эксперимента, либо по той причине, что они осознают самих себя, — вглядываются в себя в большей степени, чем это обычно делает наблюдатель; они приписывают свое поведение в большей степени внутренним факторам и в меньшей степени ситуации.

Вот еще одна фундаментальная причина ошибки атрибуции: мы находим причины там, где ищем их. Чтобы убедиться в этом, обратитесь к собственному опыту и подумайте: что бы вы сказали о своем преподавателе по социальной психологии: он молчаливый или разговорчивый человек? Я предполагаю, что вы придете к заключению, что он довольно общителен. Но если подумать еще: ваше внимание сосредоточено на поведении преподавателя, когда он находится в ситуации, требующей, чтобы он говорил. Сам преподаватель отслеживает свое поведение во многих других ситуациях — в классе, на собраниях, дома. «Я разговорчив? — мог бы удивиться он. — Ну, это зависит от ситуации. Когда я в классе или с добрыми друзьями, я довольно общителен. Но на собраниях и в незнакомых ситуациях я испытываю стеснение».

Если мы отчетливо осознаем, как наше поведение меняется в зависимости от ситуации, то должны будем расценивать себя более склонными к изменчивости, чем другие. Именно это было обнаружено в исследованиях в США, Канаде и Германии (Baxter & Goldberg, 1987; Kammer, 1982; Sande & others, 1988). Более

112 ■ Часть I. Социальное мышление

того, чем меньше у нас возможностей наблюдать за поведением других людей в определенных ситуациях, тем больше мы приписываем его их личностным особенностям. Томас Гилович (Thomas Gilovich, 1987) изучал этот факт. Он демонстрировал видеозапись, а затем просил описать, как один человек ведет себя по отношению к другим. Произведенное таким образом впечатление оказалось несколько преувеличенным. Подобным образом впечатление от человека, про которого вы часто слышали от друга, обычно более преувеличено, чем непосредственные впечатления самого друга. Чем лучше вы кого-то знаете, тем меньше вы склонны к свехобобщенным впечатлениям (Prager & Culter, 1990).

Культурные различия

Культура тоже оказывает влияние на ошибку атрибуции (Ickes, 1980; Watson, 1982). Наше западное мировоззрение предрасполагает нас к убеждению, что люди, а не ситуации являются причиной событий. Джеральд Джеллисон и Джейн Грин (Jerald Jellison & Jane

Green, 1981) сообщили, что студенты университета Южной Калифорнии считают более социально одобренными объяснения, рассматривающие влияние внутренних факторов. «Вы можете сделать это!» — заверяет нас популярная психология позитивно мыслящей западной культуры.

Предположение здесь такое: имея правильную диспозицию и установку, каждый может справиться с почти любой проблемой — вы получаете то, что заслуживаете, и заслуживаете то, что получаете. Поэтому мы часто объясняем плохое поведение тем, что приклеиваем к человеку ярлык «больного», «ленивого» или «садиста». В западной культуре дети, по мере своего взросления, становятся все более склонны интерпретировать поведение с точки зрения личностных качеств другого (Rholes & others, 1990; Ross, 1981). Один из моих сыновей, первоклассник, привел дома такой пример. Он составил предложение из слов «ворота», «рукав», «зацепить», «Том», «за» таким образом: «Ворота зацепили Тома за рукав». Учитель, применяя теоретические положения западной культуры в программе обучения, назвал его неправильным. «Правильно» было бы показать, что причина данной ситуации в самом Томе: «Том зацепился своим рукавом за ворота».

Некоторые языки способствуют внешней атрибуции. Вместо того чтобы сказать: «Я опоздал», испанская идиома позволяет сказать: «Часы явились причиной моего опоздания». В культурах, где не так культивируется индивидуальность, люди реже осознают других с точки зрения их личностных диспозиций (Zebrowitz & McArthur, 1988), и вряд ли они спонтанно интерпретируют поведение как отражение какой-либо внутренней черты (Newman, 1993). Например, индусы в Индии с меньшей вероятностью, чем американцы, истолкуют поведение с точки зрения диспозиции («Она доброжелательна»). Скорее всего, они придадут значение ситуации («Ее друзья были с ней») (Miller, 1984).

**НАСКОЛЬКО ФУНДАМЕНТАЛЬНОЙ ЯВЛЯЕТСЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ ОШИБКА АТТРИБУЦИИ?**

Как и большинство идей, побуждающих к размышлению, предположение о том, что все мы склонны к фундаментальной ошибке атрибуции, имеет своих критиков. Допустим, как сказали бы некоторые, существует атрибутивное предубеждение. Но в любом, отдельно взятом случае это может привести к «ошиб-

Глава 3. Социальные убеждения и суждения ■ 113

**ЗА КУЛИСАМИ**

«Жил-был мальчик, который больше всего любил слушать и рассказывать истории о людях. Поэтому казалось совершенно естественным, что мальчик станет писателем. Когда ему было 20 лет, он исчез из школы и опубликовал много рассказов. Однажды он решил зайти на лекцию по психологии в местном колледже — просто чтобы узнать, почему вокруг нее столько шума, — и очень скоро понял, что предпочел бы прожить жизнь, понимая людей, а не придумывая их.

Повернув от научной фантастики к изучению научных фактов, я был озадачен одной вещью. Мы все знаем, что нас можно упрямить, подкупить, запугать, смутить, чтобы мы были вежливы с теми, кто нам не нравится, или недобры к тем, кого обожаем. Наши действия не должны быть отражением наших личных установок. Все же мы, кажется, довольно охотно принимаем действия других людей за чистую монету. Как же можно осознавать что-то в себе и игнорировать сей процесс при понимании других? С помощью экспериментов мы стараемся объяснить, когда и почему люди считают, что другие являются именно такими, какими их характеризуют поступки».

**ДАНИЕЛ ДЖИЛЬБЕРТ (Daniel T. Gilbert), Техасский университет**

ке», а может и не привести. Например, родители склонны полагать, что их ребенок не употребляет наркотики. Это может оказаться правдой, а может быть, и нет (Harvey & others, 1981). У нас может быть предубеждение к тому, что является правдой. Более того, какие-то повседневные обстоятельства, например посещение церкви или интервью при приеме на работу, похожи на эксперименты, которые мы рассматриваем в этой книге: в них действующие лица осознают ситуацию лучше, чем наблюдатели, — обстоятельства содержат в себе естественное принуждение. Отсюда и ошибка атрибуции. Но в других условиях — в своей комнате, в парке — люди проявляют свою индивидуальность. В

отличие от наблюдателей, которые могут предположить наличие некоего принуждения, люди в таких ситуациях считают, что ведут себя менее принужденно (Monson & Snyder, 1977; Quattrone, 1982). Конечно, нельзя сказать, что всегда и при любых обстоятельствах наблюдатели недооценивают ситуационные влияния. По этой причине многие социальные психологи соглашались с Эдвардом Джоунзом (Edward Jones), ссылаясь на фундаментальную ошибку атрибуции, — считать, что поведение соответствует внутренним диспозициям, предубеждением соответствия.

Тем не менее, как показали эксперименты, предубеждение имеет место даже в тех случаях, когда мы осознаем влияние ситуации, например, когда мы знаем, что навязанная точка зрения в дискуссии не является подходящим основанием для вывода, что это — реальная установка (Croxtton & Morrow, 1984; Croxtton & Miller, 1987; Reeder & others, 1989) или что роль задающего вопросы в инсценированном экзамене ставит его в выгодное положение (Johnson & others, 1984). Безусловно, что и вы, и я можем знать о социальном процессе, который искажает наше мышление, и все же поддаваться ему. Возможно, это происходит потому, что для оценки влияния ситуации на чье-либо поведение необходимо затратить больше интеллектуальных и психических усилий, чем на то, чтобы просто приписать поступок диспозиции личности (Gilbert & others, 1988, 1992; Webster, 1993). Так рассуждает занятый человек: «Это не очень хороший довод для суждения, но он удобен, а на другой у меня просто нет времени». Люди, не склонные анализировать происходящее, в особенности имеют тенденцию хвататься за суждения о чертах личности, нежели принимать в расчет ситуацию (D'Agostion & Fincher-Keifer, 1992).

114 ■ Часть I. Социальное мышление

Во многих случаях это является адаптивным фактором (психологи вообще считают, что даже наши предубеждения служат определенной цели — иначе природа скорее бы забраквала, чем отобрала тех, кто их демонстрирует). Объяснять поведение диспозициями, а не ситуацией не всегда целесообразно — иногда подобная интерпретация приводит к печальным результатам. Кстати говоря, и наши диспозиции часто заставляют нас выбирать ситуации. Если банкиры одеваются консервативно, как замечают Дэниель Джильберт и Патрик Мэлоун (Daniel Gilbert & Patrick Malone, 1995), это может отражать не только профессиональные требования, но также выбор профессии консервативной личностью. Если предположить, что банкир и в самом деле более консервативен, чем художник, мы, вероятно, будем правы. Некоторые ситуации мы действительно создаем сами. Более того, когда мы знаем людей только в одной роли — банкира, учителя или бабушки, — то можем прогнозировать их поведение в равной мере хорошо, приписываяем ли мы его их роли или их диспозиции. Только когда мы узнаем человека в новой ситуации, наши прогнозы, основанные на диспозиции, могут выступать на передний план. И помните: даже когда это логически неверно, предположение внутреннего локуса контроля может принести нам психологические дивиденды самоэффективности, как отмечено в главе 2.

Однако ошибка атрибуции носит название фундаментальной, поскольку она в большой степени накладывает отпечаток на наши объяснения. Исследователи в Британии, Индии, Австралии и Соединенных Штатах обнаружили, например, что атрибуции людей предсказывают их установки по отношению к бедным и безработным (Feather, 1983; Furnham, 1982; Pandey & others, 1982; Wagstaff, 1983; Zucker & Weiner, 1993). Те, кто приписывает нищету и безработицу личным диспозициям («Они просто ленивы и недостойны»), имеют тенденцию

«Большинство бедняков не ленивы... Они не опаздывают... Они помогают подняться детям других людей... Они убирают улицы.

Нет, нет, они заняты ту политическую позицию, где сочувствие таким не ленивы». людям отсутствует. Их точка зрения отличается от точки

Преподобный

Джесси

, / т-

Джексон, «обращение зрения тех, кто использует внешние атрибуции («Если бы к Демократическому вы или я жили в условиях такого перенаселения, плохого национальному съезду», образования И ДИСКРИМИНАЦИИ, были бы Мы Лучше

ИХ?»).

Французские исследователи Жан-Леон Бюво и Николь Дюбуа (Jean-Leon Beauvois & Nicole Dubois, 1988) сообщают, что «относительно привилегированные» люди среднего класса с большей вероятностью, чем люди с менее выгодным положением, будут предполагать, что поведение людей объясняется внутренними факторами. (Те, кто так поступает, имеют тенденцию предполагать: вы получаете то, что заслужили.)

Какую пользу мы могли бы извлечь, если бы осознавали предвзятое отношение? Может быть, нам поможет более высокая восприимчивость. Недавно я помогал проводить интервью при приеме сотрудников на факультет. Одного кандидата одновременно спрашивали шесть человек сразу, каждый из нас имел возможность задать два или три вопроса. Я ушел, думая: «Какой нескладный, неуклюжий человек». Второго кандидата я встретил в неофициальной обстановке за чашечкой кофе и мгновенно обнаружил, что у нас есть близкий общий друг. Во время разговора я все больше убеждался в том, какой она «теплый, интересный, приятный человек». И только позже я вспомнил о фундаментальной ошибке атрибуции и переоценил свой анализ. Я приписал его нескладность и ее теплоту их личным качествам; фактически я позже осознал, что такое

Глава 3. Социальные убеждения и суждения ■ 11

поведение отчасти было результатом разницы ситуаций их интервью. Если бы я смотрел на эти взаимодействия их глазами, то, вероятно, пришел бы к другим выводам.

#### РЕЗЮМЕ

Исследователи атрибуции изучают, как мы объясняем поведение людей. Когда мы приписываем поведение какого-то человека его личностной диспозиции, а когда ситуации? Чаще всего мы даем разумные интерпретации. Однако, объясняя поведение других, мы часто делаем фундаментальную ошибку атрибуции (также называемую предубеждением соответствия). Мы в такой степени приписываем поведение людей их внутренним чертам и установкам, что пренебрегаем ситуационными воздействиями, вынуждающими человека поступать так, а не иначе, даже когда они очевидны. Если воздушный шар летит, потому что его подхватил едва ощутимый ветерок, мы не предполагаем, что его движение обусловлено чем-то изнутри. Но люди не являются неживыми объектами; поэтому когда личность действует, мы чаще пренебрегаем ситуационными ветрами и предполагаем движение изнутри.

Мы совершаем эту ошибку атрибуции отчасти потому, что, когда наблюдаем за чьим-либо действием, именно эта личность находится в центре нашего внимания, а ситуация относительно незаметна. Когда мы действуем, наше внимание обычно направлено на то, на что мы реагируем, — и ситуация проявляется более явно. Поэтому мы более чувствительны к ситуативным влияниям на нас. Со временем, однако, наши перспективы и наши объяснения часто меняются.

#### ■ НАШИ СУЖДЕНИЯ О ДРУГИХ

Как мы уже отмечали, наши когнитивные механизмы рациональны и адаптивны, хотя и склонны к ошибкам. Обычно они хорошо нам служат, но иногда врачи неверно судят о пациентах, работодатели неверно судят о работниках, люди одной расы неверно судят о другой, и супруги неверно судят друг о друге. Результат — неверные диагнозы, конфликты на работе, предубеждения и разводы. Поэтому стоит подумать, каким образом и насколько хорошо мы интуитивно формируем социальные суждения о других?

Когда историки будут описывать первое столетие социальной психологии, они, несомненно, охарактеризуют последние 25 лет как эру социального познания. Идея вровень с достижениями в когнитивной психологии — исследования, как люди воспринимают, представляют и запоминают события, — социальные психологи проливают свет на формирование наших суждений. Итак, посмотрим, какие чудеса и ошибки социальной интуиции открывает это исследование.

#### ИНТУИЦИЯ: НАШ ПОТЕНЦИАЛ ВНУТРЕННЕГО ЗНАНИЯ

Что такое сила интуиции — мгновенного знания чего-либо без доводов или анализа? Сторонники «интуитивного управления» полагают, что мы должны настраиваться интуитивно. Когда мы составляем себе мнение о других, то

должны «подключиться» к нелогичным суждениям правой половины нашего мозга. Когда мы нанимаем человека на работу, или когда подписываем приказ о его увольнении, или когда занимаемся размещением своего капитала, мы должны прислушиваться к предчувствиям. В формировании мнения мы должны следовать примеру «Звездных войн» Люка Скайуокера (Luke Skywalker), выключая свои компьютерные системы управления и доверяя внутреннему чувству.

Правда ли, что важную информацию можно немедленно получить без сознательного анализа? Или правы скептики, говорящие, что интуиция означает «знание, что мы правы, независимо от того, так это или нет»?

#### СИЛА ИНТУИЦИИ

«У сердца есть свои доводы, которых не знает разум», — заметил философ и математик XVII века Блез Паскаль. Три столетия спустя ученые доказали, что Паскаль прав. Мы знаем больше, чем думаем, что знаем. Изучение переработки нашей бессознательной информации подтверждает, как мало мы знаем о том, что происходит в наших умах (Bargh, 1994; Greenwald & Banaji, 1995). Наше мышление отчасти (намеренно и осознанно) контролируемо и гораздо более, чем большинство из нас может предположить, отчасти является автоматическим (пассивным и бессознательным). Автоматическое мышление появляется не «на экране», а вне экрана, вне видимости, там, где разум не знает. Обдумайте:

- С?пруктуры — психические модели — автоматически, интуитивно руководят нашим восприятием и интерпретацией нашего опыта. Что мы услышим — рассказ о религиозных сектах или сексе, зависит не только от произнесенного слова, но и от того, как мы автоматически проинтерпретировали звук.

- Некоторые эмоциональные реакции происходят почти мгновенно, без предварительно осознанного обдумывания. Простые «нравится», «не нравится», «боюсь» обычно не требуют особого анализа. Несмотря на то что наши интуитивные реакции иногда не поддаются логике, они все же могут быть адаптивными. Наши предки, интуитивно опасавшиеся звуков в кустах, обычно ничего не боялись, просто при таком поведении у них была большая вероятность выжить, чтобы передать свои гены нам, чем у их более рассудительных родственников.

- Став достаточно компетентными, люди могут интуитивно знать ответ на вопрос. Ситуация подсказывает информацию, хранящуюся в нашей памяти. Не зная точно как, мы в телефонном разговоре узнаем голос друга по первому сказанному слову. Гроссмейстеры играют в шахматы, интуитивно улавливая значимые модели, которые новичок пропускает.

- Некоторые вещи — факты, имена и пережитые ощущения — мы помним до мелочей (на уровне сознания). Но другие вещи — умения и обусловленные диспозиции — мы помним косвенным образом, не зная о них сознательно и не демонстрируя свое знание. Это верно для всех нас, но наиболее выражено у людей с травмами мозга, которые не могут формировать заново подробные воспоминания. Узнав, как собрать головоломку или играть в гольф, они будут отрицать, что когда-то умели делать это. Все же (к их удивлению) они выполняют это как знатоки.

#### Глава 3. Социальные убеждения и суждения ■ 11

- Также трагичны и случаи слепоты. Потеряв вследствие операции или инсульта часть зрительной коры головного мозга, люди могут оказаться функционально слепыми в некоторой части их поля зрения. Если им демонстрируют ряды палочек перед «слепой частью», они говорят, что ничего не видят. После того как испытуемые правильно угадывают вертикальные или горизонтальные палочки, они удивляются, когда им сообщают об этом. Опять же эти люди знают больше, чем думают, что знают. Кажется, что существуют маленькие умы — параллельные перерабатывающие блоки, которые работают невидимо.

- Пациенты с диагнозом прозопагнозия страдают от повреждения той области мозга, которая отвечает за узнавание лиц. Они видят знакомых людей, но не могут узнать в них своих супругов или детей. Все же если им показывают фотографии этих людей, то сердцем они их узнают; их шансы возрастают, так как тело подает знаки

бессознательного узнавания.

■ В связи с этим рассмотрим вашу собственную, само собой разумеющуюся способность интуитивно узнавать лицо. Когда вы смотрите на фотографию, ваш мозг раскладывает зрительную информацию на подпункты — цвет, глубина, движение и форма — и работает по каждому аспекту одновременно, пока не соберет компоненты вновь. Наконец каким-то образом ваш мозг сравнивает воспринимаемый образ с ранее накопленными образами. Ну вот! Тотчас и без усилий вы узнали свою бабушку. Если интуиция — это непосредственное знание чего-либо без аргументированного анализа, восприятие — это преимущественно интуиция.

■ Хотя подсознательные стимулы и находятся ниже порога нашего сознательного восприятия, но они могут, тем не менее, приводить к занимательным эффектам. Если людям демонстрировали определенную геометрическую фигуру в течение менее чем 0,01 секунды, то они отрицали, что видели еще что-то, кроме вспышки света. Но позже они отдавали предпочтение тем формам, которые видели. Иногда мы интуитивно чувствуем то, что не можем объяснить. Так же и невидимые слова во вспышке света могут вызвать или предопределить наши ответы на последующие вопросы. Если слово «хлеб» вспыхнуло слишком быстро и вы не могли его узнать, то можете потом обнаружить во вспышке связанное с ним слово «масло» с большей легкостью, чем не связанное с ним слово «бутылка».

Повторяем, многие рутинные когнитивные функции осуществляются автоматически, ненамеренно, неосознанно. Наш мозг функционирует почти как большая корпорация. Представитель исполнительной власти — наше контролируемое сознание — уделяет внимание наиболее важным или новым вопросам и переадресовывает рутинные дела подчиненным. Это делегирование ресурсов внимания позволяет нам реагировать на многие ситуации быстро, эффективно, интуитивно, не тратя времени на обдумывание и анализ.

#### ГРАНИЦЫ ИНТУИЦИИ

Хотя исследователи утверждают, что процесс бессознательной обработки информации и может давать вспышки интуиции, они сомневаются в ее надежности. Элизабет Лофтус и Марк Клинджер (Elizabeth Loftus & Mark Klinger, 1992) высказываются в пользу современных ученых, изучающих сознание, провозглашая «пбтттрр мрнрп что бргттгтрттнпр мпжрт йт-лтк нр гтпт».

118 ■ Часть I. Социальное мышление

но, как полагали раньше». Например, хотя подсознательные стимулы могут вызвать слабую недолговечную реакцию, достаточную, чтобы пробудить чувство, если не сознательное восприятие, нет доказательств, что коммерческие аудиозаписи, действующие на подсознание, могут успешно «перепрограммировать ваш бессознательный ум». (Действительно, существует множество новых доказательств (Greenwald & others, 1991), что они не могут это делать.)

Более того, наши представления, основанные на интуиции, довольно часто бывают неверными, так что становится ясно, по какому поводу поэт Т. С. Элиот писал: «Пустой человек... Голова набита опилками». Социальные психологи изучили наши ошибочные суждения, основанные на хиндсайте (интуитивное ощущение после свершившегося факта, что мы знали это заранее). В других разделах психологии изучается наша способность к иллюзиям: неправильная интерпретация на уровне восприятия, фантазии и надуманные убеждения. Майкл Газзанига (Mickael Gazzaniga, 1992) сообщает, что пациенты, которым хирургическим путем разъединили полушария головного мозга, будут мгновенно придумывать объяснения непонятного поведения и верить в них. Если пациент встает и делает несколько шагов после того, как экспериментатор дает сигнал «идите» невербальному правому полушарию пациента, вербальное левое полушарие мгновенно создаст правдоподобное объяснение («Такое впечатление, что я пьян»).

Иллюзорное мышление как тема также появляется в многочисленной свежей литературе о том, как мы принимаем, храним и восстанавливаем в памяти социальную информацию. Если исследователи восприятия изучают зрительные иллюзии для того, чтобы узнать что-то о нормальных механизмах восприятия, то социальные психологи изучают

иллюзорное мышление для того, чтобы узнать что-то о нормальном процессе обработке информации. Эти исследуемые вытекающие ошибки».

Барух Фишхофф, 1981

«Люди достаточно ловки, чтобы прожить жизнь, и достаточно недальноводатели, чтобы хотеть дать нам карту повседневного социального новидны, чтобы делать предсказания».

Когда мы изучаем некоторые модели эффективного мышления, где были бы четко отмечены опасные места.

Помните, что наглядная иллюстрация того, как люди создают ложные убеждения, еще не является доказательством, что все убеждения ложны. Все-таки, чтобы суметь распознать фальшь, не мешает знать, как это было сделано. Поэтому давайте рассмотрим, каким образом процесс эффективной обработки информации может пойти по неправильному пути, начав с познания самого себя.

#### КОНСТРУИРОВАНИЕ ИНТЕРПРЕТАЦИЙ И ВОСПОМИНАНИЙ

В главе 1, в рассуждениях о мышлении человека, был отмечен существенный факт: наше предвзятое мнение руководит тем, как мы воспринимаем и интерпретируем информацию. Люди будут признавать, что предубеждение влияет на социальную оценку, и все же не смогут до конца осознать, сколь велико это влияние. Давайте рассмотрим некоторые недавно проведенные эксперименты. Некоторые исследуют, как предвзятое мнение влияет на восприятие и интерпретацию информации. Другие внушают людям суждения после предъявления информации, чтобы изучить, как воскрешается в памяти предубеждение, основанное на идее-постфактум. Всеобщее положение: мы реагируем не на действительность как таковую, а на свою интерпретацию этой действительности.

Глава 3. Социальные убеждения и суждения ■ 11!

#### ВОСПРИЯТИЕ И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ СОБЫТИЙ

Эффект предвзятого отношения и ожиданий обычно обсуждается во вводном курсе в психологию. Вспомните фото далматинца в главе 1. Или взгляните в такую фразу:

НА

НЕТИ

ИСУДАНЕТ

Вы заметили, что здесь что-то не то? Здесь сокрыто больше, чем можно увидеть глазами. Эту трагедию продемонстрировал экипаж эскадренного миноносца США «Vincennes», не распознавший иранский авиалайнер и сбивший его. Как заметил социальный психолог Ричард Нисбетт (Richard Nisbett, 1988) во время рассмотрения этого инцидента в конгрессе, эффектом от ожиданий при создании и поддержке ошибочной гипотезы может быть трагедия.

То же относится и к социальному восприятию. Так как социальное восприятие в большей степени полагается на зрительный образ, даже простой стимул может восприниматься двумя людьми по-разному. Если о Жане Кретьене из Канады говорят: «не вызывающий возражений премьер-министр», для кого-то из его горячих поклонников это может звучать как оскорбление, а для тех, кто относится к нему с презрением, — как позитивное предубеждение. Когда социальную информацию можно проинтерпретировать по-разному, большой вес будет иметь предубеждение (Hilton & von Hippel, 1990).

Эксперимент Роберта Валлоне, Ли Росса и Марка Леппера (Robert Vallone, Lee Ross & Mark Lepper, 1985) демонстрирует, насколько сильными могут быть предубеждения. Они показывали студентам израильской и проарабской направленности фрагменты из шести программ новостей, где описывалось убийство беженцев в двух лагерях в Ливане в 1982 году. Как показано на рис. 3-4, каждая группа восприняла телевизионную сеть как направленную против их убеждений. Этот феномен общеизвестен: кандидаты в президенты и их сторонники почти всегда считают, что программы новостей не сочувствуют их мотивам. Опрос Гэллага, проведенный в 1994 году, обнаружил, что американцев африканского происхождения, которые считали, что освещение ареста О. Дж. Симпсона в средствах массовой информации было слишком резким, почти в два раза

больше, чем других американцев. Спортивные болельщики считают, что судьи хотя бы чуть-чуть, но все-таки подыгрывают другой стороне. Конфликтующие (супружеские пары, рабочие и руководство, оппозиционные расовые группы) считают беспристрастных посредников предубежденными против них.

Наши общие представления о мире могут даже доказательства «против» превратить в доказательства «за». Например, Росс и Леппер помогли Чарльзу Лорду (Charles Lord, 1979) провести опрос студентов с целью оценки результатов двух предположительно новых исследовательских работ. Половина студентов была за высшую меру наказания, а половина была против нее. Одна работа подтверждала, а другая отрицала убеждения студентов о запугивающем эффекте смертной казни. В результате и те, кто выступал в защиту, и те, кто был против высшей меры наказания, охотно приняли доказательства, которые подтверждали их убеждения, но

«Я такой, поэтому я так вижу».

Ральф-Вальд Эмерсон, «Эссе»



120 ■ Часть I. Социальное мышление

Группа	Восприятие теленостей	Я
Про-израильские	9	
	8	
	7	
	6	
Нейтральные	5	
	4	
	3	Я
Анти-израильские	2	Про-израильские настроенные студенты
	1	

Про-арабски настроенные студенты

■ Рис. 3-4. Произраильские и проарабски настроенные студенты, смотревшие про/рачу новостей, посвященную «бейрутской бойне», были уверены, что освещавшие это событие относились с предвзятостью к их точкам зрения.

(Но данными Vallone, Ross & Upper, 1985)

очень критиковали доказательства, отрицающие их. Следовательно, предъявление обеим сторонам одних и тех же доказательств не уменьшило их несогласие, а увеличило его. Каждая сторона восприняла доказательство в поддержку своего предвзятого мнения и укрепила свои убеждения. Вообще, люди менее критичны к информации, когда она поддерживает предпочитаемые ими выводы (Ditto & Lopez, 1992).

Не так ли двусмысленная информация часто разжигает конфликты в политике, религии и науке? Телевизионные президентские дебаты в США в основном укрепили мнение, существовавшее до дебатов. С соотношением почти 10:1 те, кто уже поддерживал того или иного кандидата в дебатах 1960, 1976 и 1980 годов, воспринимали своего кандидата уже как победителя (Kinder & Sears, 1985).

Предубеждения влияют и на ученых. В главе 1 мы отмечали, что убеждения и ценности буквально пронизывают науку. Теоретики науки напоминают, что наши наблюдения

«обременены теорией». Объективная реальность существует вне нас, но мы рассматриваем ее через призму своих убеждений, установок и ценностей. Это одна из причин, почему наши убеждения так важны, — они формируют нашу интерпретацию. И часто это оправдано. Ваше предвзятое мнение против редакционных стандартов некоторых иллюстрированных газет, возможно, оправдывает то, что вы не приемлете заголовки, гласящие: «Компьютеры разговаривают с мертвыми». Поэтому предубеждения могут быть полезны. Случайная необъективность, которую они создают, является платой за то, что они помогают нам эффективно отфильтровывать и организовывать обширное количество информации.

В экспериментах предубеждениями манипулируют, оказывая удивительное «Раз у вас есть убеждение, оно влияет на то, как вы воспринимаете всю другую относящуюся к делу информацию. Раз вы считаете страну враждебной, вы, скорее всего, будете интерпретировать действия, допускающие двойное толкование, как признак враждебности». Ученый-политолог Роберт Джерзис, 1985

ТЭ ТТМСТТJTJO

f tмгг/чт тт тз^ггг

Глава 3. Социальные убеждения и суждения ■ 12

■ Рис, 3-5- Фото «Курта Уоядена\*», показанного Майроном Ротбартом и Памелой Биррелл Судите сами' жестокий или добрый этот человек?

«Ошибка глаза направляет наш у то, чем правит ошибка, должно ошибаться». Шекспир, «Троил и Крессида», 1601 — 161

Ротбарт и Памела Биррелл (Myron Rothbart & Pamela Birell, 1977) просили оценить выражение лица человека, изображенного на рис. 3-5. Те, кому сказали, что это лидер гестапо, виновный в варварских медицинских экспериментах на заключенных концентрационного лагеря во время второй мировой войны, интуитивно оценили его как жестокого. (Вы замечаете эту едва сдерживаемую усмешку?) Те, кому сказали, что это лидер подпольного антинацистского движения, чье мужество спасло жизнь тысячам евреев, сказали, что он выглядит как сердечный и добрый человек. (Взгляните еще раз: видите, какие у него заботливые глаза, и он почти улыбается?)

Западногерманский исследователь Харальд Валлботт (Harald Wallbott, 1988) контролировал восприятие людьми эмоций, манипулируя окружением, в котором они видели лица. Те, кто снимает кино, называют это «эффектом Кулешова» — по имени русского режиссера, искусно управлявшего выводами зрителей, манипулируя их предположениями. Кулешов продемонстрировал этот феномен, создав три короткометражных фильма, в которых было ""\* \* " s """" показан актер с ничего не выражающим лицом, после того как зрители просмотрели сцены с мертвой женщиной, тарелкой супа или играющей девочкой, что заставляло актера казаться печальным, задумчивым или счастливым. Отсюда мораль: реальность вокруг нас, но понимание ее создается в наших умах

«Мы слышим и постигаем тольк то, что уже наполовину знаем

Генри Дэвид Торо (1817—1862)



стойкость чьих-либо первоначальных представлений. Когда основа убеждения дискредитируется, объяснение, почему убеждение могло бы быть истинным, остается.

122 ■ Часть I. Социальное мышление

#### СТОЙКОСТЬ УБЕЖДЕНИЙ

Если ложная идея искажает обработку информации, то будет ли последующая дискредитация уничтожать ее эффект? Представьте себе няню, которая вечером, посидев с плачущим ребенком, решит, что кормление из бутылочки вызывает у детей резкие боли в животе: «Давайте подумаем, коровье молоко явно лучше подходит телятам, чем маленьким детям». Если окажется, что у ребенка был сильный жар, остается ли няня при своем мнении, что кормление из бутылки вызывает колики? (Ross & Anderson, 1982). Чтобы узнать это, Ли Росс, Крейг Андерсон (Lee Ross, Craig Anderson) и их коллеги навязали людям ложное убеждение, а затем попытались дискредитировать его.

Их эксперименты обнаружили, что на удивление трудно опровергнуть неправду, если человек логически обосновал ее. В каждом эксперименте убеждение либо внушалось в самом начале; либо заявлялось, что Стойкость это правда; либо людей побуждали прийти к такому зак-

убеждений: лючению после тщательного изучения двух примеров. Затем людей просили объяснить, почему это правда. В конце эксперимента исследователи абсолютно дискредитировали первичную информацию, говоря людям правду: информация была сфабрикована для эксперимента, и половина людей получила противоположную информацию. Тем не менее новое убеждение сохранялось полностью не более чем у 75% испытуемых, возможно потому, что они все еще сохраняли придуманное ими объяснение прежнего утверждения. Этот феномен, названный «стойкостью убеждения», показывает, что убеждения могут жить своей собственной жизнью и выживать после дискредитации доказательства, которое их породило.

Например, Андерсон, Леппер и Росс (1980) просили людей рассмотреть два конкретных случая и составить свое мнение по следующему вопросу: какими — хорошими или плохими — пожарными будут люди, склонные к риску? Одна группа обсуждала человека, склонного к риску, который был хорошим пожарным, и осмотрительного человека, который был плохим пожарным. Другая группа рассматривала обратный случай. После того, как группы сформулировали свою теорию о том, каким пожарным — хорошим или плохим — будет человек, склонный к риску, каждый дал этому письменное объяснение,

например, что человек, склонный к риску, храбрый или что осмотрительные люди осторожны. В сформулированном виде каждое объяснение могло существовать независимо от информации, первоначально породившей его. Даже если эта информация была дискредитирована, испытуемые все равно придерживались своих убеждений и поэтому продолжали верить, что люди, склонные к риску, на самом деле становятся хорошими или плохими пожарными.

Эти эксперименты также показывают, что чем тщательнее мы проверяем свои теории и объясняем, почему они могли бы быть истинными, тем более мы становимся закрытыми для информации, которая может пошатнуть наше мнение. Неверное мнение о других людях или даже о себе может продолжать существовать несмотря на дискредитацию (DiFonzo, 1994). Когда мы обсуждаем, почему обвиняемый может быть виновен, почему человек, который при первой встрече произвел на нас негативное впечатление, поступает так-то или почему купленная нами акция повышается в цене, наши объяснения могут

### Глава 3. Социальные убеждения и суждения ■ 12

«Никто не отрицает, что новое доказательство может изменить людское мнение. Дети непременно в конце концов откажутся верить в Санта-Клауса. Просто мы утверждаем, что такие изменения обычно происходят посте пенно, и для того, чтобы изменить убеждение, часто требуются более убедительные док/ зательства, чем для того, чтобы создать его». Ли Росс, Марк Леппер 1980

продолжать существовать, несмотря на очевидные доказательства обратного (Jelalian & Miller, 1984). Когда мы приписываем неудачу своей собственной некомпетентности, а не некомпетентности ответственного за нее преподавателя, мы будем продолжать упорно придерживаться низкого мнения о своем Я (Lepper & others, 1986).

Действительность такова: наши убеждения и ожидания сильно влияют на интерпретацию нами событий. Обычно мы извлекаем выгоду из предубеждений, так же как ученые извлекают пользу, создавая теории, которые ведут их к вычленению и интерпретации событий. Но за выгоду иногда приходится платить — мы становимся пленниками моделей своего мышления. Поэтому оказывается, что «каналы», которые так часто видны на Марсе, являются результатом разумной жизни — интеллекта на земной стороне телескопа.

Можно ли как-то уменьшить ту стойкость, с которой сохраняются убеждения? Вот вам простое средство: попробуйте объяснить обратное. Чарльз Лорд, Марк Леппер и Элизабет Престон (Elizabeth Preston, 1984) повторили эксперимент с опросом о высшей мере наказания, SliW\* "iA\* •"" описанный выше, но внесли туда небольшие изменения. Во-первых, они попросили некоторых испытуемых быть как можно более объективными и непредвзятыми, оценивая приведенные доказательства. Это не помогло: неважно, были люди за или против высшей меры наказания, но те, кого просили быть объективными, оставались столь же предвзятыми, как и другие.

Исследователи попросили третью группу испытуемых рассмотреть проблему с другой стороны: спросить себя, «оценили бы они доказательства так же высоко (низко), если бы участвовали в точно таком же эксперименте, но обсуждали бы противоположный вопрос». У людей, представивших себе такую ситуацию, было уже не столь предвзятое отношение к оценкам своих доказательств за и против. Во всех своих экспериментах Крейг Андерсон (1982; Anderson & Sechler, 1986) обнаруживала, что поиск объяснения, почему противоположная теория может быть истинной (почему осмотрительный, а не рискованный человек может стать хорошим пожарным), снижал стойкость убеждения или вообще сводил его на нет. Итак, чтобы противостоять стойкости убеждения, заставьте себя объяснить, почему противоположное убеждение может быть истинным.

«Две трети из того, что мы видим, проходит мимо нас». Китайская пословица

### КОНСТРУИРОВАНИЕ ВОСПОМИНАНИЙ

Согласны ли вы со следующим утверждением?

Память можно уподобить сундуку. В него мы складываем факты и можем, если понадобится, изымать их. Когда из «сундука» что-то случайно пропадает, тогда мы говорим: «Я забыл».

Почти 85% студентов колледжа согласились с этим утверждением (Lamal, 1979). Можно

дополнить это высказыванием из журнала «Psychology Today»

124 ■ Часть I. Социальное мышление

«Память нельзя уподобить чтению книги, скорее ее можно уподобить написанию книги из отрывочных заметок». Джон Ф. Кильстрем, 1994

(1988): «Наука доказала, что накопленный жизненный опыт прекрасно сохраняется в вашем уме».

На самом же деле психологические исследования доказали обратное. Многие воспоминания не копии пережитого, оставшиеся на депозите в банке памяти. Скорее, извлекая воспоминания, мы как бы конструируем их, так как память подключает к процессу аргументацию прошлых дней. Наша память смотрит, что должно было быть, внося наши теперешние убеждения и знания. Подобно палеонтологу, который по фрагментам костей предполагает, как выглядит динозавр, мы реконструируем свое далекое прошлое, соединяя фрагменты информации, включая нынешние чувства и ожидания (Hirt, 1990; Ross & Buehler, 1994). Таким образом, мы можем с легкостью (на бессознательном уровне) пересмотреть собственные воспоминания так, чтобы они соответствовали нашим настоящим знаниям. Когда один из моих сыновей жаловался, что не пришел июньский номер журнала «Крикет», а потом ему показали, где он лежит, сын радостно воскликнул: «Слава Богу, я же знал, что получил его!»

Реконструирование прошлых установок

Как вы относились к атомной энергии пять лет назад? Как вы относились к Биллу Клинтону или Жану Кретьену? К родителям? Если ваше отношение изменилось, можете ли вы сказать, насколько?

Экспериментаторы попробовали ответить на такие вопросы и получили неутешительные результаты. Люди, чьи установки изменились, часто настаивали на том, что они всегда чувствовали то, что чувствуют в данный момент. Дарил Бем и Кейт Мак-Коннелл (Daryl Bem & Keith McConnell, 1970) провели опрос среди студентов университета Карнеги-Меллон. Среди прочих в нем был вопрос, касающийся контролирования студентами университетского учебного плана. Неделю спустя студенты согласились написать сочинение, где высказывались против студенческого контроля. После этого их установки по отношению к студенческому контролю стали еще более оппозиционными. Когда их попросили вспомнить, как они отвечали на этот вопрос до написания сочинения, они «вспомнили», что придерживались того же мнения, которого придерживаются и сейчас, и отрицали, что эксперимент повлиял на них. Исследователи Д. Р. Уиксон и Джеймс Лэрд (D. R. Wixon & James Laird, 1976), проведя подобный опрос среди студентов Кларковского университета, которые также отрицали прежние установки, отмечали, что скорость, значительность и определенность, с которой студенты пересматривали свое собственное прошлое, просто ошеломляли.

В 1973 году ученые Мичиганского университета интервьюировали национальную выборку выпускников средней школы. В 1982 году интервью было проведено вновь (Markus, 1986). В отчетах людей, вспоминающих, как в 1973 году они относились к таким вопросам, как поддержка меньшинств, легализация марихуаны и равенство мужчин и женщин, установки по этим вопросам были более близки к установкам 1982 года, чем к тем, которые реально были у

«Человек никогда не должен стыдиться своих заблуждений, то есть, иначе говоря, того, что сегодня он мудрее, чем был вчерс» ••

Джонатан Свифт, «Мысли о разном», 1711

.ЗИЯЙ

Глава 3. Социальные убеждения и суждения в 125

В от гичис от фотографии из семейного альбома, воспоминания предстают перед нашими глазами, когда мы изымаем их из банка памяти.

«Путешествие полно очарования только в памяти». Поль Теру, «Наблюдатель»

них в 1973 году. Как заметил Джордж Валльянт (George Vaillant, 1977, с. 197), проводя лонгитюдное исследование нескольких человек: «Обычное дело — гусеницы превращаются в бабочек и потом утверждают, что они и в юности были маленькими бабочками. Зрелость всех нас делает лжецами».

Конструирование позитивного прошлого наполняет радостью наши воспоминания. Теренс Митчелл и Лей Томпсон (Mitchell & Leigh Thompson, 1994) в своих работах отмечают, что люди часто видят прошлое в розовом свете — в их воспоминаниях приятные события даже более приятны, чем это было на самом деле. Студенты колледжа, отправившиеся в поход на велосипедах; пожилые люди, осматривающие достопримечательности Австрии; студенты последнего курса во время каникул — все они говорили о том, как хорошо проводят время. Но позже они говорили о нем с еще большим теплом, почти забывая о неприятных или скучных моментах и помня самое прекрасное. Таким образом, приятное время, проведенное мною в Шотландии, сейчас, когда у меня минутки свободной нет на работе, представляется мне благословенным. В любом позитивном переживании что-то связано с предвкушением, что-то — непосредственно с переживанием, а что-то — с тем самым розовым светом.

Кэти Макфарланд и Майкл Росс (Cathy McFarland & Michael Ross, 1985) обнаружили, что мы пересматриваем свои воспоминания и о других людях по мере того, как меняются наши взаимоотношения. Они попросили студентов университета оценить своих постоянных партнеров, с которыми те встречались. Два месяца спустя они повторили процедуру. Студенты, чья любовь стала сильнее, обычно считали, что их любовь — с первого взгляда. Те, кто прервал отношения, чаще отзывались об экс-партнере как об эгоистичном человеке с плохим характером.

Диана Холмберг и Джон Холмс (Diane Holmberg & John Holmes, 1994) обнаружили этот феномен у 373 новобрачных, большинство из которых говорили, что они очень счастливы. Когда через два года опрос повторили, те, чей брак

126 ■ Часть I. Социальное мышление

оказался неудачным, вспоминали, что дела у них всегда шли неважно. Результаты оказались «настораживающими». По этому поводу Холмберг и Холмс сказали: «Такие предубеждения могут привести к опасным последствиям. Чем хуже вы думаете о своем партнере сегодня, тем хуже будут ваши воспоминания, которые только потом подтвердят ваши негативные установки».

Нельзя сказать, что мы вообще не осознаем свои обычные переживания; просто когда воспоминания подернуты дымкой, ими руководят наши сегодняшние чувства. Из поколения в поколение ценности детей вызывают у родителей слезы. Это происходит отчасти потому, что собственные юношеские ценности теперь кажутся отцам и матерям похожими на их нынешние.

Реконструирование прошлого поведения

Воссоздание воспоминаний позволяет нам пересмотреть наше прошлое. Майкл Росс, Кэти Макфарланд и Гарт Флетчер (Michael Ross, Cathy McFarland & Garth Fletcher, 1981) показали некоторым студентам университета Ватерлоо брошюру, где их убеждали в том, что чистить зубы — полезно. Через две недели в каком-то другом эксперименте эти студенты чаще, чем другие, не читавшие такого сообщения, вспоминали про чистку зубов. Более того:

■ когда среди репрезентативной выборки американцев был проведен опрос на тему курения сигарет и их ответы были спроецированы на всю нацию, по крайней мере треть из 600 миллиардов сигарет, продаваемых ежегодно, осталась неучтенной (Hall, 1985);

■ согласно результатам недавнего опроса, проведенного Бюро переписи населения, 61% взрослых американцев голосовали на последних выборах президента (в которых участвовало 55% взрослого населения);

■ большинство людей полагают, что ведут более здоровый образ жизни, чем их сверстники. Если попросить вспомнить, как часто в действительности их сверстники злоупотребляют алкоголем, жирной пищей и т. д., люди пересматривают свои воспоминания и сообщают, что их собственный образ жизни можно назвать гораздо более здоровым (Klein & Kunda, 1993).

Замечая, что это похоже на то, что происходит в романе Джорджа Оруэлла «1984», где было «необходимо помнить, что события происходят так, как нужно», социальный психолог Антони Гринвалд (Anthony Greenwald, 1980) предположил, что мы все имеем «тоталитарное Эго», которое пересматривает прошлое в соответствии с нашими

настоящими взглядами.

Иногда настоящее — это то, что мы сделали более совершенным. В этих случаях наше прошлое представляется нам совсем непохожим на настоящее и не таким, каким оно было на самом деле. Эта тенденция объясняет загадку,

о Тщеславии жестоко шутит с нашей памятью». Джозеф Конрад

1 почему те, кто занимается самосовершенствованием (сле-

дит за своим весом, бросает курить, занимается физическими упражнениями, посещает психотерапевта), в среднем добиваются весьма скромных результатов. И все же они говорят о значительной пользе (Myers, 1995). Майкл Конвей и Майкл Росс (Michael Conway & Michael Ross, 1985) объясняют, что, потратив так много времени, усилий и денег на самосовершенствование, люди, вероятно, думают: «Возможно, я и не само совершенство сейчас, но до этого я был хуже; для меня это было очень полезно». Например, люди, посещавшие курсы по практическому приложению тех или иных навы-

Глава 3. Социальные убеждения и суждения ■ 12

ков, полагали, что их навыки улучшились. Особенно это проявлялось тогда, когда они, не без помощи предвзятых воспоминаний, сравнивали себя с тем, как ужасны они были до этого курса. Но, несмотря на то что они умаляли свое прошлое и были оптимистичны в отношении будущего, печальная правда состоит в том, что степень их мастерства не изменилась (Conway & Ross, 1984).

Реконструкция прежнего опыта

По результатам экспериментов, в которых принимало участие более 20 000 человек, Элизабет Лофтус (Elizabeth Loftus) сделала вывод, что мы склонны очень уверенно, но иногда очень неточно воссоздавать воспоминания. Стандартный эксперимент состоял в том, что люди наблюдают за происходящим, получают (или не получают) дезинформацию, а затем принимают участие в тесте на проверку памяти. Часто результатом оказывается эффект дезинформации. Люди регистрируют дезинформацию в памяти: они вспоминают знак «уступи дорогу» как знак «стоп», молоток как отвертку, журнал «Vogue» как «Mademoiselle», доктора Хендерсона как доктора Давидсона, утреннюю кашу как яйца, а чисто выбритого мужчину как человека с усами (Loftus, 1993). Лофтус также говорит о том, что дезинформация может даже продуцировать ложные воспоминания о предполагаемом сексуальном насилии над ребенком.

В знаменитом совместном эксперименте с Джоном Пальмером (John Palmer) Лофтус показал студентам Вашингтонского университета фильм о дорожно-транспортном происшествии и затем попросил их ответить, что они видели (Loftus & Palmer, 1974). Люди, которых спрашивали, с какой скоростью шли автомобили, когда они врезались друг в друга, называли более высокую цифру, чем те, которым задавали вопрос, с какой скоростью шли автомобили, когда они столкнулись. Неделю спустя всех испытуемых спросили, видели ли они битое стекло. На самом деле битого стекла не было. Все же те, кому задавали вопрос со словом «врезались», в два раза чаще говорили, что видели битое стекло, чем те, в вопросе к которым звучало слово «столкнулись».

Более того, нетренированному наблюдателю трудно различить воспоминания о событиях, которых не было в действительности и которые воссоздаются из предположений (как в случае с битым стеклом), и воспоминания о действительно происшедшем (Schooler & others, 1986). Как показывают такие эксперименты, в воссоздании воспоминаний мы бессознательно используем имеющиеся у нас знания и убеждения, чтобы восполнить «белые пятна», и, таким образом, организуем отрывки реально имевшего место прошлого в убедительный рассказ.

Этот процесс влияет на то, как мы вспоминаем социальные и вещественные события. Джек Крокстон с коллегами (Jack Croxton, 1984) попросил студентов поговорить с незнакомым человеком в течение 15 минут. Те, кому позже сказали, что они понравились незнакомцу, вспоминали его как человека непринужденного, спокойного и счастливого. Те же, кто ему якобы не понравился, охарактеризовали его как зажатого, беспокойного и не очень счастливого человека.

Эффект дезинформации:

эффект, возникающий тогда, когда человек, присутствовавший при событии, получает

ложную информацию о нем и позднее встраивает эту дезинформацию в свою память о происшедшем.

Сделайте паузу, чтобы вспомнить что-то из любимого прошлого... Вы видите себя там? Если да, ваше воспоминание должно быть реконструкцией, так как в реальности вы не видите себя.

128 ■ Часть I. Социальное мышление

Понимание того, как работают наши воспоминания, даст нам возможность ответить на вопрос, почему они работают. Мы можем считать, что воспоминания хранятся в сплетении ассоциаций. Чтобы вызвать воспоминание, не-в памяти.

о  
”  
обходимо привести п действие одну из нитей, которая ве-  
Прайминг:

активация специфических ассоциаций



дет к нему, — процесс, называемый <<прайминг>> (Bower, 1986). Прайминг — это то, что философ и психолог Уильям Джеймс (William James) описал как «пробуждение ассоциаций».

События могут пробудить или вызвать у нас ассоциации, а мы можем этого просто не осознать. Если в пустом доме мы смотрим фильм ужасов, это может пробудить наше мышление — запустить воспоминания о страхе, и звук потрескивающих поленьев в камине превратится для нас в шуршание отмычки. Для многих студентов-психологов изучение психических расстройств даст толчок тому, как они будут интерпретировать свою тревогу и мрачное настроение. В экспериментах навязанные людям идеи действуют как предубеждение: они автоматически (неумышленно, пассивно, на бессознательном уровне) влияют на то, как люди интерпретируют и вспоминают события (Bargh, 1989, 1994). Если люди увидели слова «безрассудно смелый» и «уверенный в себе», то позже они в другом контексте представят альпиниста или мореплавателя в Атлантике. Если вместо этого испытуемым будет представлено такое негативное слово, как «беспечный», возникшие у них образы будут более негативными (Higgins & others, 1977).

В главе 5 мы увидим, что психиатры и психологи, работающие в клиниках, не свободны от этих человеческих слабостей. Мы все выборочно замечаем, интерпретируем и вспоминаем события таким образом, чтобы они поддерживали наши идеи. Наше мнение по поводу социального окружения представляет собой сочетание наблюдений и ожиданий, рассудка и страсти.

#### САМОНАДЕЯННОСТЬ В СУЖДЕНИЯХ

Мы уже видели, что наша когнитивная система эффективно и произвольно перерабатывает огромное количество информации, в результате чего мы выдаем впечатляющие интуитивные суждения. Но эффективность нашей адаптации может меняться: когда мы интерпретируем свои переживания и воссоздаем воспоминания, наши интуитивные суждения иногда бывают ошибочны. Обычно мы не осознаем своих изъянов. «Интеллектуальное тщеславие», характерное для оценки прошлого знания («я знал это заранее»), распространяется и на рецензию нынешнего.

Чтобы исследовать этот феномен самонадеянности, Дэ-

Феномен самонадеянности:

тенденция быть скорее уверенным, чем точным, то есть переоценивать корректность своих убеждений.

"ЖДГ

ниел Канеман и Эймос Тверски (Daniel Kahneman & Amos Tversky, 1979) задавали людям вопросы, связанные с реальными фактами, и просили их заполнить бланки, например «Я на 98% уверен, что расстояние по воздуху между

Нью-Дели и Бейджингом более чем... миль и менее чем\_\_

миль». Большинство испытуемых были самонадеянны — примерно в 30% случаев

правильные ответы были за пределами того, в чем они были на 98% уверены.

Чтобы узнать, распространяется ли самонадеянность на мнение о социаль- Лэвил  
Ланнинг (David Dunning, 1990) и его сотрудники при-

Глава 3. Социальные убеждения и суждения ■ 129

думали одну игру. Они просили студентов Станфордского университета предположить, как незнакомые люди ответили бы на вопросы типа «К трудному экзамену вы готовились бы самостоятельно или вместе с кем-то?» и «Какими вы считаете свои конспекты — аккуратными или неряшливыми?» Зная тип вопросов, но не сами вопросы, испытуемые сначала спрашивали человека о его образовании, увлечениях, интересах в учебе, стремлениях, знаке Зодиака — обо всем, что, как они полагали, могло бы им пригодиться. Затем, когда люди выбрали из 40 предложенных на выбор утверждений 20, интервьюеры спрогнозировали их ответы и оценили точность своих предсказаний.

Интервьюеры предугадали ответы в 63% случаев, превысив вероятность на 13%. Но в среднем они были уверены в своих прогнозах на 75%. Когда они угадывали ответы своих соседей по комнате, они были на 68% точны и на 78% уверены. Кроме того, более уверенные люди чаще бывают самонадеянными.

А как обстоят дела, когда люди прогнозируют собственное поведение? Чтобы выяснить это, Роберт Валлон (Robert Vallone, 1990) и его коллеги просили студентов колледжа в сентябре предсказать, бросят они курс или нет; выберут ли тот, в котором будут специализироваться; захотят ли жить в общежитии в следующем году, и т. д. Хотя студенты в среднем были уверены в своих прогнозах на 84%, последние почти наполовину оказались неверными. Даже когда в прогнозе были уверены на 100%, в 15% случаев была ошибка.

При оценке своих возможное гей в достижении цели (например, вероятность успешной сдачи экзамена по специальности) люди больше всего чувствуют себя уверенными в то время, когда «момент истины» маячит в далеком будущем. Чем ближе день экзамена, тем более угрожающие размеры приобретает возможная неудача и обычное спокойствие исчезает (Gilovich 7& others, 1993). Роджер Бьюлер (Roger Buehler, 1994) и его коллеги сообщают, что большинство студентов самонадеянно недооценивают, какое количество времени им понадобится на выполнение курсовых работ и других заданий по специальности. И они не одиноки в своих заблуждениях.

ш Проектировщики обычно недооценивают время и необходимые расходы. В 1969 году мэр Монреаля Жан Драпо гордо заявил, что к Олимпиаде 1976 года будет построен стадион с убирающейся крышей, стоимостью в 120 миллионов долларов. Крышу закончили в 1989 году, и только ее цена составила в итоге 120 миллионов. ■ Эксперты по капиталовложениям продают свои услуги, самонадеянно полагая, что смогут обмануть обычный рынок ценных бумаг. При этом они забывают, что на каждое «продаю!» продавца акций или покупателя при данной стоимости найдется тот, кто скажет: «Покупаю!» Стоимость акции является точкой отсчета их самонадеянных суждений о взаимном расчете. Таким образом, экономист Бертон Малкил (Burton Malkiel, 1985) сообщает, что портфель расчетов с помощью взаимных услуг, выбираемый аналитиками капиталовложений, не выходит за пределы случайно выбранных фондов.



Расстояние по воздуху между Нью-Дели и Бейджин-гом — 2500 миль.

«Мудрый слишком хорошо знает свои слабости, чтобы допустить, что он непогрешим; а тот, кто много знает, осознает, как мало мы знаем». Томас Джефферсон, «Сочинения»

130

Часть I. Социальное мышление

По поводу атомной бомбы:

«Это самая большая глупость, которую мы когда-либо делали. Бомба никогда не взорвется, и я говорю это как эксперт по взрывам».

Адмирал Уильям Лихи Президенту Трумэну, 1945

■ Удивительные ошибки случаются и при оценке рукописей редакторами. Писатель Чак Росс (Chuck Ross, 1979), подписавшись псевдонимом, отправил по почте в 28 крупных издательств отпечатанный на машинке экземпляр романа Ежи Косински (Jerzy Kosinski) «Ступени». Рукопись была отвергнута всеми, включая и «Random House», который в 1968 году опубликовал эту книгу (получившую Национальную премию) и продал более 400 000 экземпляров. Роман почти согласился принять «Houghton Mifflin», издатель трех других романов Косински: «Некоторые из нас прочли неозаглавленный роман, восхищаясь слогом и стилем. Его можно сравнить со стилем Ежи Косински... Недостаток рукописи в том, что она не несет ничего нового», — Те, кто принимает самонадеянные решения, может привести мир к хаосу. Адольф Гитлер был самонадеянным человеком, который с 1939-го по 1945 год вел войну против всей Европы. Линдон Джонсон был самонадеянным человеком, который в 60-е годы направил оружие и солдат Соединенных Штатов в Южный Вьетнам, пытаясь спасти демократию. Саддам Хуссейн был тем самонадеянным человеком, который в 1990 году ввел свои войска в Кувейт.

Где корни самонадеянности? Почему опыт не подводит нас к более реалистичной самооценке? На то существует несколько причин (Klayman & Ha, 1987; Sanbomatsu & others, 1993; Skov & Sherman, 1986).

С одной стороны, люди не склонны искать информацию, которая может опровергнуть то, во что они верят. Например, П. С. Уэйсон (P. C. Wason, 1960) продемонстрировал это (то же можете сделать и вы), предъявляя испытуемым ряд из трех чисел — 2, 4, 6, — который согласовывался с придуманным им правилом (оно было простым — три любых восходящих числа). Чтобы дать возможность людям обнаружить эту закономерность, Уэйсон просил каждого человека придумать ряд из трех чисел. Каждый раз Уэйсон сообщал, соответствует этот ряд правилу или нет. Когда люди были уверены, что разгадали правило, они должны были остановиться и произнести его.

Что в результате? Правильный ответ — редкость, впрочем, как и сомнения: 23 из 29 человек убедили себя, что знают закономерность (которая на поверку оказывалась ошибочной). Они обычно формировали о правиле неверное убеждение (например, считать двойками) и затем искали подтверждающее доказательство (например, проверяя 8, 10, 12), а не пытались разувериться в своих догадках. Мы очень хотим верить своим убеждениям и менее склонны искать доказательство, которое могло бы их опровергнуть. Мы называем этот феномен «предубеждение против доказательств».

То, что мы предпочитаем информацию, которая укрепляет наши предположения, помогает объяснить, почему наш Я-образ так удивительно устойчив. В экспериментах, проведенных в Техасском университете в Остине, Уильям Суонн и Стивен Рид (William Swann &

«Когда вы знаете что-то, признайте, что вы это знаете; а когда вы не знаете чего-то, согласитесь, что вы этого не знаете; в этом мудрость» Конфуций, «Аналекты»

Предубеждение

против

доказательств:

тенденция выискивать информацию, которая подтверждает собственное предвзятое мнение.

Глава 3. Социальные убеждения и суждения ■ 131

Президент Линдой Джонсон во время визита во Вьетнам в (1966 today. Самонадеянность, проявившаяся в том, что он послал войска па неудачную войну, лежит в основе многих ? рибых ошибок — и больших, и малых.

Stephen Read, 1981a, 1981b; Swann & others, 1992, 1994) обнаружили, что студенты ищут, выявляют и вспоминают обратную связь, которая подтверждает их мнение о самих себе. Люди находят себе друзей и супругов из тех, кто поддерживает их точку зрения по отношению к себе — даже если они плохо о себе думают (Swann & others, 1991, 1992, в печати). Суонн и Рид сравнили это самоподтверждение с тем, как некая персона, с доминирующим образом Я, могла бы вести себя на вечеринке. Едва придя туда, эта личность среди гостей будет искать тех, кто, как она знает, признает ее превосходство. В разговоре она так преподнесет свою точку зрения, что это умножит уважение, которого

она ожидает. После вечеринки она с трудом вспомнит разговоры, где ее влияние было минимальным, и с легкостью вспомнит, как убедительна она была в разговорах, где доминировала. Таким образом, участие в вечеринке подтвердит ее Я-образ.

#### ЛЕКАРСТВО ОТ САМОНАДЕЯННОСТИ

Какой урок мы можем извлечь из исследований самонадеянности? Первое: надо быть осторожным по отношению к догматическим высказываниям других людей. Даже когда люди кажутся уверенными в своей правоте, они могут ошибаться. Уверенность и компетентность не всегда совпадают.

Две методики успешно ослабляют предубеждение самонадеянности. Первое — это немедленная обратная связь (Lichtenstein & Fischhoff, 1980). В повседневной жизни те, кто составляют прогноз погоды или делают ставки на бегах, получают недвусмысленную ежедневную обратную связь. Поэтому эксперты в обеих группах довольно хорошо оценивают точность, с какой может быть сделано предсказание (Fischhoff, 1982).

Когда люди задумываются над тем, почему идея могла бы быть истинной, она начинает казаться истинной (Koehler, 1991). Таким образом, другой способ ослабить самонадеянность — заставить людей подумать о том, почему их суждения могут быть ошибочны, то есть попросить обдумать информацию, доказывающую обратное (Koriat & others, 1980). Менеджеры могли бы излагать более реалистичные суждения, памятуя, что в каждом предложении и рекомендации уже содержится аргумент, почему они могут не сработать.

#### 132 ■ Часть I. Социальное мышление

И все же нам следует быть осторожными, чтобы не подорвать у людей уверенность в себе до такой степени, что они начнут тратить слишком много времени на самоанализ или, погрязнув в сомнениях, утратят свою решительность. Со временем, когда нужно будет принять мудрое решение, те, кому не хватает уверенности в себе, побоятся высказаться или настоять на своем. Самонадеянность может подвести нас, а адекватная уверенность — адаптировать к действительности.

#### ЭВРИСТИКА

Имея так мало драгоценного времени для обработки столь большого количества информации, наша когнитивная система использует наиболее рациональные психические методы. С удивительной легкостью мы формируем впечатления, выносим суждения и придумываем объяснения. Во многих ситуациях наши моментальные обобщения — «Это опасно!» — играют адаптивную роль. Их молниеносность способствует нашему выживанию. Биологическая цель мышления не в том, чтобы поступать правильно, а в том, чтобы сохранить свою жизнь. Однако в некоторых ситуациях поспешность провоцирует нас делать ошибки.

#### ЭВРИСТИКА РЕПРЕЗЕНТАТИВНОСТИ

Фрэнк, мужчина, имеющий за плечами два развода, большую часть свободного времени проводит в загородном клубе. Его разговоры в баре часто сводятся к сожалениям по поводу того, что он пытался следовать советам своего уважаемого отца. Лучше бы те долгие часы, которые он провел, грызя гранит науки, были потрачены им на то, чтобы узнать, как без ссор построить взаимоотношения с другими людьми.

Вопрос: Какова вероятность того, что Фрэнк — адвокат, а не инженер?

Когда студентов университета Орегона попросили сделать вывод о профессии Фрэнка, более 80% из них решили, что он — адвокат (Fischhoff & Bar-Hillel, 1984). Это вполне соответствует описанию. Но как по-вашему, изменилась ли их оценка, когда описание переделали таким образом, что с 70%-ной уверенностью можно было сказать, что Фрэнк — инженер? Ни на йоту. Студенты не обращали внимания на характеристики, присущие инженерам и адвокатам. По их мнению, Фрэнк был наиболее типичным представителем адвокатов, и только это

Эвристика репрезентативности:

стратегия судить о степени вероятности чего-либо посредством оценки, насколько хорошо оно представляет специфические прототипы или соответствует им; может заставить человека пренебречь дополнительной полезной информацией.

имело значение.

Судить о чем-либо, интуитивно сравнивая объект со своей ментальной репрезентацией данной категории, означает использовать эвристику репрезентативности. Эвристика — это простые эффективные мыслительные стратегии, так сказать, завуалированный кустарный способ. Как и большинство эвристических методов, репрезентативность обычно бывает благоразумным поводырем, ведущим к реальности. Но не всегда. Вот, например, Линда. Ей 31 год, она не замужем, искренна и полна оптимизма. В колледже ее специализацией была философия. Будучи студенткой, она живо интересовалась вопро-

Глава 3. Социальные убеждения и суждения ■ 13:  
сами дискриминации и другими социальными проблемами, участвовала в демонстрациях протеста против ядерного оружия. Основываясь на таком описании, вы бы, скорее всего, сказали, что:

а) Линда — кассир в банке;

б) Линда — кассир в банке и активистка феминистского движения. Большинство полагают, будто «б» наиболее вероятно, отчасти потому, что Линда лучше вписывается в их образ феминистки. Подумайте: существует ли большая вероятность того, что Линда и кассир в банке, и феминистка, чем то, что она просто кассир в банке (неважно, феминистка или нет)? Как напоминают нам Амос Тверски и Дэниэль Канеман (Amos Tversky & Daniel Kahneman, 1983), сочетание двух событий не может иметь булыпую вероятность, чем каждое событие в отдельности.

#### ИГНОРИРОВАНИЕ БАЗОВОЙ ОЦЕНОЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ

Как показывают эксперименты, анекдотическая информация может восприниматься нами как очень убедительная. Группа исследователей под руководством Ричарда Нисбетта (Richard Nisbett, 1976) изучала человеческую тенденцию делать далеко идущие выводы, основываясь на такого рода информации. Студентам Мичиганского университета показали видеокассету с записями интервью участников якобы имевшего место эксперимента, во время которого человеку, почувствовавшему себя плохо, фактически никто не оказал помощь. Тот факт, что студенты были осведомлены о действиях большинства, мало повлиял на их прогнозы по поводу поведения человека, интервью с которым они видели. Приятное впечатление, которое произвел этот человек, оказалось более ярким и весомым, чем известная всем информация о действиях

х                                  »г                                  тм                                  ..                                  l.                                  о

большинстве лю-

большинства: «Мне кажется, Тед такой приятный человек.

Я не могу себе представить, что он будет безучастным к тому, кто оказался в трудном положении». Этот эксперимент иллюстрирует ошибку базовой оценки: концентрация на отдельном человеке может отодвинуть на второй        мого случая-

Ошибка базовой оценки:

тенденция игнорировать или не полностью использовать базовую оценочную инфор-  
мацию (информация

дей), находясь под влиянием частных, характерных для рассматривае-

план полезную информацию о популяции в целом и пека-зить восприятие всем известных фактов. На наше впечатление от группы влияет поведение самых неординарных ее членов. Когда несколько лет тому назад американец убил норвежца, в Норвегии многие требовали изгнать всех американцев из страны (Triandis, 1994). Психолог Гордон Оллпорт определил это так: «Если нам дали горстку фактов, мы поспешим сделать глобальные обобщения».

Люди будут использовать базовые оценочные данные в том случае, когда они, без сомнения, уместны (Ginossar & Trope, 1987; Krosnick & others, 1990). Если нам скажут: студенты считают, что многие могут провалиться на этом экзамене, мы сделаем вывод, что экзамен трудный. Вероятность того, что какой-то студент сдаст экзамен, с нашей точки зрения уменьшится. Более того, утверждает Норбет Шварц (Norbet Schwarz, 1994), люди в экспериментах чрезмерно Доверяют анекдотичной информации, считая (следуя обычным правилам разговора), что, «если экспериментатор предлагает, я должен это использовать».

† Большинство людей рассуждают эмоционально, а не рационально».

Юрист Оливер Уэнделл

Холмс-младший

(1809—1894)

Тем не менее исследования выявляют основной принцип социального мышления: люди не спешат делать заключения о частном на основании общеизвестного, но с удивительной быстротой создают впечатление об общеизвестных истинах на основании ярких примеров. Неудивительно, что, ознакомившись с бесчисленными примерами изнасилований, ограблений и избиений, 9 из 10 канадцев переоценивают, обычно со значительной погрешностью, процент преступлений с применением насилия (Doob & Roberts, 1988).

Иногда ярким примером является человеческий опыт. Прежде чем купить новый автомобиль марки «хонда», я ознакомился с опросом владельцев машин в «Consumer Reports» и обнаружил данные о ремонте «додж кольта», который я тогда считал довольно хорошей машиной. Вскоре я упомянул об интересе к этому автомобилю в разговоре со студентом. «О нет, — простонал он. — Не покупайте "кольт". Я работал в гараже прошлым летом и обслуживал два "додж кольта", которые разваливались на части, и их приходилось собирать по кускам». Как я использовал всю полученную информацию — мнение студента и горячие заверения двух друзей, имеющих «хонду»? Просто добавил к опросу владельцев «кольта» и «хонды» в «Consumer Reports» еще двух человек? Хотя я знал то, что, по логике вещей, мне следовало бы поступить так, но я просто не мог проигнорировать такие очевидные причины. Я купил «хонду».

«Рекомендации могут быть более убедительными, чем горы фактов и цифр (хотя горы фактов и цифр в социальной психологии так убедительно доказывают)». Марк Снайдер, 1988

ШШЩтШШшшШЩщжты

#### ДОСТУПНОСТЬ ЭВРИСТИКИ

Давайте обсудим: буква «к» чаще бывает в слове первой или третьей? Где больше живет людей — в Камбодже или Танзании?

Вероятно, ваш ответ будет зависеть от того, насколько легко вам в голову придут отдельные примеры. Если в вашей памяти быстро всплывают слова, начинающиеся с «к» и число камбоджийцев, тогда мы полагаем, что данное событие является обычным. В большинстве своем это так

и есть, так что нам часто помогает когнитивный эмпирический метод, называемый «доступность эвристики». Но иногда он же вводит нас в заблуждение. Яркие события, которые легко можно себе представить (например, болезни с очевидными симптомами), могут казаться более вероятными, чем события, которые описать труднее (MacLeod & Campbell, 1992; Sherman & others, 1985). Даже вымышленные события в романах, теле- и кинофильмах оставляют образы, которые позже проникают в наши суждения (Gerrig & Prentice, 1991).

Доступность эвристики объясняет, почему яркие описания часто более убедительны, чем базовая оценочная статистическая информация, и почему, следовательно, предполагаемый риск часто плохо стыкуется с реальным риском (Allison & others, 1992). Так как мы с легкостью вспоми-

Доступность эвристики:

эффективный, но небезошибочный эмпирический метод, который оценивает вероятность вещей с точки зрения их доступности в памяти. Если какие-то примеры легко приходят на ум, мы полагаем, что они являются общепринятыми.

Глава 3. Социальные убеждения и суждения ■ 135

наем кадры новостей, запечатлевшие авиакатастрофы, большинство из нас полагает, что подвергается большему риску, путешествуя самолетом коммерческой авиакомпании, чем в автомобиле. На самом же деле в США в 1980 году вероятность погибнуть в результате дорожно-транспортного происшествия была в 26 раз выше, чем в результате крушения самолета, совершающего рейс до того же пункта (National Safety Council, 1991). В течение 27 месяцев после 22 марта 1992 года на основных авиалиниях США было совершено

более 16 миллионов рейсов без единого случая смерти пассажира. Для большинства летающих самолетами самой опасной частью путешествия является дорога в аэропорт. Легко представляемые (когнитивно доступные) события также опосредуют наше переживание вины, сожаления, фрустрации и утешения. Если наша команда проигрывает (или выигрывает) в важной игре несколько очков, мы можем легко представить себе иной ход матча и, таким образом, почувствовать сожаление (или утешиться). Представив худшую альтернативу, мы можем почувствовать себя лучше. Вообразив лучшую и размышляя над тем, что в следующий раз можно будет сделать иначе, мы имеем возможность более успешно подготовиться к будущему (Boninger & others, 1994; Roese, 1994). Так, во время Олимпиады 1992 года бронзовые медалисты (то есть те, кто мог легко представить себя без награды) радовались больше, чем получившие серебро (они могли бы предположить, что выигрывают золото) (Medvec & others, 1994).

Такое мышление против фактов (психическая имитация того, что могло бы быть) имеет место, когда мы можем нарисовать в своем воображении альтернативный результат (Kahneman & Miller, 1986; Gavanski & Wells, 1989; Roese & Olson, 1995). Если мы на мгновение опоздали на самолет или из-под нашего носа ушел автобус, то мы представляем, что было бы, если бы мы только вышли из дома в обычное время, добирались обычным маршрутом, не остановились бы поговорить с кем-то. Если мы опоздали на полчаса или пришли позднее, несмотря на то что ехали обычным маршрутом, то нам сложнее представить себе другой результат, поэтому мы чувствуем не такую сильную фрустрацию.

Чем значительнее событие, тем более интенсивно мышление против фактов. Люди, потерявшие в дорожной аварии своих близких или ребенка в результате внезапной болезни, обычно вновь мысленно возвращаются к событиям и переигрывают их (Davis & others, 1995). Один мой друг, чьи жена, дочь и мать погибли после столкновения с машиной, управляемой пьяным водителем, рассказывал: «Месяцами я вновь и вновь мысленно возвращался к событиям того дня. Я опять переживал их, меняя порядок событий так, чтобы авария не произошла» (Sittser, 1994).

Ответ на вопрос 1:

буква «к»

в английском языке в три раза чаще встречается как третья буква в слове. И все же большинство людей считают, что «К» чаще встречается в начале слова. Эймс Тверски и Дэниел Канеман (1974) полагают, что слова, начинающиеся с «К», более доступны памяти. Легкость вспоминания — доступность — это наша эвристика при оценке частоты событий.

Ответ на вопрос 2:

Население Танзании (24 миллиона человек) намного превосходит население Камбоджи (7 миллионов). Большинство людей, более живо представляя камбоджийцев, угадывают неверно.

Мышление против фактов:

воображаемые альтернативные сценарии и результаты, которые могли бы быть, но не случились.

136 ■ Часть I. Социальное мышление

Большинство людей, однако, живут сожалев меньше о том, что сделано, чем о том, что не удалось сделать, например: «Я бы хотел быть более серьезным в колледже» или «Мне следовало бы сказать отцу перед его смертью, что я люблю его» (Gilovich & Medvec, 1994). (В ходе одного опроса взрослые чаще всего сожалели о том, что не относились к своему образованию более серьезно (Kinner & Metha, 1989).) Могли бы мы поэтому жить без сожалений о чем-либо, если бы отваживались почаще покидать безопасную гавань и рисковать (по крайней мере, пытаться), несмотря на возможность неудачи? Результат под угрозой.

**ИЛЛЮЗОРНОЕ МЫШЛЕНИЕ**

Что еще влияет на повседневное мышление, так это поиск нами последовательности в случайных событиях, тенденция, которая может увести нас далеко от правильных путей.

**ИЛЛЮЗОРНАЯ ВЗАИМОСВЯЗЬ**

Легко отыскать корреляцию там, где ее нет. Когда мы надеемся на серьезные взаимоотношения, то без колебаний ставим рядом случайные события, усматривая в их течении иллюзорную взаимосвязь. Уильям Уорд и Герберт Дженкинс (William Ward & Herbert Jenkins, 1965) показали группе людей результаты гипотетического 50-дневного эксперимента по созданию облачности. Они назвали испытываемым дни, в которые сгущали облака и в которые шел дождь. На деле эта информация была не больше чем случайным смешением результатов: иногда после сгона облаков был дождь, иногда

чем они есть

Иллюзорная взаимосвязь:

восприятие взаимоотношений там, где их в реальности —

нет или восприятие взаимоотношений более тесными.

об эффекте, произведенном сгоном облаков, были убеждены, что они в самом деле отыскивали взаимосвязь между

сбором облаков и дождем. на самом деле. f.

Результаты других экспериментов подтвердили, что люди

легко ошибаются, воспринимая случайные события как подтверждающие их убеждения (Crocker, 1981; Jennings & others, 1982; Trioler & Hamilton, 1986). Если мы верим в наличие взаимосвязи, то существует большая вероятность того, что заметим и вспомним примеры, которые это удостоверяют. Если мы верим, что предчувствия предшествуют событиям, то отследим и запоем пару предчувствие — событие. Мы редко замечаем или храним в памяти случаи несовпадения необычных событий. Если мы вспомнили о друге и он позвонил нам, то мы отмечаем и запоминаем это совпадение. Но мы не отслеживаем все те случаи, когда, например, думаем о друге, а он не звонит или звонит друге, о котором мы не думали.

Другим примером явно иллюзорной взаимосвязи является предположение, что настроение женщин связано с их менструальным циклом. Чтобы проверить правдивость этого утверждения, несколько исследователей просили женщин ежедневно отмечать в дневнике свое настроение. Когда Кэти Мафарланд и ее коллеги (Cathy McFarland, 1989) провели подобный эксперимент с женщинами

Глава 3. Социальные убеждения и суждения ■ 137

«Когда мужчина не может объяснить действия женщины, первое, о чем он думает, — о состоянии ее матки». Клэр Буд Луис, «Не хлопай дверью», 1970

из канадской провинции Онтарио, они получили типичные результаты. Согласно оценкам самих женщин, негативные эмоции (была ли это раздражительность, одиночество, депрессия и т. д.) не преобладали во время предменструальной и менструальной фазы. И все же позднее женщины находили взаимосвязь между плохим настроением и менструацией (рис. 3-6).

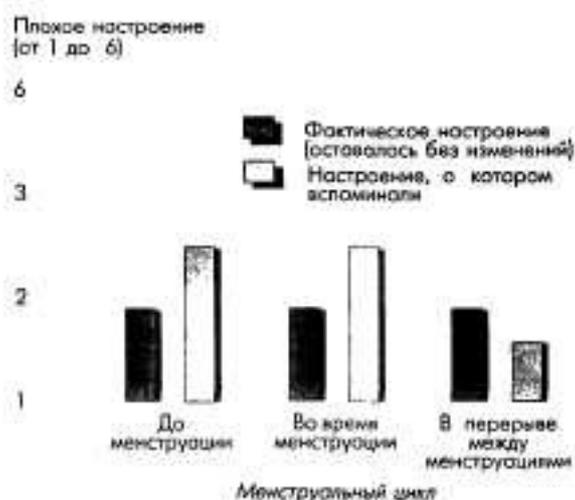
Результаты экспериментов Памелы Като и Дианы Рабл (Pamela Kato & Diane Ruble, 1992) позволяют сказать, что это типичное положение дел: хотя многие женщины вспоминают, что их настроение менялось во время цикла, повседневный опыт выявляет незначительное количество перепадов настроения. Более того, нет данных о том, что связанная с циклом гормональная перестройка оказывает влияние на эмоции, в результате чего можно было бы ожидать перепадов настроения. Тогда почему же многие женщины верят в то, что они испытывают предменструальное напряжение или бывают раздраженными во время менструации? По словам Като и Рабл, причиной является безоговорочная вера в теорию поведения, обусловленного менструальным циклом, которая заставляет их замечать и помнить одновременное появление плохого настроения и менструации, но не обращать внимание и не запечатлевать в памяти негативные эмоции двумя неделями позже.

Такое чрезмерное желание человека установить закономерность даже в случайных событиях заставляет нас искать причины нестандартных событий или необъяснимых перемен в настроении. Приписывая происходящему повод, мы наводим порядок в своем окружении и заставляем события казаться более прогнозируемыми и контролируемыми. Итак, эта тенденция обычно имеет адаптивную функцию, но иногда вводит нас в

заблуждение.

«Я понимаю, что людям обычно не терпится открыть причину вещей, а не выяснять, таковы ли вещи». Монтень (1533-1592)

■ Рис. 3-в. Менструация, фактическое настроение и настроение, которое вспоминали. Ежедневные отчеты о настроении женщин Онтарио не меняются а зависимости от их менструального Цикла. Все же женщины считают, что настроение ч гулом было плохим переги самым началом и во время менструации и хорошим в другое время цикла. (Поданным С. MarFarlaiid & others, 19И9)



138 ■ Часть I. Социальное мышление

Иллюзия контроля:

восприятие индивидом событий, которые невозможно контролировать, как подверженных собственному контролю или как более контролируемые, чем это есть на самом деле.

**ИЛЛЮЗИЯ КОНТРОЛЯ**

Наша тенденция воспринимать случайные события как взаимосвязанные подпитывает иллюзию контроля — идею о том, что мы можем влиять на случайные события. Это как раз то, что поддерживает азартных игроков и заставляет остальных поступать невероятным образом. Например, во время летней засухи 1988 года фермер-пенсионер Элмер Карлсон из Айовы исполнил танец дождя. На следующий день выпало осадков на 1 дюйм. «Чудеса по-прежнему здесь, мы только должны попросить их», — так он объяснил свои действия (Associated Press, 1988).

**Азартные игры**

Эллен Лангер (Ellen Langer, 1977) продемонстрировала иллюзию контроля в экспериментах с азартными играми. Люди, вытянувшие лотерейный билет сами, при просьбе его продать требовали в четыре раза больше денег, чем те, кому этот билет дали. Если противником в игре со случайным исходом был неуклюжий нервничающий человек, их ставки были гораздо выше, чем при игре с щегольски одетым, уверенным соперником. Так или иначе, Лангер и другие ученые последовательно обнаружили, что люди действуют так, как будто они могут контролировать случайные события.

Наблюдения за игроками в реальной жизни подтвердили результаты этих экспериментов. Игроки в кости могут бросать их мягко, чтобы выпало мало очков, и жестко, чтобы — побольше (Henslin, 1967). Индустрия азартных игр процветает за счет иллюзий игроков. Игроки приписывают выигрыши своему умению и предвидению. Проигрыши становятся «осечкой» или «результатом везения противнику» — для спортивных игр это может быть несвоевременный свисток судьи или причудливый отскок мяча (Gilovich & Douglas, 1986). Когда стресс подрывает чувство контроля, люди предпочитают предсказать результат своего броска кости (дающий им иллюзию контроля), а не угадать его после броска (Friedland & others, 1992).

**Возврат к среднему**

Тверски и Канеман (Tversky & Kahneman, 1974) описали другой путь возникновения

иллюзорного контроля, а именно: мы не знаем статистического феномена возврата к среднему. Так как результаты экзаменов в какой-то степени зависят от случая, большинство студентов, получивших самые высокие оценки на первом экзамене, будут иметь более низкие результаты на следующем. Поскольку их первая оценка была максимальной, вторая, скорее всего, снизится («вернется») до среднестатистической, чем поднимет максимум еще выше. (Вот почему студент, который хорошо учится в течение всех лет, но никогда не бывает отличником, иногда заканчивает курс в числе лучших.) И наоборот: студенты, получившие самый низкий балл на первом экзамене, скорее всего, подтянутся. Если получившие самую низкую оценку, наймут после первого экзамена репетитора, он, вероятно, будет чувствовать эффект от сво-

Возврат к среднему:

статистическая тенденция, заключающаяся в том, что самые высокие результаты или неординарное поведение стремятся к возврату к средним величинам.

Глава 3. Социальные убеждения и суждения ■ 131

### ЗА КУЛИСАМИ

«Наблюдение за тем, как люди стремятся контролировать даже случайные события (например, покупку лотерейных билетов), натолкнуло меня на изучение тех, кто, как правило, не контролирует свою жизнь. Исследуя пациентов госпиталя и престарелых, я обнаружила, что усиление чувства контроля приносит пользу их здоровью и благополучию. Людям, для которых пребывание в толпе или развод является стрессом, более высокий контроль также будет полезным. И мне стало ясно, что осознанный контроль чрезвычайно важен для успешного функционирования».

ЭЛЛЕН ЛАНГЕР (Ellen Langer), Гарвардский университет

их занятий в том случае, когда студент улучшит результаты, даже если «подтягивание» не дало ничего.

Действительно, когда дела идут плохо, мы будем пытаться что-то предпринять, и что бы мы ни выбрали — визит к психотерапевту, диету и физические упражнения, чтение книг из серии «Помоги себе сам», — вероятно, все пойдет нам на пользу, а не во вред. Иногда мы сознаем, что ни хорошее, ни плохое не может длиться вечно. Опыт научил нас знанию: если все идет великолепно, рано или поздно случится что-то неприятное; а когда жизнь наносит нам жестокие удары, мы обычно ждем, что дела обернутся к лучшему. Хотя часто мы не сознаем этот эффект. Мы недоумеваем, почему лучший бейсболист прошлого года не проявляет себя в следующем году — он что, стал слишком самоуверенным или самонадеянным? Мы забываем, что яркие периоды сменяются более обыденными.

Чтобы имитировать последствия похвалы и наказания, Пол Шаффнер (Paul Schaffner, 1985) попросил студентов Боудонского колледжа приучить выдуманного четвероклассника Гарольда приходить в школу к 8.30. Каждый день в течение трех недель компьютер показывал время прихода «Гарольда», обычно это было между 8.20 и 8.40. Участники эксперимента должны были решить, как реагировать на приход мнимого ученика — изысканной похвалой или строгим выговором. Как вы могли предположить, они обычно хвалили «Гарольда», ког-

Иллюстрация контроля принимает различные формы



«Следующий танец, который вы увидите, вызывает небольшую облачность

и умеренную температуру»

140 ■ Часть I. Социальное мышление

да он приходил до 8.30, и делали замечание, если он приходил после 8.30. Так как Шаффнер запрограммировал компьютер на случайную последовательность времени прихода, после замечаний возникла тенденция к улучшению (время приближалось к 8.30). Например, если «Гарольд» приходил в 8.39, он был почти уверен, что его отругают, а вероятность того, что случайное время прихода на следующий день будет меньше 8.39, была очень высока. Таким образом, даже если замечания не имели никакого эффекта, большинство участников эксперимента закончили его, полагая, что их замечания сыграли свою роль.

Этот эксперимент демонстрирует смелое заключение Тверски и Канемана: природа действует так, что мы часто чувствуем себя наказанными за поощрение других и поощренными за их наказание. Фактически, как знает любой студент, изучающий психологию, положительное подкрепление за правильные поступки обычно более эффективно и имеет меньше негативных последствий.

#### НАСТРОЕНИЕ И СУЖДЕНИЯ

Социальное суждение содержит в себе эффективный, хотя иногда и ошибочный, процесс обработки информации. Кроме этого, в него вовлекаются и наши чувства: наши суждения зависят от нашего настроения. Мы не холодные счетные машины, мы — эмоциональные создания. В новых исследованиях, проводящих сравнительный анализ счастливых и печальных людей, изучается степень влияния чувств на познание. Несчастливые люди — особенно те, кто потерял близкого человека или кто находится в состоянии депрессии, — склонны к бездеятельности, социально пассивны, даже враждебны. Они в большей степени сосредоточены на себе и задумчивы. Если у людей в подобном состоянии остается хоть капля надежды, депрессия мотивирует усиленную работу мысли — поиск информации, которая делает их окружение более понятным и контролируемым (Weary & Edwards, 1994).

Счастливые люди, напротив, поразительно энергичные, решительные, творческие и общительные. По сравнению с несчастливыми людьми они более доверчивые, любящие и отзывчивые. Если их радует небольшой подарок, полученный на ярмарке, то потом в опросе, не имеющем к этому факту никакого отношения, они сообщают, что их автомобили и телевизоры работают превосходно, лучше, по их словам, чем у тех, кто не получил подарка.

Счастливые люди более толерантны к фрустрации. Чувствуют ли они себя счастливыми постоянно или только в какие-то моменты, но они больше любят и скорее прощают и едва ли преувеличивают или превратно истолковывают незначительные критические замечания. Сиюминутным маленьким удовольствиям они предпочитают долгосрочное вознаграждение. Если им случается видеть веселые картины (как люди смеются, играют) и печальные (похороны, бедствия), они предпочитают любоваться светлой стороной жизни. Печальные люди в основном обращают внимание на мрачную сторону жизни и предпочитают менее оптимистичных людей, менее оптимистичные рассказы и кинофильмы, менее оптимистичную музыку.

Полное драматизма влияние настроений пронизывает наше мышление. Западным немцам, ликующим после победы своей футбольной команды на Кубке мира (Schwarz & others, 1987), и австралийцам, посмотревшим согревающий душу фильм (Forgas & Moylan, 1987), люди кажутся добросердечными, а

#### Глава 3. Социальные убеждения и суждения ■ 141

жизнь — прекрасной. После (но не до) футбольного матча в 1990 году между соперничающими Алабамой и Обурном болельщики победившей команды Алабамы считали войну и возможное опустошение менее вероятными, чем мрачные болельщики Обурна (Schweitzer & others, 1992). Когда вы счастливы, мир кажется более дружелюбным, решения принимаются легче, на ум приходят хорошие новости (Johnson & Tversky, 1983; Isen & Means, 1983; Stone & Glass, 1986). Когда мы чувствуем себя счастливыми, то мыслим радостно и оптимистично. Люди, находящиеся в депрессии, вспоминают, что родители отвергали и наказывали их. А люди, вышедшие из этого

состояния, вспоминают родителей так же тепло, как и те, кто никогда не испытывал депрессии (Lewinsohn & Rosenbaum, 1987).

Пусть наше настроение будет мрачным, а наши мысли переключатся на другое направление. Снимем розовые очки и наденем темные. Теперь мрачное расположение духа настраивает наши воспоминания на неприятные события (Bower, 1987; Johnson & Magaro, 1987). Наши взаимоотношения кажутся испорченными. Наш Я-образ стал нехорошим. Наши надежды на будущее неясны. Поведение других людей кажется более зловещим (Brown & Taylor, 1986; Mayer & Salovey, 1987).

Представьте себя участником эксперимента Джозефа Форгаса (Joseph Forgas, 1984) и его коллег. С помощью гипноза они вызывают у вас хорошее или плохое настроение, а затем вы смотрите видеозапись вашего разговора с неким человеком, сделанную за день до эксперимента. Если вы чувствуете себя счастливым, то будете довольны тем, что видите, и сможете углубить в своем поведении доказательства своей уравновешенности, заинтересованности и навыков общения. Если у вас плохое настроение, то, смотря ту же самую запись, вы увидите себя совсем другим, причем этот другой часто оказывается жестким, нервным и нечетко выражающим свои мысли (рис. 3-7). Узнав, как ваше настроение окрашивает ваши суждения, вы чувствуете облегчение от того, насколько все становится ясным, когда экспериментатор переключает вас на хорошее настроение, прежде чем ваше участие в эксперименте закончится. Любопытно, как отмечают Майкл Росс и Гарт Флетчер (Michael Ross & Garth Fletcher, 1985), что мы не приписываем наше изменившееся восприятие перемене настроения. Скорее нам кажется, что мир стал другим.

В какой-то мере наше настроение накладывает отпечаток на то, как мы видим мир, вызывая в памяти прошлый опыт, связанный с таким состоянием духа. В плохом настроении наши мысли более депрессивны. Мысли, связанные с настроением, могут отвлечь нас от размышлений о чем-то сложном. Таким образом, когда мы эмоционально возбуждены — сердиты или в приподнятом настроении, — мы, скорее всего, будем делать неожиданные суждения и оценивать других, основываясь на стереотипах (Bodenhausen & others, 1994; Paulhus & Lim, 1994). (Кроме того, зачем рисковать великолепным настроением после игры, размышляя над каким-то новым вопросом, например о вероятности войны?)

Любопытно, что наше настроение в меньшей степени влияет на простое «автоматическое» мышление, чем на сложное, «требующее усилий» (Hartlage & others, 1993). Таким образом, как замечает Форгас (1994, 1995), настроение, скорее всего, вклинится в мышление, когда мы оцениваем нестандартных, а не типичных людей; объясняем сложные, а не простые человеческие конфликты и пытаемся понять странные, а не благополучные пары. Таким образом, чем больше мы думаем, тем больше наше настроение может влиять на наше мышление.

142 ■ Часть I. Социальное мышление

■ Рис. 3-7. Краткосрочное хорошее или плохое настроение сильно влияет на оценку людьми видеозаписи своего поведения. Те, кто находится в данный момент в плохом настроении, обнаруживают меньше позитивного в своем поведении. (По данным Forgas & others, 1984)

## РЕЗЮМЕ

Психологи-исследователи долгое время изучали поразительную способность разума обрабатывать информацию. У нас есть дар произвольного, эффективного, интуитивного мышления. За свою когнитивную дееспособность, несмотря на ее общую адаптивную функцию, мы расплачиваемся случайными ошибками. Так как обычно мы не осознаем их в своем мышлении, последнее может отплатить нам тем, что идентифицирует пути, с помощью которых мы формируем и поддерживаем ложные убеждения — «доводы для неразумности».

Во-первых, наши предубеждения сильно влияют на то, как мы интерпретируем и помним события. В экспериментах предвзятое мнение оказывало поразительное влияние на то, как люди воспринимали и объясняли полученную информацию. В других экспериментах испытуемым навязывали суждения или ложные идеи после того, как информация была

предъявлена. В итоге можно было сделать вывод, что если суждения, предшествующие факту, искажают наше восприятие и интерпретацию, то суждения, следующие за фактом, искажают наши воспоминания.

Во-вторых, мы часто переоцениваем свои суждения. Этот «феномен самонадеянности» происходит отчасти потому, что мы гораздо легче можем представить себе, почему могли быть правы, чем почему могли ошибаться. Более того, люди более склонны искать информацию, которая может подтвердить их убеждения, чем информацию, которая может дискредитировать их.

В-третьих, когда мы получаем анекдотические или даже бесполезные данные, то частенько пренебрегаем необходимой базовой оценочной информацией. Это обусловлено отчасти тем, что в дальнейшем нам легче вспомнить («доступность») яркую информацию.

В-четвертых, мы часто склонны к иллюзиям взаимосвязи и собственному контролю. Соблазнительно находить взаимосвязи там, где их нет («иллюзор-



Глава 3. Социальные убеждения и суждения ш 14  
ЗА КУЛИСАМИ

«Нам всем хорошо известны люди, подверженные перепадам настроения. Меня часто поражало, как их чувства будто вторгались в их мышление. Всегда оказывалось, что их воспоминания и суждения меняются в зависимости от настроения. Уже несколько лет я пытаюсь понять, как и почему это происходит.

Однажды, сидя в ресторане, за соседним столиком я заметил странную пару — красивую молодую женщину с непривлекательным пожилым мужчиной. Я поймал себя на том, что настойчиво пытаюсь понять их взаимоотношения, и мне пришло в голову, что чем больше я думал о них, тем с большей вероятностью мое настроение могло обусловить мои мысли. Проверив эту идею в лаборатории, мы обнаружили, что, действительно, настроение в основном влияет на сложные суждения о странных парах, чем на поспешные суждения о подходящих парах. Такие результаты помогли нам разработать теорию, которая предсказывает, в каких случаях перепады настроения будут влиять на суждения».

ДЖОЗЕФ ФОРГАС (Joseph Forgas), университет Нового Южного Уэльса, Сидней, Австралия

ная взаимосвязь»), и думать, что возможно контролировать события, которые на самом деле находятся вне нашей компетенции («иллюзия контроля»).

И наконец, на суждения влияет настроение. И хорошее, и плохое расположение духа является механизмом, запускающим оживление в памяти прошлого опыта, связанного с таким настроением. Настроение накладывает отпечаток на интерпретацию нами текущих переживаний. И, отвлекая нас, настроение может повлиять на качество (глубина или поверхностность) мышления при составлении мнений.

#### ■ УБЕЖДЕНИЯ САМОРЕАЛИЗАЦИИ

Рассмотрев, как мы интерпретируем и судим других (эффективно, адаптивно, с некоторой долей ошибки), мы делаем выводы, взвесив действенность своих социальных оценок. Меняют ли социальную действительность наши суждения о ней?

Наши социальные убеждения и суждения имеют значение, так как оказывают влияние на наши чувства и действия. Значит, они могут создать нашу действительность. Когда наши идеи заставляют нас идти по тому пути, где они не могут не подтвердиться, они становятся пророками самореализации. Поэтому социальное восприятие исподволь влияет на социальную действительность.

Роберт Розенталь (Robert Rosenthal, 1985) в своих широко известных экспериментах по «предвзятости экспериментатора» обнаружил, что иногда испытуемые ведут себя так, как от них этого ожидают. В одном из опытов экспериментаторы просили испытуемых составить мнение об успехах разных людей, изображенных на фотографиях. Экспериментаторы зачитали всем испытуемым одинаковые инструкции и показали идентичные фотографии. И тем не менее экспериментаторы, ожидавшие высокого рейтинга, получили более высокий рейтинг, чем те, кто ожидал, что испытуемые оценят людей на фотографиях как неудачников. Еще более поразительными — и спорными — являются данные, что мнение преподавателей о студентах подобным образом становится самореализующимся пророчеством.

144 ■ Часть I. Социальное мышление

#### ОЖИДАНИЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ И ПОВЕДЕНИЕ СТУДЕНТА

Преподаватели и в самом деле ожидают от одних студентов большего, чем от других. Возможно, вы уже сталкивались с этим, если ваш брат или сестра учились в той же школе раньше вас и зарекомендовали себя как «одаренных» или «неспособных», «очень способных» или «средних» студентов. Возможно, разговоры в учительской заранее создали вам репутацию, или, может быть, новый учитель внимательно изучил ваше школьное досье или выяснил вопрос о социальном статусе вашей семьи. Влияют ли ожидания преподавателя на поведение студента? Ясно, что оценки учителей связаны с успехами студента: учителя хорошо думают о тех студентах, которые хорошо учатся. В основном это происходит потому, что учителя адекватно воспринимают способности и достижения студентов (Jussim, 1989, 1991; Jussim & Eccles, 1992, в печати).

Но являются ли оценки учителей причиной и следствием поведения студента? Корреляционное исследование 4300 британских школьников, проведенное Уильямом Крано и Филлисом Меллоном (William Crano & Phyllis Mellon, 1978), дает положительный ответ на этот вопрос. Верно не только то, что высокие достижения являются следствием высокой оценки учителя, но и обратное.

Можно ли проверить экспериментально отот «эффект ожиданий учителя»? Предположим, что мы сгенерировали у учителя мнение, что Дана, Сэлли, Тодд и Мануэль — четыре случайно выбранных студента — необычайно способны. Будет ли учитель относиться по-особенному к этой четверке и делать вывод об их лучшей работоспособности? Результаты известного эксперимента Розенталя и Ленор Джейкобсон (Rosenthal & Lenore Jacobson, 1968) дают возможность предположить, что это так и есть. Случайно выбранные дети в начальной школе Сан-Франциско, которым говорили, основываясь на результатах вымышленного теста, что они стоят на пороге резкого интеллектуального подъема, потом действительно увеличили свой IQ (результаты настоящего теста на интеллект).

Вероятно, этот захватывающий результат предполагает, что школьные проблемы с «неблагополучными» детьми могут быть отражением невысоких ожиданий учителей. Результаты вскоре были обнародованы в национальных средствах массовой информации, а также во многих школьных учебниках по психологии и образованию. Дальнейший анализ показал, что эффект от ожиданий учителя не так уж значителен и надежен, как считалось в первоначальном исследовании, убедившем многих людей. Некоторые подвергают сомнению критерии теста на IQ и статистические процедуры (Thorndike, 1968; Elashoff & Snow, 1971). Более того, по подсчетам самого Розенталя, только в 39% случаев из 448 опубликованных экспериментов ожидания действительно влияли на поведение (Rosenthal, 1991). Низкие ожидания не перечеркнули способности ребенка, точно так же, как и высокие ожидания не превратят магическим образом неспособного ученика в отличника. Природу человека не так легко переделать. Все же в 4 из 10 исследований ожидания учителя имеют вес. Почему? Ро-зенталь и

другие исследователи сообщают, что преподаватели смотрят, улыбаются и кивают в большей мере «студентам с высоким потенциалом». В исследовании Элайша Бабад, Фрэнка Берниери и Розенталя (Elisha Babad, Frank Bernieri & Rosenthal, 1991) была сделана видеозапись учителей, говорящих с невидимыми им студентами. По отношению к каждому из них у преподавателя были высокие или низкие ожидания. Случайно выбранного 10-секундного кусочка записи с голосом или лицом учителя было достаточно, чтобы зрите-

«Чтобы составить общее мнение об энтузиазме учителя или профессора, не касаясь тонких нюансов поведения, требуются считанные секунды».

По данным Амбади и Розенталя, 1992, 1993

Глава 3. Социальные убеждения и суждения ■ 145

ли — и дети, и взрослые — сказали, какой студент (хороший или плохой) является собеседником и нравится ли он учителю. Возможно, учителя и полагают, что могут скрывать свои эмоции, но студенты очень чувствительны к мимике и жестам наставников. Вероятно и то, что преподаватели больше учат одаренных студентов, ставя перед ними более высокие цели, чаще обращаясь к ним и давая им больше времени на ответ (Cooper, 1983; Harris & Rosenthal, 1985, 1986; Jussim, 1986).

Изучение экспериментов на предмет ожиданий учителей натолкнуло меня на мысль задаться исследованием эффекта ожиданий студентов от учителей. Вне всякого сомнения, начиная посещать новый курс лекций, вы слышали: «Профессор Смит интересный» и «Профессор Джонс скучный». Роберт Фельдман и Томас Прохазка (Robert Feldman & Thomas Prohaska, 1979; Feldman & Theiss, 1982) обнаружили, что влиянию ожиданий в равной степени подвержены и студенты, и преподаватели. В учебном эксперименте студенты, ожидавшие, что их учителем будет компетентный человек, воспринимали его (он не осознавал их ожиданий) как более компетентного и интересного, чем студенты с невысокими ожиданиями. К тому же студенты учились действительно лучше. В следующем эксперименте Фельдман и Прохазка сняли учителей на пленку и, продемонстрировав видеозапись, попросили наблюдателей оценить их поведение. Учителя интерпретировались как более компетентные, когда они общались со студентом, который невербально выражал позитивные ожидания.

Чтобы увидеть, будет ли проявляться такой эффект в условиях реального обучения, группа исследователей под руководством Дэвида Джемисона (David Jamieson, 1987) провела эксперимент в четырех классах колледжа Онтарио, где занятия начала вести учительница, ранее работавшая в другом месте. Во время индивидуальных интервью они говорили студентам двух классов, что другие ученики и исследователи оценили учительницу очень высоко. По сравнению с контрольными классами, где такого сказано не было, студенты, настроенные на позитивные ожидания, были более внимательны на занятиях. В конце четверти они получили более высокие отметки и говорили, что учительница очень доходчиво дает материал. Оказывается, что установки класса по отношению к учителю важны так же, как и установки учителя по отношению к студентам.

**ЧТО МЫ ЖДЕМ ОТ ДРУГИХ, ТО И ПОЛУЧАЕМ**

Итак, ожидания экспериментаторов и учителей, несмотря на их достаточную точность, иногда действуют как самореализующиеся пророчества. Что это вообще за эффект? Мы получаем от других то, что ждем? Иногда бывает так, что мы, думая о человеке как о негативно настроенном по отношению к нам, необыкновенно милы с ним, а он, в свою очередь, любезничает с нами, опровергая таким образом наши ожидания. Но более общие результаты исследований социальных взаимодействий говорят, что мы действительно в какой-то степени получаем то, что хотим (Olson & others, 1996).

В играх, смоделированных в лабораторных условиях, враждебность почти всегда порождает враждебность — люди, воспринимающие гнои\* ппппнрнтов

146 ■ Часть I. Социальное мышление

как лиц, не склонных к сотрудничеству, без труда вызовут реальное нежелание сотрудничать (Kelley & Stahelski, 1979). Убеждения самоподтверждения проявляются в избытке, когда есть конфликт. Если одна сторона считает другую агрессивной, обиженной и мстительной, то другая сторона начнет вести себя так в порядке самообороны, что

создаст нескончаемый порочный круг. На мое отношение к жене повлияет то, чего я буду ждать от нее — плохого настроения или тепла и любви, тем самым побуждая ее подтвердить мои ожидания.

Несколько экспериментов, проведенных Марком Снайдером (Mark Snyder, 1984) в Миннесотском университете, показывают, как, однажды сформировавшись, ошибочное мнение о социальном окружении может стимулировать других подтверждать это мнение, — феномен, называемый «бихевиоральное подтверждение». В современном классическом исследовании Сайдера, Элизабет Танке и Эллен Бершайд (Snyder, Elisabeth Tanke & Ellen Berscheid, 1977) студенты-юноши разговаривали по телефону с девушками, о привлекательности которых они составили впечатление по показанной фотографии. Анализ

этих пророчеств, женской стороны диалога показал, что если их считали посредством г £ привлекательными, то они говорили с большей теплотой, чем те, которых считали непривлекательными. Ошибочные убеждения мужчин стали самореализующимися пророчествами, заставившими женщин вести себя таким образом, чтобы реализовать стереотип, что красивые люди —

Бихевиоральное подтверждение:

тип самореализую-

которого социальные ожидания заставляют людей действовать так, что их поведение побуждает других подтверждать эти ожидания.

люди приятные.

Ожидания влияют и на поведение детей. Заметив, что в трех классах очень грязно, Ричард Миллер и его коллеги «\*, л,..&«^-, w.«.~ (Richard Miller, 1975) попросили учителя и других людей почаще повторять ученикам одного класса, что им следует быть аккуратными и опрятными. В результате этих настойчивых просьб количество мусора в урнах увеличилось, хотя и ненадолго, с 15% до 45%. В другом классе, где тоже только 15% мусора складывалось в урны, детей часто хвалили за то, что они опрятны и аккуратны. Даже спустя две недели после того, как дети в течение восьми дней подряд слышали это, они, как и ожидалось, кидали в урны больше 80% мусора. Чаще говорите детям, что они трудолюбивы и доброжелательны (а не ленивы и посредственны), и они могут подняться до этой планки.

Эти эксперименты помогают нам понять, каким образом мнение, сформированное социумом — стереотипы людей с физическими или умственными недостатками или представителей отдельной расы или пола, — может стать самоподтверждением. Мы создаем свою собственную социальную действительность. Другие относятся к нам так же, как мы и иные люди относимся к ним.

Как и любое социальное явление, тенденция подтверждать ожидания других имеет свои ограничения. Ожидания часто прогнозируют поведение просто потому, что они точны (Jussim, 1993). Также люди, которых предупредили, чего от них ждут другие, могут работать, чтобы преодолеть это (Hilton & Darley, 1985; Swann, 1987). Если Чак знает, что Джейн считает его бестолковым человеком, он может стараться разубедить ее в этом. Если Джейн знает, что Чак считает ее равнодушной к нему, она может активно опровергать его ожидания.

Уильям Суонн и Робин Или (William Swann & Robin Ely, 1984) сообщают еще об одном условии, при наличии которого мы вряд ли подтвердим ожидания других: когда наши ожидания разбиваются о четкую Я-концепцию. Например, Суонн и Или обнаружили, что если человек, берущий интервью у очень общительной женщины, до беседы полагал, что она — интроверт. после г>азговооа

Глава 3. Социальные убеждения и суждения ■ 14

менялось именно его мнение, а не поведение женщины. И напротив, интервьюируемые, не уверенные в себе, довольно часто оправдывали ожидания интервьюера.

Наши убеждения относительно самих себя тоже могут быть самореализующимися. В нескольких экспериментах Стивен Шерман (Steven Sherman, 1980) обнаружил, что люди часто реализуют прогнозы, которые они делают о своем поведении. Когда жителей

Блумингтона, штат Индиана, спросили, не хотят ли они добровольно поработать три часа в Американском обществе больных раком, только 4% согласились сделать это. Когда другую, примерно такую же, группу жителей попросили сделать прогноз, какова была бы их реакция, если бы их попросили о такой помощи, почти половина сказала, что они бы не отказали, — и большинство из них действительно помогли, когда Общество обратилось к ним. Планирование своих действий в данной ситуации делает более вероятным то, что мы так и поступим.

#### РЕЗЮМЕ

Наши убеждения иногда живут своей жизнью. Обычно наше мнение о других основано на реальных фактах. Но исследования предубеждений экспериментаторов и ожиданий преподавателей показывают, что ошибочное мнение, которое

#### В ОБЪЕКТИВЕ

#### ПСИХОЛОГИЯ САМОРЕАЛИЗАЦИИ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

Вечером 6 января 1981 года Джозеф Гранвилл, известный советник по капиталовложениям во Флориде, отправил своим клиентам телеграмму: «Цены на акции резко упадут; продавайте завтра». Очень скоро все узнали о совете Гранвилла, и 7 января стало самым черным днем во всей истории Нью-Йоркской фондовой биржи. По общему мнению, акции потеряли в цене где-то 40 миллиардов долларов. Почти полвека назад Джон Мейнард Кейнс сравнил психологию рынка ценных бумаг с популярными конкурсами красоты, которые проводили в то время лондонские газеты. Чтобы выиграть, нужно было выбрать шесть лиц из ста, которые, в свою очередь, наиболее часто выбирались другими участниками конкурса. Таким образом, как писал Кейнс, «каждый участник должен выбрать не те лица, которые кажутся наиболее привлекательными ему самому, а те, которые, как он полагает, будут пленять воображение других участников». Так же и инвесторы пытаются выбрать не те акции, в которых заинтересованы они сами, а акции, к которым благоволят другие инвесторы. Название игры — прогноз поведения других. Как объяснил один менеджер фонда с Уолл-стрит: «Вы можете соглашаться или не соглашаться с мнением Гранвилла, это уже не имеет значения. Если вы думаете, что его совет заставит других продавать, то вы захотите продать до того, как цены упадут еще ниже. Если вы полагаете, что другие будут покупать, вы купите сейчас, чтобы опередить остальных». Психология самореализации на рынке ценных бумаг ярчайшим образом проявила себя в понедельник, 19 октября 1987 года, когда акции «Dow Jones Industrial» в среднем снизились на 508 пунктов, заставив людей потерять — на бумаге — около 20% от стоимости вложения акций. Отчасти на то, что происходит во время таких понижений, влияют средства массовой информации и слухи, которые без конца перемалывают то, что может объяснить плохие новости. Сообщения в печати с разъяснением событий снижают ожидания людей, побуждая падающие цены к дальнейшему движению вниз, и, наоборот, уделяют больше внимания хорошим новостям, когда стоимость акций падает

#### 148 ■ Часть I. Социальное мышление

присуще (или не присуще) определенным людям, может заставить учителей и исследователей по-особому относиться к ним. Это может стать причиной того, что их поведение улучшится (или ухудшится), и, следовательно, подтвердить предположение, что это мнение на самом деле ложно. Так же и в повседневной жизни мы часто получаем «бихевиоральное подтверждение» ожидаемого.

#### ■ ВЫВОДЫ

Изучение социального познания показывает, что мы способны очень эффективно и адаптивно перерабатывать информацию («способность постигать как Бог!» — воскликнул бы шекспировский Гамлет), но все же мы остаемся уязвимыми для прогностических ошибок и некорректных суждений («/олова набита опилками\*», — как сказал бы Т. С. Элиот). Какие практические уроки и какие озарения по поводу человеческой природы можем мы почерпнуть из этих исследований?

Мы могли бы расширить свой список доводов для абсурда, но это было бы уже похоже на бегло брошенный взгляд на то, как люди начинают верить в нечто, возможно, неистинное. Мы не можем не принимать во внимание результаты экспериментов: большинство

участников были умными людьми, в основном студентами ведущих университетов. Более того, эти прогностические искажения и предубеждения возникали даже в том случае, когда у людей была мотивация вознаграждения за правильные ответы. Как сказал один исследователь, эти иллюзии «устойчивы, в отличие от недолговечных иллюзий восприятия» (Slovic, 1972).

Исследования в области когнитивной социальной психологии, таким образом, являются отражением пестрой смеси обзрений, представленной человечеством в литературе, философии и религии. Многие психологи-исследователи всю жизнь изучали внушающие благоговейный трепет способности человеческого ума (Manis, 1977). Мы в состоянии разбить свой генетический код, изобрести говорящие компьютеры, отправить людей на Луну. Трижды «ура» разуму человека.

Ну, ладно, дважды «ура», так как плата за долю разума в эффективном суждении обостряет нашу интуицию по отношению к неправильному суждению в большей степени, чем мы думаем. С удивительной легкостью мы формируем и придерживаемся ложных убеждений. Ведомые своим предвзятым отношением, самонадеянностью, доверчивостью к анекдотической информации, усматривая взаимосвязь и контроль там, где их нет, мы создаем свои социальные убеждения и затем воздействуем на других, дабы подтвердить их. «Чистый интеллект, — | как замечает писательница Маделин Л'Энгл (Madeline L'Engle), — в высшей степени неточный инструмент».

«Мы вовсе не собирались дурачить людей этими проблемами. Мы были одурачены ими j^0 не ^ыли ли эти эксперименты исключительно интел-сами».

лектуальными шутками над несчастными участниками, за-  
рски> ставляя их казаться хуже, чем они есть на самом деле?

Ричард Нисбетт и Ли Росс (1980) утверждают, что, если уж на то пошло, лабораторные методики переоценивают наши интуитивные способности. Эксперименты обычно преподносят людям очевидные доказательства и предупреждают, что мыслительные способности проверяются. Жизнь

Глава 3. Социальные убеждения и суждения ■ 14'

«Помыслы в сердце человека — глубокие воды, но человек разумный вычерпывает их». Притчи, 20:5

же редко говорит нам: «Вот доказательство. Теперь подумай хорошенько и ответь на эти вопросы».

Частенько, но не всегда наши повседневные неудачи не подходят под категорию вселенских трагедий. Ложные впечатления, интерпретации и убеждения могут иметь серьезные последствия. Даже небольшие предубеждения могут иметь большое социальное значение в случае, когда мы составляем важные социальные суждения. Почему вокруг так много бездомных, несчастных, склонных к убийству? Мой друг любит меня или мои деньги? Когнитивные предубеждения пробираются даже в сложное научное мышление. Очевидно, природа человека не изменилась за 3000 лет, с тех пор как царь Давид заметил, что «никто не видит своих ошибок».

Чтобы мы не погибли от циничного заключения, что ест убеждения абсурдны, поспешу сгладить картину. Изысканный анализ несовершенства нашего мышления уже сам по себе является данью человеческой мудрости. (Если бы кто-то доказывал, что все человеческие мысли иллюзорны, утверждение бы опровергало само себя, поскольку и оно было бы только иллюзией. Это было бы логически равно утверждению «все утверждения ложны, включая и это».)

Как в медицине считается, что любой конкретный орган тела приспособлен для выполнения какой-либо функции, так ученые-бихевиористы выдвигают предположение, что образ наших мыслей и поведение играют адаптивную роль (Funder, 1987; Kruglansky & Ajzen, 1983; Swann, 1984). Принципы мышления, которые порождают ложные убеждения и поразительную неполноценность нашей статистической интуиции, обычно хорошо нам служат. Часто ошибки оказываются побочным продуктом психического метода кратчайшего расстояния, который упрощает полученную нами сложную информацию.

Лауреат Нобелевской премии психолог Герберт Саймон (Herbert Simon, 1957) был одним из современных исследователей, впервые описавших границы человеческого разума. Саймон утверждает: для того чтобы справиться с действительностью, мы упрощаем ее. Рассмотрим сложность игры в шахматы: число возможных игр больше, чем число частиц во Вселенной. Как мы справляемся? Мы вводим упрощающий эмпирический метод — эвристику. Иногда эвристика приводит нас к поражению. Но она все-таки дает нам возможность принимать эффективные неожиданные решения.

Иллюзорное мышление может также возникнуть из полезной эвристики, которая помогает нашему выживанию. Убеждение в том, что мы можем контролировать события, помогает поддерживать огонь надежды и усилий. Если в каких-то случаях мы имеем возможность контроля, а в каких-то — нет, с помощью позитивного мышления мы доводим свои результаты до максимума. Оптимизм приносит дивиденды. Мы могли бы даже сказать, что наши убеждения подобны научным теориям — они иногда ошибочны, но приносят пользу как обобщения. Как говорит Сюзан Фиске (Susan Fiske, 1992): «Мышление «Дух свободы — дух, который не слишком уверен в своей правоте; дух свободы — дух, который стремится понять умы другие людей; дух свободы — дух, который оценивает их интересы, наряду со своими собственными, без предубеждений».

Ученый муж,

«Дух свободы», 1952

Л Т 1 Я

150 ■ Часть I. Социальное мышление

В ОБЪЕКТИВЕ

КАК ДУМАЮТ ЖУРНАЛИСТЫ: КОГНИТИВНОЕ ПРЕДУБЕЖДЕНИЕ В СВОДКАХ НОВОСТЕЙ

«Вот вам события как они есть», — такими словами завершает передачу последний ведущий сводки новостей CBS Уолтер Крон-кайт. И это идеал журналистов — представлять действительность такой, как она есть. Руководство для репортеров «Wall Street Journal» излагает идеал просто: «Репортер никогда не должен быть непоколебим по отношению к своим предубеждениям, стараясь вновь и вновь найти малейшие доказательства, отбрасывая те, что откровенно противоречат... События, а не предубеждения должны быть в основе всех сюжетов» (Blundell, 1986, с.25). Мы хотели бы, чтобы это было так. Но журналисты — люди, как заключают профессор журналистики университета Индианы Холли Сто-кинг (Holly Stocking) и психолог-адвокат из Нью-Йорка Пэги Гросс (Paget Gross) в своей книге «Как думают журналисты?», вышедшей в 1989 году. Подобно дилетантам и ученым, журналисты «конструируют действительность». Значит, когнитивные предубеждения, обсуждаемые в этой главе, накладывают отпечаток на сводки новостей по крайней мере по шести пунктам. 1. Предубеждения могут управлять интерпретациями. Обычно репортеры «идут за иде-

ей», которая может затем влиять на их интерпретацию информации. Начав с идеи что бездомность отражает провал программ мы по психическому здоровью, репортер может соответственно интерпретировать двусмысленную информацию, не принимая во внимание другие сложные факторы

2. Предубеждение против доказательств может привести к источникам и проблемам, которые будут подтверждать эти предубеждения. Желая сделать интересное сообщение о том, что облучение радиацией приводит к врожденным дефектам, репортер может взять интервью у человека, который раз делая это мнение, потом, по его рекомендации, у другого. Полагая, что от серьезных увечий можно избавиться, репортер может спросить у инвалидов: «Как вы преодолели трудности, которые стояли перед вами?» Предполагая, что тренером не довольны, репортер может взять интервью клеветующих на тренера и спросить, на тренер оскорбляет людей.

3. Стойкость убеждений может спасать предубеждения от дискредитации. Пока «алый» Иван Боевски ждал вынесения приговора по делу о скандале, который был вызван разглашением секретов Уолл-стри' в 1987 году, он хотел безвозмездно выполнять какую-нибудь работу, что-то вроде того, что «делают многие служащие-проходимцы, чтобы произвести впечатление»

Раз мы постоянно стремимся довести до совершенства свои теории, не могли бы мы заодно работать и над уменьшением количества ошибок в своем социальном мышлении? В школе учителя учат, учат, учат нас математике, пока наш мозг не станет наконец натренированным настолько, что будет обрабатывать цифровую информацию точно и автоматически. Мы допускаем, что такая способность не может появиться естественным путем; тем не менее почему нам надоедают годы обучения? Психолог-исследователь Робин Доуз (Robyn Dawes, 1980), которого привело в смятение то, что «исследование за исследованием показывает: (что) у людей очень ограниченные способности обрабатывать информацию на сознательном уровне, в частности социальную информацию», предполагает, что нам также следует учиться, учиться, учиться, как надо обрабатывать социальную информацию.

Ричард Нисбетт и Ли Росс (1980) полагают, что образование действительно могло бы уменьшить нашу уязвимость к определенному рода ошибкам. Они предлагают, чтобы:

- мы тренировали людей распознавать вероятные источники ошибок в своей социальной интуиции;

Глава 3. Социальные убеждения и суждения ■ 1!

на судей, выносящих приговор», как отметил высокомерный репортер. С другой стороны, о политике, пойманном на лжи, могут, если он раньше пользовался уважением, написать как о «запутавшемся» или «забывчивом».

4. Запоминающиеся сообщения могут казаться более информативными чем базовая оценочная информация. Журналистов, как и читателей, могут в большей степени убеждать поразительные истории с экстрасенсами и другие явления, относящиеся к психике, чем беспристрастные исследования. Их может больше увлечь чье-то очевидное «выздоровление» с помощью новой терапии, чем статистика по оценке достижений в терапии. После авиакатастрофы они могут описать «пугающие опасности современных авиапутешествий», игнорируя данные о реальной безопасности.

5. События могут казаться взаимосвязанными, когда на самом деле это не так. Поразительное совпадение — скажем, проблемы с наркотиками у трех спортсменов, которые принадлежат к национальным меньшинствам, — могут привести репортеров к выводу о взаимосвязи между национальностью и употреблением наркотиков при отсутствии убедительных доказательств.

6. Хиндсайт может сделать более легким анализ после того, как факт имел место. Неудачные попытки президента Картера спасти американских заложников в Иране были «обречены на провал с самого начала», —

так сказали журналисты после того, как они узнали, что попытки потерпели крах. Выбор Джорджем Бушем Дэна Куэйла в качестве второго кандидата был с презрением отвергнут журналистами после негативной общественной реакции, ложных шагов Куэйла и скромных телевизионных дебатов с оппонентом вице-президента. Решения, оказавшиеся неудачными, стали казаться очевидно глупыми после свершившегося факта.

И действительно, как полагают Стокинг и Гросс, если учесть, что всю информацию репортеры и редакторы должны обрабатывать быстро, как они могут не поддаваться тенденциям иллюзорного мышления, которое пронизывает человеческое сознание? Положительная сторона медали состоит в том, что вытаскивание предубеждений на поверхность способно помочь журналистам осознать способы борьбы с ними. Это могут быть обсуждения противоположных результатов; поиск источников и вопросов, противоречащих их идеям; поиск прежде всего статистической информации, а уж потом типичных анекдотов, держа в уме то, что люди, действующие из лучших побуждений, принимают решения без предварительного ознакомления с последствиями.

ш основывали курсы статистики, где обсуждались бы повседневные проблемы логических и социальных суждений. После такого обучения люди действительно делают более совершенные выводы об обыденных событиях (Lehman & others, 1988; Nisbett & others, 1987);

- мы делали такое обучение более эффективным, насыщая его конкретными образными сообщениями и примерами из повседневной жизни;

- мы научили легко запоминающимся полезным фразам, таким, например, как: «Это

эмпирический вопрос», или «Откуда ты это взял?» или «Статистика может подвести тебя, а удачно выбранный пример сослужит хорошую службу».

Действительно ли исследование гордыни и ошибок слишком ущемляет чувство собственного достоинства? Конечно, мы можем осознавать горькую истину о наших ограниченных возможностях и все же утешаться той мыслью, что люди — нечто большее, чем машины. Наш субъективный опыт является основой человеческой природы — нашего искусства и музыки, нашего наслаждения дружбой и любовью, наших мистических и религиозных переживаний.

#### 152 ■ Часть I. Социальное мышление

Когнитивные и социальные психологи, исследующие иллюзорное мышление, не собираются превращать нас в логические машины. Они знают, что интуиция и чувства не только обогащают человеческий опыт, но также являются важным источником творческой мысли. При этом они скромно добавляют, что наша восприимчивость к ошибке выявляет необходимость дисциплинирующей тренировки ума. Норман Казинз (Norman Cousins, 1978) назвал это «самой большой истиной во всем, что касается учения: его цель заключается в том, чтобы раскрыть человеческий разум и развить его в орган, способный к мышлению — концептуальному мышлению, аналитическому мышлению, последовательному мышлению».

«Отнимите у обывателя его жизненные иллюзии, и вы лишите его счастья».

Генрик Ибсен, «Дикая утка», 1884

#### РЕЗЮМЕ

Исследования социальных убеждений и суждений показывают, как мы формируем и лелеем свои убеждения, которые обычно хорошо нам служат, но иногда вводят в заблуждение. Даже наши неверные суждения, являющиеся побочным продуктом мыслительных стратегий (эвристики), тоже хорошо нам служат, точно так же как зрительные иллюзии являются побочным продуктом механизмов восприятия, которые помогают нам организовать сенсорную информацию. Но все-таки они являются ошибками, которые могут извратить наше восприятие реальности и создать предвзятое мнение в наших суждениях о других.

#### Глава 4

##### ПОВЕДЕНИЕ И УСТАНОВКИ

■ ОПРЕДЕЛЯЮТ ЛИ УСТАНОВКИ ПОВЕДЕНИЕ?.....	155
Неужели мы все лицемеры?.....	155
Когда на самом деле установки предсказывают поведение?.....	157
■ ОПРЕДЕЛЯЕТ ЛИ ПОВЕДЕНИЕ УСТАНОВКИ?.....	163
Наши роли.....	164
Утверждение становится убеждением .....	166
Феномен «нога в дверях».....	168
Дурные поступки и установки.....	171
Межрасовое поведение и расовые установки.....	173
Социальные движения.....	174
Размышления над данными исследований.....	175
■ ПОЧЕМУ ПОСТУПКИ ВЛИЯЮТ НА УСТАНОВКИ?.....	176
Самопрезентация: управление впечатлением.....	177
Оправдание самого себя: когнитивный диссонанс.....	178
Самовосприятие .....	183
Сравнение теорий.....	189

#### 4 ■ Часть I. Социальное мышление

Каждый год во всем индустриальном мире табачная промышленность убивает около 2 миллионов своих наилучших клиентов (Peto & others, 1992). Учитывая современные тенденции, по оценкам доклада Международной организации здравоохранения за 1994 год, полмиллиарда ныне здравствующих людей будут уничтожены табаком. В Соединенных Штатах, к примеру, курение ежегодно уносит жизни 420 000 людей, что

превышает смертность от всех различных фатальных случаев вместе взятых, таких как убийства, самоубийства, СПИД, автокатастрофы, злоупотребление алкоголем или наркотиками. Хотя пособничество при совершении мгновенного суицида может рассматриваться как нарушение закона, аналогичные действия табачной промышленности, ведущие к самоубийству, хотя и несколько растянутому во времени, таковыми не считаются.

Люди задают вопрос: «Если табачная промышленность несет ответственность за смерть сотен и тысяч людей, что по масштабам сравнимо с крушением четырнадцати переполненных реактивных самолетов в течение одного дня (не говоря уже о тех, что рухнули на обширном, но трудно поддающемся исчислению рынке третьего мира), то как руководители табачной промышленности могут жить в мире с самими собой? На «Филипп Моррис», одном из двух самых рекламируемых в мире табачных производителей, руководители высшего звена (в большинстве своем интеллигентные, семейные и радеющие за общество люди) негодуют, когда их называют «убийцами масс». Они отстаивают право курильщиков делать выбор. «Вы считаете, что это проблема наркомании? — переспрашивает один из вице-президентов. — Лично я так не думаю. Люди по-разному выражают свою индивидуальность и протест против общества. И курение — одна из таких форм, и отнюдь не самая худшая» (Rosenblatt, 1994).

Социальные психологи задают следующий вопрос: отражают ли подобные заявления личные установки, или они вызваны общественным давлением, когда человек говорит то, во что сам не верит? Действительно ли такой руководитель считает, что курение, в общем-то, вполне нормальное выражение своей индивидуальности? Если это так, то как подобные установки превращаются в наши собственные?

Когда нас интересует отношение человека к чему-либо, мы обращаемся к своим представлениям о нем, к тем чувствам, которые он у нас вызывает, а также к его последующему поведению. Взятые вместе, благоприятные или неблагоприятные *оценочные реакции* — вне зависимости от того, выражены они в убеждениях, ощущениях или побуждениях к действию, — определяют *установку* личности к чему-либо (Olson & Zanna, 1993). Установки — это эффективный способ дать окружающему миру оценку. Когда нам необходимо быстро отреагировать или продемонстрировать, что мы чувствуем, установка может определить нашу реакцию (Breckler & Wiggins, 1989; Sanbonmatsu & Fazio, 1990). К примеру, человек, который считает, что представители определенной этнической группы ленивы и агрессивны, может чувствовать к таким людям антипатию и поэтому будет иметь намерение действовать дискриминирующим образом. Описывая установки, мы пользуемся одной из трех следующих характеристик, которые следует выучить как азбуку установок: аффект (чувства), поведение (намерение) и познание (мысли).

#### **Установка:**

*благоприятная или неблагоприятная оценочная реакция на что-либо или на кого-либо, которая выражается в мнениях, чувствах и целенаправленном поведении.*

Глава 4. Поведение и установки ■ 155

Изучение установок близко по духу социальной психологии и исторически являлось одной из ее первых задач. Итак, мы продолжаем рассматривать социальное мышление и задаем вопрос: как наши установки влияют на наши действия?

### **III ОПРЕДЕЛЯЮТ ЛИ УСТАНОВКИ ПОВЕДЕНИЕ?**

*До какой степени и при каких условиях установки души побуждают наши действия? Почему вначале социальные психологи были поражены кажущимся недостатком связи между установками и поступками?*

Проблема того, определяют ли установки поведение, вызывает к жизни основополагающий вопрос о природе человека: какая существует связь между тем, что у нас на душе, и тем, что мы творим в действительности? Философы, теологи и просветители в течение длительного времени рассуждали о связи между мыслью и действием, характером и поведением, личным миром и общественными делами. В основе большинства учений, советов и методик по детскому воспитанию лежит

предпосылка, гласящая, что личные убеждения и чувства определяют наше общественное поведение. Поэтому, если мы хотим переделать образ действия людей, нам следует изменить их душу и образ мышления.

*«Любое действие рождается от мысли».*

Ральф-Вальд Эмерсон, «Опыты», 1841

### **НЕУЖЕЛИ МЫ ВСЕ ЛИЦЕМЕРЫ?**

В самом начале пути социальные психологи решили, что по установкам людей можно предсказать их поступки. Но в 1964 году Леон Фестингер, которого некоторые считают самой значительной фигурой в области социальной психологии (Gerard, 1994), пришел к выводу, что данные исследований не подтверждают гипотезу об изменении поведения в связи с появлением новых установок. Фестингер предположил, что связь установка — поведение действует совершенно противоположным образом. Наше поведение выполняет роль лошади, а установка — телеги. Как выразился Роберт Эйбелсон (Robert Abelson, 1972), мы «очень хорошо научились и очень хорошо находим причину того, что делаем, но не очень хорошо делаем то, чему находим причины».

Новый удар предполагаемой власти установок был нанесен в 1969 году, когда социальный психолог Алан Уикер (Allan Wicker) опубликовал результаты нескольких десятков научных исследований, охвативших широкий спектр установок и поведения самых разных людей, и сделал потрясающий вывод: едва ли по установкам, о которых говорят люди, можно предсказать вариации их поведения. Студенческие установки на обман почти не имеют связи с тем, как студенты на самом деле обманывают. Установки к церкви выливаются едва ли в большее, чем скромное присутствие на воскресной церковной службе. Приписываемые себе расовые установки едва ли дают ключ к объяснению поведения в реальной ситуации.

*«Меж мыслью И воплощеньем, Меж помыслом И поступком Падают Тень».* Томас Элиот, «Полые люди», 1925

### **156 ■ Часть I. Социальное мышление**

*«Хорошо бы вообще обойтись без концепции установки».* Алан Уикер, 1971



Особенно это проявилось в начале 1930-х годов, когда многие американцы относились к азиатам с явным предубеждением. Чтобы определить, до какого масштаба разрослось это предвзятое отношение, Ричард Ла-Пьер (Richard LaPier, 1934) обратился с

письменным запросом в 251 ресторан и отель: «Не согласитесь ли вы принять в качестве гостей китайцев?». Ответило 128 заведений. 92% из них отвергли предложение и только 1 ответ был положительным. Но к тому времени Ла-Пьер и «очаровательная» пара китайских молодоженов уже в течение шести месяцев колесили по всей стране, где повсюду получали радушный прием, за исключением одного-единственного случая. Столкнувшись лицом к лицу с конкретными людьми, которые совершенно не соответствовали сложившемуся в обществе стереотипу, владельцы гостиниц отбрасывали в сторону свое предвзятое отношение и проявляли любезность.

Если люди поступают не так, как они говорят, не удивительно, что попытки изменить поведение путем перемены установок часто терпят крах. Предупреждения об опасности курения меньше всего влияют на реальных курильщиков. Постепенное осознание обществом того факта, что демонстрация насилия по телевидению ведет к притуплению чувств и пробуждению жестокости, побудило многих выступить в открытую с требованием сократить показы подобных программ. И тем не менее, они продолжают смотреть на телевизионные убийства так же часто, как раньше. Призывы быть внимательными на дорогах в меньшей степени повлияли на сокращение числа несчастных случаев, нежели ограничение скорости, разделение транспортных потоков и наказание за вождение машины в нетрезвом виде (Etzioni, 1972).

Когда Уикер и другие описывали слабость установок, некоторые личностные психологи заявляли, что черты личности также не способны прогнозировать поведение людей. Если нам надо знать, будет ли от человека толк, мы едва ли сможем установить это с помощью тестов на самооценку, тревожность и тенденцию к самозащите. Если ситуация не терпит отлагательства, лучше всего выяснить, как люди реагируют. Подобным же образом многие психотерапевты стали утверждать, что если говорить о психоанализе как о терапии, то он редко «излечивает» проблемы. Вместо анализа недостатков личности психоаналитики пытаются изменить

■ *Рис. 4-1.* проблему поведения. *Наши выраженные установки* в целом эволюционировавший взгляд на то, что *неточно прогнозируют наше* определяет поведение, подчеркивал внешние соци- *поведение. поскольку и то и другое подвержено «осто-* альные влияния и игнорировал внутренние, такие *ронпему влиянию,* как установки и личность. Перед глазами возникал Глава 4. Поведение и установки ■ 157

образ маленьких бильярдных шаров, полосатых и разноцветных, по которым наносили удары внешние силы. Короче говоря, первоначальному тезису, что установки определяют поведение, в 1960-х годах был найден антитезис, что установки на самом деле ничего не определяют. Тезис. Антитезис. А как насчет синтеза? Удивительное открытие того, что высказывания людей зачастую отличаются от их поступков, заставило социальных психологов спешно выяснять, в чем тут дело. Безусловно, рассуждали мы, между убеждениями и чувствами иногда следует делать различие.

На самом деле то, что я сейчас собираюсь объяснить, кажется ныне настолько очевидным, что я поражаюсь тому, почему большинство социальных психологов (в том числе и я) не додумались до этого вплоть до начала 1970-х годов. При этом я, однако, напоминаю себе, что истина никогда не кажется очевидной, пока мы не дойдем до нее своим умом.

#### **КОГДА НА САМОМ ДЕЛЕ УСТАНОВКИ ПРЕДСКАЗЫВАЮТ ПОВЕДЕНИЕ?**

Мы иногда нарушаем свои ярко выраженные установки, потому что, как показано на рис. 4-1, и они, и наше поведение подвержены другим влияниям. Один социальный психолог насчитал 40 различных факторов, осложняющих взаимосвязь установка — поведение (Triandis, 1982; см. также Kraus, 1995). Если бы существовала возможность нейтрализовать постороннее влияние, могли бы мы при прочих равных условиях в точности прогнозировать поведение, опираясь на установки? Давайте посмотрим.

#### **УМЕНЬШЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ВЛИЯНИЙ НА ВЫРАЖЕННЫЕ УСТАНОВКИ**

В отличие от врача, непосредственно исследующего сердце, у социальных психологов никогда не было возможности напрямую обратиться к установкам. Мы их изучаем, скорее всего, по внешним проявлениям. Подобно другим образцам поведения, действия, выражающие установки, подвержены внешнему влиянию. Это наиболее наглядно

проявилось в Палате представителей США, когда во время общего голосования ее члены подавляющим большинством голосов приняли решение о повышении своего жалования. Несколько минут спустя при поименном голосовании они прокатили тот же самый билль и тоже большинством голосов. Страх критики искажил подлинные чувства во время голосования по списку. Мы иногда говорим то, что, как нам кажется, другие хотят от нас услышать.

Зная, что люди не выворачивают душу наизнанку, социальные психологи давно жаждали отыскать к ней «путь». По этой причине Эдвард Джонс и Гарольд Сигалл (Edward Jones, Harold Sigall, 1971) для измерения установок разработали *метод мнимого источника информации*. В одном эксперименте, поставленном совместно с Ричардом Пейджем (Richard Page, 1971), Сигалл просил студентов Рочестерского университета держаться за заблокированное колесо, стрелка которого при деблокировании могла поворачиваться налево и направо, соответственно указывая на несогласие или согласие испытуемого. После наложения на руки студентов электродов мнимая машина якобы начинала измерять мельчайшие мышечные сокращения, которые заставляли колесо

58 ■ Часть I. Социальное мышление

поворачиваться налево (показывая тем самым отрицательный ответ испытуемого) или направо (если ответ был положительным). Чтобы продемонстрировать работу этой удивительной машины, исследователь задавал студентам ряд вопросов. После нескольких минут ярких вспышек и гудения измерительный прибор на машине показывал установки испытуемого, которые на самом деле были не чем иным, как данными забытого всеми исследования. Опыт убедил всех.

Как только студенты поверили, что от этой машины нельзя скрыть свои мысли, и прибор, измеряющий установки, был спрятан, им стали задавать вопросы об их отношении к американцам африканского происхождения и просили угадать показания датчиков. Как вы думаете, что ответили эти белые студенты? По сравнению со студентами, отвечавшими на привычные опросники, они продемонстрировали более негативное отношение. В отличие от тех, кто заполнял письменные тесты и оценил чернокожих как более чувствительных по сравнению с другими американцами, студенты, участвовавшие в эксперименте по методу «мнимого источника информации», выразили совершенно противоположное мнение, словно полагая: «Я лучше скажу правду, иначе экспериментатор подумает, что я не в ладах с самим собой».

Такие открытия объясняют, почему люди, которых сначала убедили в том, что детектор лжи обмануть нельзя, могут затем сделать правдивое признание. Они также открывают глаза на то, почему так слаба связь установка — поведение: в условиях повседневной жизни, с которыми сталкиваются, например, магнаты табачной промышленности и политики, люди иногда выражают установки, которых сами не придерживаются.

### **Метод мнимого**

#### **источника**

#### **информации:**

*процедура выяснения установок испытуемых с помощью обмана. Сначала участников эксперимента убеждают, что новый прибор выявит их личностные установки, измерив психологическую реакцию. Затем испытуемых просят предсказать результаты измерений и таким образом выявляют их установки.*

### **УМЕНЬШЕНИЕ ДРУГИХ ВЛИЯНИИ НА ПОВЕДЕНИЕ**

Социальные влияния окрашивают точно так же и другие поступки. Как это будет неоднократно показано в главах 6 — 9, общественные воздействия могут быть огромными, огромными до такой степени, что побуждают людей совершать насилие над своими искренними глубокими убеждениями. До распятия Христа его ученик Петр отрекся от него. Помощники президента могут совершать поступки, которые они сами квалифицируют как ошибочные. Военнопленные могут лгать, чтобы расположить в свою пользу противника.

В любом случае нами движут не только наши внутренние установки, но и ситуация, с которой мы столкнулись. Может быть, усреднение большого количества случаев позволит нам более точно определить влияние наших установок? Предсказывать поведение людей

— это все равно что предсказывать удар игрока в бейсболе. Исход любого отдельного периода в бейсболе почти невозможно предсказать, потому что он определяется не только отбивающим мяч, но и подающим, и случайными событиями. Однако, когда мы соберем в одно целое много случаев,

*«Я опроверг себя? Вот и прекрасна, я опроверг сам себя. (Я огромен, меня на это хватит.)»*

Уолт Уитмен, «Песнь о себе», 1855

Глава 4. Поведение и установки м 159

мы нейтрализуем эти усложняющие факторы. Зная же игроков, мы в среднем можем предсказать, на что они способны во время игры.

Воспользуемся примером из исследования. Отношение людей к религии в целом едва ли скажет нам о том, пойдут они в следующее воскресенье в церковь или нет (потому что погода, проповедник, самочувствие человека и многое другое может также повлиять на посещение церкви). Но религиозные установки довольно успешно прогнозируют количество верующих даже по прошествии какого-то времени (Fishbein & Ajzen, 1974; Kahle & Berman, 1979). Это дает возможность определить принцип агрегации: воздействия установки на поведение становятся более очевидными, когда мы рассматриваем личность или поведение в целом, а не отдельные поступки.

### **ИЗУЧЕНИЕ УСТАНОВОК, ХАРАКТЕРНЫХ ДЛЯ ПОВЕДЕНИЯ**

Наличие других условий повышает точность определения установок для предсказания поведения. Как подчеркивают Айзек Эйджен и Мартин Фишбейн (Isaac Ajzen, Martin Fishbein, 1977; Ajzen, 1982), когда измеряемая установка является общей (например, отношение к азиатам), а поведение — очень специфичным (например, решение принимать или нет китайскую пару из исследования Ла-Пьера), не следует ожидать точного совпадения слов и поступков. Действительно, продолжают Фишбейн и Эйджен, результатом 26 из 27 аналогичных научных исследований было: установки не предсказывают поведения. Но, как показали данные всех 26 исследований, которые удалось найти, установки реально предсказывали поведение, когда измеряемая переменная полностью соответствовала ситуации. Поэтому установки по отношению к общей концепции «нужно вести здоровый образ жизни» едва ли смогут предсказать конкретные упражнения и диету. Бегают ли люди трусцой или нет, скорее всего, зависит от их собственного мнения относительно ценности и преимуществ занятия бегом.

*По сравнению с общими установками по отношению к здоровому образу жизни, специфические установки людей, занимающихся бегом трусцой, позволяют??! лучше по-и-и-и, чем вызвана их приверженность этому виду физической культуры.*

160 ■ Часть I. Социальное мышление

Последующие исследования подтвердили, что специфические, относящиеся к делу установки действительно предсказывают поведение (Kim & Hunter, 1993). Например, установки по отношению к контрацепции в значительной степени предсказали, как будут использоваться противозачаточные средства (Morrison, 1989). А установки относительно вторичного сырья (отнюдь не общие установки по поводу проблемы окружающей среды) предсказали его применение (Oskamp, 1991). Чтобы человек мог избавиться от вредных привычек с помощью убеждения, мы должны изменить его установки по отношению к специфическим привычкам (Olson & Zanna, 1981; Ajzen & Timko, 1986).

Таким образом, мы выявили два условия, при которых установки будут предсказывать поведение: 1) когда мы сводим до минимума другие влияния на наши утверждения, отражающие установки, и наше поведение; и 2) когда установка в точности соответствует изучаемому поведению. Существует и третье условие. Установка лучше предсказывает поведение, когда она является сильной.

### **ПОВЫШЕНИЕ СИЛЫ УСТАНОВКИ**

Наши установки зачастую спят, когда мы действуем автоматически, без остановки, не раздумывая. Мы поступаем согласно своему привычному шаблону, не задумываясь над тем, что делаем. Встречая знакомых, мы автоматически говорим «привет!». В ресторане на вопрос «понравилась ли вам наша кухня?» мы отвечаем «она просто чудесная!», даже если находим ее отвратительной. Такая бездумная реакция является адаптивной. Она

дает возможность нашему уму заниматься другим делом. Как говорил философ Алфред Норт Уайтхед, «цивилизация продвигается вперед, расширяя число операций, которые мы можем осуществлять, даже не задумываясь».

#### **Довести установки до сознания**

При новой ситуации наше поведение становится не таким автоматическим. Шаблон исчезает. Мы думаем, прежде чем совершить поступок. А если призывать людей задумываться о своих установках до тех или иных действий, станут ли они честнее по отношению к самим себе? Марк Снайдер и Уильям Суонн (Mark Snyder, William Swann, 1976) решили найти ответ на этот вопрос. Итак, две недели спустя после того как 120 студентов университета штата Миннесота указали на свое отношение к политике решительных действий в области занятости, Снайдер и Суонн пригласили их присутствовать в жюри на слушании импровизированного дела о сексуальной дискриминации. Если им удавалось заставить студентов запомнить свои установки до вынесения приговора («в течение нескольких минут приведите в порядок свои мысли о проблеме решительных действий»), установки действительно предопределяли вердикт. Подобным же образом люди, хотя бы на несколько мгновений вспоминая свое прежнее поведение, выражали установки, которые лучше предопределяли их будущее поведение (Zanna & others, 1981). Наши установки направляют наше поведение, если они приходят нам на ум. Люди, осознающие самих себя, обычно ладят со своими собственными установками (Miller & Grush, 1986). Это наводит мысль на иной способ, с помощью которого экспериментаторы могут побудить людей сосредоточить внимание на *«Думать легко, действовать трудно, а превратить мысль в действие — самая трудная вещь на свете»*. Гете (1749-1832)

#### Глава 4. Поведение и установки ■ 161

своих внутренних убеждениях: заставьте людей взглянуть на себя, даже если для этого понадобится посмотреть в зеркало (Carver & Scheier, 1981). Не напоминает ли это вам случайно сцены из жизни, когда, входя в комнату с большим зеркалом, вы вдруг с необычайной остротой начинаете чувствовать свое присутствие? Осознание людьми самих себя подобным образом ведет к единству их слова и дела (Gibbons, 1978; Framing & others, 1982).

Эдвард Динер и Марк Уоллбом (Edward Diener, Mark Wallbom, 1976) отмечают, что почти все студенты университета заявляют о моральной неприемлемости обмана. Но последуют ли они совету шекспировско-

***«Нет сомнений, великолепна гармония, когда слово и дело не расходятся».***

#### **Монтень, «Опыты», 1588**

го Полония «быть искренним по отношению к самому себе»? Динер и Уоллбом дали студентам Вашингтонского университета задание (якобы тест на IQ) составлять анаграммы и закончить эту работу, как только в аудитории прозвонит звонок. Оставшись наедине, 71% студентов нарушили инструкцию и продолжали работать после звонка. Среди студентов, которые видели себя в зеркале (что заставляло их чувствовать свое собственное присутствие) и слышали свой собственный голос, записанный на магнитофон, сжульничало только 7%. Возникает вопрос: может быть, наличие зеркал в магазинах невольно заставит людей вспомнить об установке, гласящей, что красть — грешно?

Установки, как мы отмечали выше, подразумевают оценку. Установка — это связь, создаваемая нами, между объектом и его оценкой. Когда эта связь прочна, установка воспринимается — столкновение с объектом (например, лицом иной сексуальной ориентации) вызывает соответствующую установку. Для того чтобы усилить связь между двумя переменными, исследователям приходится напоминать испытуемым их установки (например, постоянно говорить им об их любви или ненависти к кому-нибудь). Чем чаще твердят об установке, тем более прочной становится нить между объектом и оценкой. И чем сильнее будет связь, тем легче ее воспринимать и тем сильнее становится установка любви —ненависти (Fazio, 1995).

Впоследствии ситуации могут автоматически вызывать определенные установки. Наша бессознательная оценочная реакция на любимую или нелюбимую группу может повлиять

на наше восприятие и интерпретацию событий и, следовательно, на наши поступки (Fazio, Presson, C. C., Chassin, L., Bensenberg M., Corty E. & Olshansky R., 1990). Игра в баскетбол активизирует оценки болельщиков обеих команд, что спонтанно вызывает установки восприятия влияний — кто кого обманывает — и соответствующую реакцию на свистки судьи.

### **Сила установок, закрепленных опытом**

В конце концов мы вырабатываем свои установки таким образом, что иногда они действуют, а иногда — нет. Множество экспериментов, проведенных Расселом Фацио и Марком Занна (Russell Fazio, Mark Zanna, 1981) показывают следующее: если установки являются результатом опыта, они, скорее всего, будут закреплены и начнут определять поступки. Невольным испытуемым в одном исследовании стал Корнельский университет. Сокращение ассигнований на строительство вынудило руководство учебного заведения разместить некоторых первокурсников на несколько недель в общих спальнях, в то время как остальные студенты продолжали наслаждаться уютом и роскошью личных комнат.

162 ■ Часть I. Социальное мышление

Во время опроса, проведенного Денисом Реганом и Фацио (Dennis Regan, 1977), студенты обеих групп в равной степени отрицательно высказались и по поводу ситуации с жильем, и по поводу попыток администрации разрешить проблему. Когда студентам предоставили возможность поступать в соответствии с их установками — подписывать петиции и собирать подписи, вступать в комитет по изучению ситуации, писать письма, — только те, чьи установки были выработаны в результате непосредственного опыта, связанного с жилищным вопросом, приступили к делу. Более того, по сравнению с пассивно сформировавшимися установками, те, чьи установки прошли горнило испытаний, оказались более мыслящими, целеустремленными, уверенными, стойкими и восприимчивыми (Sherman & others, 1983; Watts, 1967; Wu & Shafer, 1988).

### **НЕКОТОРЫЕ ВЫВОДЫ**

Если суммировать все вышесказанное, можно сделать следующий вывод. Наши установки определяют наши поступки, если:

- другие влияния уменьшены;
- установка соответствует действию;
- установка сильна, потому что что-то напоминает нам о ней; потому что ситуация активизирует бессознательную установку, которая незаметно направляет наше восприятие событий и реакцию на них: или же потому, что мы поступили именно так, как было необходимо для усиления установки.

Подобные условия кажутся вам ясными? Так и хочется сказать: «Да мы все время знали об этом». Но не забывайте, что это не было очевидным для исследователей в 1970 году. Не являлось это совершенно ясным и для немецких студентов, которые оказались не в состоянии предугадать

*«Легче молить о добродетелях, чем обладать ими».*

Ларошфуко, «Максимы», 1665

результат опубликованных исследований по проблеме согласованности установки — поведения (Six & Krahe, 1984). Итак, сейчас очевидно, что в зависимости от обстоятельств диапазон силы связи между утверждениями, отражающими установки, и поведением может колебаться от полного ее отсутствия до необычайной прочности (Kraus, 1995). Тем не менее, мы можем с облегчением вздохнуть, поскольку установки, в конце концов, всего лишь один из факторов, определяющих наши действия. Возвращаясь к нашему философскому вопросу, можно сказать: связь между тем, что творится у нас в душе, и тем, что мы творим на самом деле, действительно существует, даже если она намного слабее, чем считает большинство из нас.

### **РЕЗЮМЕ**

Как наши внутренние установки связаны с внешними поступками? Социальные психологи считают, что установки и поступки подпитывают друг друга. Народная мудрость говорит о влиянии установок на поступки. Как это ни удивительно, наши установки, обычно воспринимаемые как наши чувства по отношению к какому-то объекту или человеку, зачастую едва ли определяют наши поступки. Более того, меняющиеся

человеческие установки обычно не в состоянии вызывать сильные изменения в поведении. Эти открытия застави-

#### Глава 4. Поведение и установки ■ 163

ли социальных психологов спешно выяснять, почему мы часто поступаем не так, как говорим. Ответ таков: провозглашаемые нами установки и наше поведение подвержены влиянию многочисленных факторов. Наши установки будут предопределять наше поведение:

- если «другие влияния» сведены до минимума;
  - если установка полностью соответствует предсказанному поведению (как в случае с голосованием);
  - если установка сильна (что-то вызывает у нас воспоминание о ней, ситуация незаметно активизирует ее, или же мы поступаем так, что она становится сильной).
- Такова связь между тем, что мы думаем и чувствуем, и тем, что мы делаем. Во многих ситуациях эта связь слабее, чем нам хотелось бы верить.

#### ■ ОПРЕДЕЛЯЕТ ЛИ ПОВЕДЕНИЕ УСТАНОВКИ?

*Если социальная психология за последние 25 лет нас и научила чему-либо, так это тому, что мы, вероятно, задумываемся не только тогда, когда совершаем поступки, но и совершаем их так, как думаем. Какие факты подтверждают это утверждение?*

Теперь давайте обратимся к более интересной идее: наши установки определяются поведением. Это верно, что иногда мы отстаиваем то, во что верим, но верно и то, что мы верим в то, что отстаиваем (рис. 4-2).

Социально-психологические теории породили много исследований, в основе которых лежало это заключение. Вместо того чтобы начинать с этих теорий, я считаю более интересным сперва представить разнообразные факты, свидетельствующие о том, что поведение влияет на установки. Пока вы будете читать, можете представить себя теоретиками и подумать, почему поступки влияют на установки, а затем сравните свое мнение с объяснениями, предлагаемыми социальными психологами. Поразмыслите над следующими реальными случаями.

*«Мысль — дитя Поступка».* Бенджамин Дизраэли, «Вивиан Грей», 1826

#### ■ Рис. 4-2.

*Установки и поступки порождают друг друга, как курица и яйцо.*



#### ■ Часть I. Социальное мышление

■ Сару вводят в состояние гипноза и приказывают ей снять обувь, когда книжка упадет на пол. Через пятнадцать минут книга падает, и Сара спокойно сбрасывает свои мокасины. «Сара, — спрашивает ее гипнотизер, — почему ты сняла свою обувь?» — «Ну... у меня устали ноги, — отвечает Сара. — День был такой долгий». Действие порождает мысль.

■ В мозг Джорджа временно вживлены электроды, с помощью которых можно контролировать движения его головы. Когда нейрохирург Хосе Делгадо (Jose Delgado, 1973) с помощью дистанционного управления посылает сигнал, Джордж всегда поворачивает голову. Не отдавая себе отчет в том, что на него воздействуют на расстоянии, он каждый раз дает разумное объяснение. «Я искал свои шлепанцы». «Я услышал шум». «Мне как-то не по себе». «Я заглядывал под кровать».

■ Кэролл была избавлена от сильных припадков путем разделения полушарий мозга хирургическим путем. Во время эксперимента, который проводил психолог Майкл

Газзанига (Michael Gazzaniga, 1985), в левой половине поля зрения Кэрролл на мгновение освещалось изображение обнаженной женщины. Таким образом, сигналы поступали в правое, невербальное полушарие. В этот момент на лице Кэрролл появлялась робкая улыбка, и она начинала хихикать. Когда ее спрашивали, почему она смеется, она давала, как ей казалось, вполне убедительное объяснение: «Какая смешная машина!». У Фрэнка, также перенесшего операцию по разделению мозга, в невербальное правое полушарие поступает сигнал «улыбка». Он подчиняется и выжимает из себя улыбку. Когда у него спрашивают, почему он это делает, он говорит: «Этот эксперимент такой смешной!». Психическое последствие нашего поведения в действительности проявляется в широком разнообразии социальных ситуаций. Следующие примеры иллюстрируют силу самоубеждения — установок, являющихся результатом поведения.

### **НАШИ РОЛИ**

Слово «роль» заимствовано из театра и, также как и там, оно означает предписанные действия, характерные для тех, кто занимает определенную социальную позицию. Когда мы преодолеваем новую ступеньку на социальной лестнице, то вынуждены поступать в соответствии с нашим положением, даже если чувствуем себя не в своей тарелке. Но это чувство редко сохраняется-

#### **Роль:**

*набор норм, определяющих, как должен вести себя человек данного социального положения.*

ется длительное время.

Вспомните время, когда вы стали играть новую роль — свои первые дни на работе, в колледже, в какой-нибудь организации или общине. Или, к примеру, вашу первую неделю в университете, когда вы сверхчувствительны к своей новой социальной ситуации, со всей тщательностью пытаетесь вести себя как надо и избавиться от своего школьного поведения. В такие моменты мы осознаем самих себя. Мы следим за своей новой речью и поступками, потому что они для нас не естественны. А потом, в один прекрасный день, происходит удивительная вещь. Мы замечаем, что наш энтузиазм в университетском женском клубе и

### **Глава 4. Поведение и установки ■ 165**

***«Ни один человек не сможет хоть сколько-то долго быть одним для себя и другим — для остальных и в конце концов не запутаться, который настоящий\*».***

**Натаниэл Готторн, 1850.**

наш псевдоинтеллектуальный разговор больше не представляют для нас труда. Мы вошли в роль, и она стала для нас такой же привычной, как потертые джинсы и футболка. В одном эксперименте студентам-добровольцам предложили «отсидеть» в импровизированной тюрьме, созданной Филиппом Зимбардо (Philip Zimbardo, 1971) на факультете психологии Станфордского университета. Зимбардо, так же как многих других, давно интересовал вопрос: являются ли тюремные зверства порождением порочных преступников и злобных охранников, или сами роли охранника и заключенного ломают и ожесточают даже жалостливых людей? Приносят ли жестокость в заведение сами люди или же заведение делает людей жестокими?

Кинув монетку, Зимбардо выбрал охранников из числа студентов. Он выдал им униформу, дубинки, свистки и проинструктировал, как поддерживать дисциплину. Оставшихся студентов заперли в камерах и заставили надеть униформную робу. После веселого первого дня, когда все «вживались» в свои роли, охранники, заключенные и даже экспериментаторы оказались пленниками ситуации. Охранники стали унижать заключенных, некоторые из них придумали жестокие и оскорбительные правила. Заключенные не выдержали, взбунтовались, а потом впали в апатию. Так возникло, писал Зимбардо (1972b) «все растущее несоответствие между реальностью и иллюзией, между выполнением роли и самоидентичностью... Эта тюрьма, которую мы сами создали, стала поглощать нас как созданий своей собственной реальности». Угладев опасность социальной патологии, Зимбардо вынужден был уже через шесть дней прекратить эксперимент, рассчитанный на две недели.

Влияние поведения на установки проявляется даже в театре. Осознанная игра может

исчезнуть, как только роль захватит актера и он начнет испытывать истинные эмоции. В романе Уильяма Голдинга «Повелитель мух» потерпевшие кораблекрушение английские мальчики превращаются в жестоких дикарей, забывших о цивилизации. После экранизации романа юноши, игравшие в фильме, стали вести себя соответственно своим ролям. Режиссер Питер Брук (Peter Brook, 1969), писал, что «между многими из них за пределами съемочной площадки зародились точно такие же отношения, как в романе. Одна из главнейших наших проблем заключалась в том, чтобы поощрять их раскованность во время съемок и вести себя порядочно в перерывах между ними» (р. 163). Джонатан Уинтерз (Jonathan Winters) заметил, что опасность для таких комиков, как он, заключается в необходимости «самому верить в то, что говоришь». После нескольких лет создания фантастических образов Уинтерс был вынужден пройти курс лечения от раздвоения личности (Elliot, 1986).

Более глубокий урок, полученный нами из исследований «вживания в роль», касается того, как нереальная (искусственная) роль может превратиться в реальную. В новой должности — учителя, солдата или делового человека — мы выполняем роль, которая определяет наши установки. Представьте себе, что вы играете роль раба, и не в течение каких-нибудь шести дней, а целые недели. Если учесть, что считанные дни изменили поведение заключенных в «тюрьме»

**«Все во мне изменилось, пока я играл эту роль».**

**Ян Чарльсон о роли Эрика Лиддела в «Огненной колеснице».**

166 ■ Часть I. Социальное мышление

Зимбардо, представьте, какой разрушительный эффект оказывают многие недели рабского поведения. Причем «господин» может трансформироваться намного сильнее, потому что роль его предпочтительнее. Фредерик Дагласе, бывший раб, вспоминает, как происходило перерождение его хозяйки по мере того, как она вживалась в свою роль:

*«Моя новая госпожа действительно была именно такой, какой она мне показалась при нашей первой встрече — женщиной с добрейшим сердцем и нежнейшими чувствами. До меня у нее не было ни одного раба, а до замужества она вынуждена была зарабатывать себе на жизнь своим трудом. По профессии она была ткачихой, и постоянное занятие делом в значительной степени предохраняло ее от пагубного и развращающего влияния рабовладения. Я был просто потрясен ее добротой. Я едва представлял, как вести себя по отношению к ней. Она совершенно не походила ни на одну из тех белых женщин, с которыми мне раньше приходилось сталкиваться. Я не мог к ней подойти так, как к другим белым дамам. Мой прежний опыт был совершенно неуместен. Холуйское пресмыкание, обычно с таким удовольствием воспринимаемое другими как качество раба, не подходило по отношению к ней. Этим добиться ее благосклонности было невозможно. Напротив, оно, казалось, выводило ее из состояния душевного равновесия. Она не считала дерзким и оскорбительным, если раб смотрел ей прямо в лицо. Даже самому подлому рабу позволялось вести себя непринужденно, и каждый после встречи с пей чувствовал себя лучше. С ее лица не сходила небесная улыбка, а голос звучал как спокойная музыка. Но, увы! Недолго ее доброе сердце оставалось таковым. Губительный яд безответственной власти вскоре начал свою разрушительную работу. Веселые глаза стали наливать кровью от ярости; голос, мелодичный чудесный голос, сменился резкими, ужасными звуками, а ангельское личико превратилось в лицо демона» (Douglas, 1845, pp. 57 — 58).*

#### **УТВЕРЖДЕНИЕ СТАНОВИТСЯ УБЕЖДЕНИЕМ**

Тесно связанным с эффектом вживания в роль является эффект под названием «утверждение становится убеждением». Рассмотрим сперва человеческую тенденцию представлять свое сообщение в виде, приятном для слушателя:

■ Мы с большей охотой сообщаем другим хорошие новости, нежели плохие, и подлаживаем свои сообщения под точку зрения слушателей (Manis & others, 1974; Tesser & others, 1972; Tetlock, 1983).

■ Члены профессорско-преподавательского состава факультетов, составляющие, по общепринятому мнению, совершенно беспристрастные рекомендательные письма в

аспирантуру, дают более яркие характеристики, когда знают, что студенты воспользуются своим правом прочитать их (Ceci & Peters, 1984).

■ Социальный психолог Филип Тетлок (Phillip Tetlock, 1981b, 1995) пришел к выводу, что политические заявления американских президентов имеют тенденцию становиться более понятными во время предвыборных кампаний («Чтобы уменьшить дефицит, нам необходимо значительно урезать наши расходы»). После же выборов их заявления приобретают более вычурный характер и остаются таковыми вплоть до следующей кампании.

■ Стремление скрывать свои взгляды, приспособиваясь к аудитории, как будто бы наиболее присуще восточным культурам. Во время одного исследования испытуемых попросили решить, каким, скорее всего, будет

Глава 4. Поведение и установки ■ 167

ответ мужчины, когда дочь познакомит его со своим женихом, представителем другой расы. И хотя такой отец про себя считает, что «никогда не позволит им сыграть свадьбу», 2% американцев и 44% японцев пришли к выводу, что он выскажется «за их брак» (IWAQ, 1988).

В 1785 году Томас Джефферсон выдвинул гипотезу, что если говорящий скрывает свои взгляды, это влияет и на него самого: «Тот, кто раз осмелился солгать, приходит к выводу, что значительно легче сделать это еще и еще раз, и ложь в конце концов входит у него в привычку. Человек говорит неправду, совершенно не задумываясь об этом, и правду, когда никто во всем мире ему уже не верит. Эта лживость языка ведет к лживости сердца и со временем убивает в нем все хорошее». Эксперименты показали, что Джефферсон прав. Люди, вынужденные давать устные и письменные показания относительно того, в чем они не совсем уверены, чувствуют себя весьма неловко за свой обман. Тем не менее они начинают верить в то, что говорят, при условии, что их не подкупают и не принуждают к этому. Когда на говорящего не оказывают воздействия со стороны, высказывание становится верой (Klaas, 1978).

Тори Хиггинс и его коллеги (Higgins & Rholes, 1978; Higgins & McCann, 1984) проиллюстрировали, как высказывание становится верой. Они попросили студентов университета прочитать описание человека, а затем рассказать о нем воображаемым людям, отношение которых к мнимому субъекту (симпатия или неприязнь) было заранее известно. Студенты описывали человека как более положительного, когда знали, что *«Я полагаю, что ублажаю (своих тюремщиков), повторяя все их фразы и штампы, при этом ни единому слову не веря... Пытаясь обмануть их, я обманула сама себя».*

Заложница террористов Патриция Херст, «Все секреты», 1982

*Производить впечатление: обращаясь к другим, мы иногда подстраиваем свои слова под то, что им, как нам кажется, хотелось бы Услышать.*



168 ■ Часть I. Социальное мышление

## **ТОЧКА ЗРЕНИЯ**

### **ЧТОБЫ ВАМ ПОВЕРИЛИ, СЛОВА ДОЛЖНЫ ЗВУЧАТЬ УБЕДИТЕЛЬНО**

Психолог университета Орегона *РЕЙ ХАЙМАН* (Ray Human, 1981) описал, как исполнение роли хироманта убедило его в том, что предсказания судьбы по линиям на руке сбываются.

«Я начал гадать по руке еще в юности, чтобы с помощью непонятных и загадочных спектаклей увеличить свой доход. Когда я начинал гадать, я не верил в хиромантию. Но я понимал, что смогу добиться успеха только в том случае, если буду вести себя так, как будто верю в то, что делаю. Спустя несколько лет я твердо поверил в хиромантию. Однажды ныне покойный Стэнли Джеке (Stanley Jaks), профессиональный психолог, человек, которого я уважал, тактично предложил мне провести интересный эксперимент. Я должен был давать предсказания, абсолютно противоречащие расположению линий на руках. Я проделал это с несколькими клиентами. К моему удивлению и ужасу, мои пророчества, как и всегда, оказались успешными. С того времени я заинтересовался теми мощными силами, что убеждают нас — и гадальщиков, и клиентов — в том, чего на самом деле быть не может».

слушающий относится к нему с симпатией. Стоило им самим хорошо отозваться о человеке, как он нравился им еще больше. Когда их попросили вспомнить первоначальный текст описания, они нарисовали портрет более положительного субъекта, чем было на самом деле. Короче говоря, мы подгоняем свои сообщения под слушателей, а сделав так, сами начинаем верить в то, что говорим.

### **ФЕНОМЕН «НОГА В ДВЕРЯХ»**

Большинство из нас могут припомнить случаи, когда, согласившись помочь осуществить какой-нибудь проект или поспособствовать какой-нибудь организации, мы в конечном итоге оказывались вовлеченными в это дело намного сильнее, чем нам хотелось. После чего мы давали себе зарок никогда не поддаваться впредь на такие уговоры. Как же это происходит? Эксперименты показывают, что, если мы желаем получить от кого-либо существенную помощь, сперва надо побудить их к маленькой любезности. В широко известном эксперименте, иллюстрирующем феномен «нога в дверях», исследователи, действующие под маской борцов за безопасность на дорогах, обратились к калифорнийцам с просьбой разрешить установить перед въездом на их участки огромный, плохо нарисованный плакат «Будьте осторожны на дороге». Только 17% жителей дали свое согласие. Остальных пришлось попросить оказать небольшую услугу — разместить в окнах своих домов рекламные листки с надписью «Будьте осторожны за рулем». Почти

все охотно согласились. Спустя две недели, когда к ним вновь обратились с просьбой установить огромный уродливый плакат перед въездом на участки, уже 76% жителей дали свое согласие (Freedman & Fraser, 1966). Один из участников этого эксперимента, который занимался агитацией, позднее вспоминал, что, совершенно не зная, побывали в этом доме до него или нет, «был просто поражен, насколько легко убедить одних и насколько трудно — других» (Ornstein, 1991).

#### Феномен

##### «нога в дверях»:

*тенденция, в соответствии с которой люди, сначала согласившиеся на необременительную просьбу, позднее уступают более серьезным требованиям.*

#### ШШШШШЯЯШШШ

Глава 4. Поведение и установки ■ 169



Другие исследователи подтвердили, что феномен «нога в дверях» характерен для альтруизма.

■ Патриция Плайнер со своими сотрудниками (Patricia Pliner, 1974) обнаружила, что 46% жителей пригорода Торонто были готовы пожертвовать деньги в «Общество борьбы с онкологическими заболеваниями», если к ним обращались с этой просьбой напрямую. Те же, кого за день до этого попросили поносить значки, рекламирующие эту общественную кампанию, были чуть ли не вдвое щедрее.

■ 53% жителей одного процветающего израильского города пожертвовали деньги на лечение умственно отсталых добровольцам, набравшим исследовательский материал для Джозефа Шварцвальда и его коллег (Joseph Schwarzwald, 1983). Причем среди них оказалось 92% тех, кого за две недели до этого просили подписать петицию в поддержку создания рекреационного центра для умственно отсталых.

■ Энтони Гринвальд и его коллеги-исследователи (Anthony Greenwald, 1987) за день до президентских выборов 1984 года обратились к некоторым зарегистрированным избирателям с вопросом: «Собираетесь ли вы принимать участие в голосовании?» Все ответили утвердительно. Среди тех избирателей, которых не спрашивали об их намерениях, число проголосовавших едва достигло 41%.

■ Анджела Липшиц (Angela Lipsitz & others, 1989) сообщает, что стоило только во время донорской кампании заканчивать агитационные призывы словами «Так мы рассчитываем на вас, да?» (потом следует пауза, как бы в ожидании ответа), как число сдавших кровь увеличилось с 62% до

Обратите внимание, что во всех этих экспериментах первоначальное участие — подписание петиций, ношение значка в поддержку проводимой кампании, выражение своих собственных намерений — было добровольным. Мы не раз еще столкнемся с тем, что, когда люди публично принимают на себя какие-либо обязательства, они начинают сильнее верить в то, что делают.

Роберт Чиальднини со своими сотрудниками (Robert Cialdini, 1978) продемонстрировал вариант феномена «нога в дверях» на примере техники «заманивания» — тактики, которой, как известно, пользуются некоторые продавцы машин. После того как покупатель решает приобрести новый автомобиль из-за его выгодной цены и начинает оформлять документы на покупку, продавец вдруг отменяет денежные скидки и требует дополнительной оплаты за то, что, по мнению покупателя, входит в общую стоимость, или же обращается за советом к боссу, который запрещает оформление сделки, заявляя, что «нам это невыгодно». В народе говорят, что в настоящее время большинство покупателей готовы пойти на приобретение товара по завышенной цене, на что они вряд ли согласились бы в самом начале покупки. Авиакомпании и администрации гостиниц также пользуются этой тактикой, привлекая внимание потенциальных клиентов наличием мест и номеров по заниженным ценам и надеясь на то, что потом те, ради улучшения своих условий, согласятся заплатить больше. Чиальднини и его сотрудники пришли к выводу, что такая тактика действительно срабатывает. Когда они пригласили только что поступивших в университет студентов-психологов принять участие в эксперименте и прийти в 7 часов утра, пришли только 24% из числа приглашенных. Когда же студенты сначала дали согласие участвовать в эксперименте, ничего не зная о времени его проведения, и только потом их пригласили прийти в 7 часов утра, пришло 53%.

Исследователи в области маркетинга и торговцы обнаружили, что этот принцип действует даже тогда, когда мы понимаем, что другие руководствуются своей личной выгодой (Cialdini, 1988). Безобидное вначале обещание зачастую ведет нас к уступке. На следующий день после того как я написал это предложение, ко мне в контору пришел агент по страхованию жизни и предложил мне сделать тщательный анализ финансового положения моей семьи. Он даже не спрашивал меня, хочу ли я застраховать свою жизнь и желаю ли я воспользоваться его бесплатной услугой. Вместо этого он задал вопрос в духе тактики «нога в дверях» — тщательно продуманный вопрос, рассчитанный на получение согласия. «Следует ли людям, — спросил он меня, — знать о своем финансовом положении?» Я мог ответить только утвердительно, и прежде чем осознал, что происходит на самом деле, уже дал согласие на проведение анализа. Но я постепенно приобретал опыт. Как-то вечером в дверь моего дома постучал человек, который сперва уговорил меня подписать петицию в защиту окружающей среды, а затем предложил внести вклад в пользу того, ради чего я только что расписался. (Подпись я свою поставил, но манипуляции воспротивился и денег не дал.)

*«Легко найдешь человека, который окажет тебе услугу, если будешь ценить тех, кто уже оказал ее».* Публилиус Сирус, 42 г. до н. э.

#### **Техника «заманивания»:**

*тактика, чтобы добиться согласия о чем-либо. Человек, уступивший первой просьбе, зачастую продолжает давать согласие, когда проситель повышает ставки. Люди, к которым сразу обратились с большой просьбой, менее склонны соглашаться на нее.*

Глава 4. Поведение и установки ш 17

### **ЗА КУЛИСАМИ**

«Всю свою жизнь я был простофилей. Насколько помню, я всегда был легкой мишенью для насмешек уличных торговцев, продавцов ценных бумаг и дельцов различного рода. Будучи человеком простым, всегда идущим на уступки, я невольно заинтересовался вопросом, почему мы идем на уступки другим. Что заставляет одного человека говорить другому «да»? Чтобы ответить на этот вопрос, я провел несколько экспериментов. В течение трех лет тщательно изучал работы всех мировых специалистов в этой области. Пройдя практику работы уличным торговцем, продавцом ценных бумаг и рекламным

агентом, я понял, какими методами воздействия на людей они пользуются и как эти методы срабатывают».

*РОБЕРТ Б. ЧИАЛЬДИНИ (Robert Cialdini), университет штата Аризона*

Торговцы пользуются тактикой малых уступок, когда стремятся склонить людей на подписание торговых соглашений. Во многих штатах ныне действуют законы, позволяющие покупателям, которые приобрели товар у коммивояжеров, несколько дней подумать и, если необходимо, отказаться от покупки. Чтобы противостоять воздействию этих законов, многие компании пользуются методом, который одно энциклопедическое издательство в своем пособии по обучению торговле назвало «очень важным психологическим средством, заставляющим покупателей держать свое слово» (Cialdini, 1988, p. 78). Они просто советуют, чтобы торговое соглашение заполнял не продавец, а покупатель. Когда люди сами заполняют документ, они, как правило, придерживаются взятых на себя обязательств.

Подобный же процесс пошаговых уступок (действия и установки «по спирали») способствовал эскалации военного присутствия США во Вьетнаме. После принятия трудных решений политические и военные лидеры стали, казалось, совершенно глухи к информации, критикующей их действия. Они обращали внимание и запоминали только те комментарии, которые одобряли их поступки, но игнорировали и пропускали мимо ушей информацию, которая подрывала их уверенность в себе. Как выразился Ральф Уайт (Ralph White, 1971), «существовала тенденция расхождения поступков с идеями, и люди, принимавшие решения, подгоняли свои идеи под свои поступки».

Феномен «нога в дверях» заслуживает тщательного изучения. Любой человек, стремящийся соблазнить нас в финансовом, политическом или сексуальном плане, обычно стремится склонить нас к уступкам. Прежде чем соглашаться на небольшую просьбу, подумайте о том, что последует за этим.

#### **ДУРНЫЕ ПОСТУПКИ И УСТАНОВКИ**

Принцип «установки — следствие поведения» характерен также и для большинства безнравственных поступков. Зло порою является результатом постоянно увеличивающегося числа уступок. Незначительный дурной поступок может упростить попытку совершения более тяжкого деяния. Дурные поступки подрывают нравственную чуткость человека. Перефразируя «Максимы» Ларошфуко (1665), легче найти человека, который никогда в жизни не поддавался искушению, чем найти человека, который поддался бы ему только один раз.

#### **72 ■ Часть I. Социальное мышление**

К примеру, действия, которые можно охарактеризовать как жестокость, разъедают сознание осуществляющих их. Причинение вреда невинной жертве — едкие словечки или шокирующие высказывания — обычно порождает у агрессора пренебрежительное отношение к объекту своих действий, тем самым давая ему возможность оправдать свое поведение (Bersheid & others, 1968, Davis & Jones, 1960, Glass, 1964). Для нас характерна тенденция причинять вред не только тем, кого мы не любим, но и не любить тех, кого мы третируем. По результатам исследований, изучающих это явление, установлено, что люди склонны оправдывать свои действия, в особенности когда их скорее подтолкнули, нежели заставили что-то сделать. Когда мы добровольно соглашаемся совершить какое-нибудь дело, то тем самым по доброй воле принимаем на себя большую ответственность за него.

Это явление почти всегда проявляется в военное время, когда солдаты чернят свои жертвы: американские солдаты времен второй мировой войны пренебрежительно называли своих противников «япошками». А американские солдаты 1960-х годов презрительно обзывали вьетнамцев «деревенщиной». Это еще один пример спирального развития поступков и установок: чем больше человек совершает жестоких деяний, тем легче ему это делать. Сознание мутирует. То же самое касается и предрассудков. Если одни люди держат других в рабстве, то вполне естественно, что они воспринимают рабов как людей, имеющих такие черты характера, которые оправдывают их угнетение. Поступки и установки подкармливают друг друга, порою вплоть до нравственной пустоты. Если дурные поступки и формируют личность, то, слава Богу, то же самое действие

оказывают и нравственные поступки. Говорят, в характере отражается то, что мы делаем, когда, как нам кажется, никто нас не видит. Ученые исследовали поведение детей, искушая их в те самые моменты, когда малышам казалось, что на них никто не смотрит. Давайте рассмотрим, что происходит, когда дети стараются противостоять соблазнам. Они подсознательно поступают так, как от них ожидают, если сдерживающие факторы значительно сильны, но достаточно лояльны, чтобы оставить у них чувство свободы выбора. Джонатан Фридман (Jonathan Freedman, 1965) в своем эффектном эксперименте показывал школьникам младших классов красивого робота, работающего на батарейках, но запрещал играть с ним, когда его самого нет в комнате. Половине детей за нарушение Фридман пообещал жестокое наказание, а другой — более мягкое. Но и то и другое явилось для детей вполне достаточным сдерживающим мотивом.

Несколько недель спустя совершенно другой исследователь, не имевший явного отношения к предшествующему эксперименту, оставил каждого ребенка играть в той же самой комнате теми же самыми игрушками. Из 18 детей, которых обещали в случае нарушения запрета сильно наказать, 14 совершенно спокойно продолжали играть с роботом. Но у двух третей из тех детей, которым пообещали несильное наказание, сдерживающий фактор все еще продолжал действовать, и они не стали играть. Сделав сознательный выбор не играть с роботом, дети, которым обещали умеренное наказание, явно усвоили этот урок. Новая установка определяла их последующие действия. Таким образом, нравственный поступок, в особенности когда он совершается скорее сознательно, чем по принуждению, влияет на нравственное мышление.

*«Наше самоопределение не появляется у нас в голове; оно складывается ■ из наших поступков».*

**Роберт Мак-Аффи Браун, «Творческий вывих — движение, не лишенное изящества», 1980**

Глава 4. Поведение и установки ■ 173

#### **МЕЖРАСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ И РАСОВЫЕ УСТАНОВКИ**

Если нравственный поступок подпитывает нравственные установки, будет ли позитивное поведение по отношению к другим этническим группам уменьшать расовые предрассудки? Подобного мнения в 1954 году перед принятием Верховным Судом США решения по вопросу о десегрегации<sup>1</sup> школ придерживались социологи. Они приводили следующий аргумент: если мы будем ждать, пока — через молитву и учение — изменится душа, нам придется долго ждать справедливого отношения ко всем расам. Но если мы возведем моральное действие в ранг закона, мы сможем, при выполнении всех условий, косвенно повлиять на наши искренние установки. Эта идея противоречит предположению, что «мы не в состоянии узаконить мораль». Тем не менее на самом деле вслед за десегрегацией последовало изменение установок. Обдумайте результаты следующего гигантского социального эксперимента.

ш С момента принятия Верховным судом решения процент белых американцев, одобряющих совместное обучение, более чем удвоился и ныне приблизился чуть ли не к 100%.

■ За десять лет, которые прошли с момента принятия Акта о Гражданских Правах 1964 года, процент белых американцев, которые заявляли, что среди их соседей, друзей, коллег и студентов вообще «одни только белые», сократился на 20% для каждой из указанных категорий. Межрасовые связи усиливаются. За этот же период процент белых американцев, высказывающихся за то, чтобы чернокожим было позволено жить с ними по соседству, увеличился с 65% до 87% (ISR Newsletter, 1975). Установки тоже изменялись.

■ Следствием сокращений различий в расовых установках между представителями различных религий, классов и географических районов стало появление все большего числа единых национальных норм против дискриминации. Стоило поступкам американцев стать более сходными, стал похожим и ход их мыслей (Greeley & Sheatsley, 1971; Taylor & others, 1978).

Опыты подтверждают, что позитивное поведение по отношению к кому-либо вызывает расположение к этому человеку. Любезность, оказанная экспериментатору или какому-нибудь другому человеку, или опека студента обычно порождает чувство приязни к

объекту помощи (Blanchard & Cook, 1976). Запомните следующее: если вы хотите кого-либо еще больше полюбить, ведите себя так, как будто с вами это уже произошло.

Бенджамин Франклин высказал мысль, что оказанная любезность порождает любовь. Против него, как секретаря Генеральной Ассамблеи Пенсильвании, на заседаниях постоянно выступал один влиятельный депутат. Поэтому Франклин задался целью одержать над ним победу.

*«Я не... старался добиться его благосклонности путем подобострастного уважения, по спустя какое-то время решил воспользоваться другим методом. Услышав о том, что у него в библиотеке есть одна очень редкая и интересная книга, я*

' Сегрегация — вид расовой или национальной дискриминации, политика отделения «цветного» населения от белых - запрещение жить в одних домах и даже в одной части города с белыми, посещать театры, рестораны, в которых бывают белые, и т. а. (Прим. ред.)

*«...Мы любим людей за то добро, которое мы им сделали, и не любим за то зло, которое мы делаем».* Лев Толстой, «Живой труп»

174 ■ Часть I. Социальное мышление

*написал ему письмо, выразив а нем желание ознакомиться с этой книгой и попросив оказать мне любезность и одолжить ее мне на несколько дней. Он отослал мне ее немедленно, я возвратил ее примерно через неделю с выражениями искренней признательности. Когда мы в следующий раз встретились в Парламенте, он заговорил со мной (чего никогда не делал прежде), причем с большой любезностью. И после этого он всегда проявлял готовность оказать мне услугу, так что мы стали большими друзьями и наша дружба продолжалась вплоть до его смерти» (Rozenzweig, 1972, p. 769).*

## **СОЦИАЛЬНЫЕ ДВИЖЕНИЯ**

Влияние поведения всего общества на его расовые установки наводит на мысль о возможности и опасности использования этой же самой идеи для политической социализации общества в массовом масштабе. Для многих людей, живших в Германии во времена нацизма, участие в многотысячных митингах и демонстрациях, обязательная униформа и, в особенности, приветствие «хайль Гитлер!» породило глубокую несовместимость между поведением и верой. Историк Ричард Грюнбергер (Richard Grunberger, 1971) пишет, что для тех, у кого были сомнения по отношению к Гитлеру, «... "немецкое приветствие" было мощным средством формирования установки. Решившись однажды произнести его в качестве внешнего признака послушания, многие испытали шизофренический дискомфорт противоречия между словами и чувствами. Не имея возможности произнести то, во что они верят, они пытались добиться физического равновесия, сознательно заставляя себя верить в то, что говорили» (с. 27).

Это характерно не только для тоталитарных режимов. Политические ритуалы — ежедневный салют, отдаваемый школьниками флагу, исполнение национального гимна — используют общественный конформизм для того, чтобы выстроить веру в патриотизм внутри каждого. Я помню, как принимал участие в военно-воздушных учениях начальной школы недалеко от компании «Боинг» в Сиэтле. После того как мы несколько раз разыграли отражение атаки советских самолетов, многие из нас стали бояться Советов. Обозреватели заметили, что марши 1960-х годов «за гражданские права» способствовали тому, что сила убеждения демонстрантов возрастала. Их действия выражали идею, время которой пришло, и показывали, что эта идея глубоко проникла в их сердца. Движение 1980-х годов к созданию инклюзивного (всеобъемлющего) языка подобным образом способствовало усилению инклюзивных установок.

Многие считают, что большинство внушаемых социальных идей появляется в наших головах после «промывания мозгов» — термин, введенный для описания того, что происходило с американскими военнопленными (АВ) во время корейской войны 1950-х годов. На самом деле китайской программе «контроля над мыслью» для перевоспитания китайского населения в коммунистическом духе можно было противостоять. Но она приводила в замешательство, так что сотни военнопленных стали сотрудничать со своими захватчиками. 21 человек отказались вернуться в Америку, несмотря на

полученное разрешение, многие же из тех, кто вернулся домой, были уверены, что «хотя коммунизм не сработает в Америке, он вполне приемлем для Азии» (Segal, 1954).

*\*Он делает то, что он есть, и становится тем, что он делает*. Роберт Музиль, «Маленькая проза», 1930

#### **Глава 4. Поведение и установки ■ 175**

Эдгар Шейн (Edgar Schin, 1956), опросивший многих американских военнопленных во время их возвращения домой, отмечал в своих сообщениях, что методы захватчиков включали постепенное повышение требований. Китайцы всегда начинали с тривиальных просьб, постепенно доходя до более высоких. «Таким образом, после того как только военнопленного "выдрессировали" говорить и писать о чем-нибудь незначительном, от него начинали требовать признаний по более важным вопросам». Более того, китайцы всегда ожидали активного внесения лепты, будь то просто копирование или участие в дискуссиях, написание самообвинений или публичное покаяние. Как только военнопленный делал устное или письменное признание, он чувствовал внутреннюю потребность соответствия слова и дела. Это зачастую вело к тому, что заключенные убеждали себя в правильности своих поступков. Тактика «постепенных уступок» явилась ярким примером использования техники «нога в дверях», которая и поныне применяется при подготовке террористов и палачей (глава 7).

#### **РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД ДАННЫМИ ИССЛЕДОВАНИЙ**

Из наблюдений о влиянии «наших ролей», феномене «нога в дверях», нравственных и безнравственных поступков, межрасового поведения, социальных движений и «промывания мозгов» вытекает важный практический урок: если мы желаем решительно измениться, лучше всего не опираться на интуицию и вдохновение. Иногда нам необходимо действовать — написать определенную бумагу, сделать определенные звонки, увидеть нужного человека, даже если нам этого и не хочется. Жак Барзун (Jacques Barzun, 1975) подчеркнул побудительную силу действия, когда посоветовал честолюбивым авторам писать, даже если в результате рефлексии у них появилось чувство неуверенности в себе.

«Если вы слишком скромны по отношению к себе или слишком безразличны по отношению к возможному читателю и все же вас просят писать, значит вы можете претендовать на что-либо. Заставьте поверить, что вы хотите склонить кого-нибудь к вашей точке зрения; иными словами, придумайте тезис и начните его излагать... При небольшом первоначальном усилии — вызов дару слова — вы заметите, что ваша скованность исчезает и вы по-настоящему втягиваетесь в дело. Тема захватывает вас, как это происходит со всеми писателями, у которых работа вошла в привычку» (с. 173 — 174).

Феномен «установки — следствие поведения» отнюдь не является иррациональным или магическим, ибо то, что побуждает нас действовать, может побудить нас думать. Написание очерка или «репетиция» нехарактерной для нас роли вынуждает задуматься над аргументами, которые в противном случае мы наверняка бы проигнорировали. Более того, мы лучше запоминаем информацию, когда сами даем разъяснения, своими словами. Во время одного эксперимента Гордон Бауэр и Марк Маслинг (Gordon Bower, Mark Masling, 1979)

**1 «Вы можете использовать мелкие уступки, чтобы и манипулировать самовосприятием людей; вы можете превращать граждан в "слуг общества", зевак — в "клиентов", заключенных — в "помощников". Роберт Чиаьдини, «Влияние», 1988**

*ШЯЯШШЯШШИШЯШШ*

**«Если мы хотим победить в себе нежелательные эмоциональные наклонности, мы должны... хладнокровно и отстраненно имитировать внешние проявления тех черт характера, которые предпочли бы иметь». Уильям Джеймс, «Что такое эмоции?», 1884**

176 ■ Часть I. Социальное мышление

дали студентам Станфордского университета список странных корреляций типа: «когда число пожарных кранов в районе сокращается, уровень преступности возрастает».

Студенты, которым дали объяснения этих корреляций, позднее сумели вспомнить около 40% из них, студенты же, которые давали свои собственные объяснения, сумели вспомнить 73% взаимозависимых пар.

То, что мы запоминаем произнесенную нами самими информацию, — одна из причин того, почему на нас больше всего влияет сформулированное своими собственными словами (Greenwald, 1968; Petty & others, 1981). Как написал мне один студент, «пока я не попытался выразить словами свои собственные убеждения, я не понимал их». Как преподаватель и как писатель я должен, таким образом, напоминать себе не всегда выкладывать окончательные результаты. Лучше побуждать студентов думать над содержанием теории, сделать их активными слушателями и читателями. Даже конспектирование лекций усиливает впечатление. Философ и психолог Уильям Джеймс (1899) пришел к подобному выводу лет сто назад: «Никакого восприятия без реакции, никакого впечатления без соответствующего выражения — это величайшая максима, которую учитель никогда не должен забывать».

Поэтому позвольте мне попросить вас, прежде чем вы продолжите чтение, представить себя теоретиком. Задайте себе вопрос: почему во всех этих исследованиях и примерах, взятых прямо из жизни, установки следуют за поведением?

### **РЕЗЮМЕ**

Связь установка — действие также работает и в обратном направлении. Мы не только побуждаем себя к действию размышлениями, но и своими поступками подталкиваем себя обдумать ситуацию. В момент действия у нас возникает идея, с помощью которой мы даем объяснение, почему поступили именно так, а не иначе. В особенности это характерно для тех случаев, когда мы чувствуем, что несем ответственность за свой поступок. Данные экспериментов подтверждают этот принцип. Действия, предписанные социальными ролями, формируют установки исполнителей ролей. Исследование феномена «нога в дверях» показывает, что небольшой поступок (к примеру, мелкая любезность) позднее вынуждает людей соглашаться на более крупные деяния. Поступки также влияют и на наши нравственные установки. Мы склонны оправдывать то, что сделали, и считать это правильным. Подобным же образом наше расовое и политическое поведение формирует наше социальное сознание. Мы не только выступаем за то, во что мы верим, но мы также верим в то, за что выступаем.

### **■ ПОЧЕМУ ПОСТУПКИ ВЛИЯЮТ НА УСТАНОВКИ?**

*Какие теории могут объяснить феномен «установки — следствие поведения»? Как спор этих конкурирующих идей иллюстрирует процесс научного объяснения?*

Мы видели, что потоки различных экспериментальных данных сливаются и образуют реку под названием «Влияние поступков на установки». Есть ли в этих наблюдениях рациональное зерно, дающее ответ на вопрос: почему поступки влияют на установки? Исследователи, работающие в области социаль-

### **Глава 4. Поведение и установки ■ 177**

ной психологии, приводят в качестве возможных ответов три теории. Согласно теории, мы по стратегическим причинам выражаем установки, которые представляют нас как последовательных личностей. Согласно теории *когнитивного диссонанса*, чтобы уменьшить дискомфорт, мы сами находим оправдания своим поступкам. Согласно теории *самовосприятия*, наши поступки — это саморазоблачение: когда мы не уверены в своих чувствах или убеждениях, то обращаем внимание на свое поведение, так же, как это сделали бы другие. Давайте рассмотрим каждую из этих теорий.

### **САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ: УПРАВЛЕНИЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕМ**

Первое объяснение рождается из самого простого вопроса: кого из нас не волнует, что о нас думают другие? Мы тратим огромные суммы на одежду, диету, косметику, даже пластическую хирургию только потому, что нас волнует, что думают о нас другие. Произвести хорошее впечатление — это зачастую означает добиться социального и материального успеха, почувствовать себя лучше и даже более твердо увериться в своей социальной идентичности (Leary, 1994).

Действительно, никто из нас не хочет выглядеть нелепо непоследовательными. Чтобы избежать этого, мы выражаем установки, которые соответствуют нашим поступкам.

Чтобы казаться последовательными, мы можем даже симулировать установки, в которые на самом деле не верим. Конечно, это подразумевает некоторую неискренность или лицемерие, зато дает возможность произвести нужное впечатление. По крайней мере, так говорит теория самопрезентации.

Мы видели, что люди действительно занимаются «управлением впечатлениями». Они будут подбирать слова, чтобы сделать вам приятное, а не обидеть. Иногда необходимо прибегнуть к методу «мнимого источника информации», чтобы выяснить истинное лицо. Более того, сообщения о своих неудачах (к примеру, о неправильных ответах во время тестирования на IQ) занимают у людей больше времени, чем разговор о своих успехах. Но это происходит только в том случае, когда сообщения можно идентифицировать, и поэтому люди боятся произвести плохое впечатление (Bond & Anderson, 1987).

Для некоторых умение произвести хорошее впечатление является образом жизни. Постоянно отслеживая свое поведение и отмечая про себя реакцию других, они меняют свой образ действий, если он не производит в обществе ожидаемого эффекта. Те, у кого высокие оценки по шкале *самомониторинга* (например, те, кто соглашается с утверждением «я стараюсь быть именно таким, каким другие ожидают меня видеть»), ведут себя как социальные хамелеоны — они подстраивают свое поведение под внешние обстоятельства (Snyder, 1987). Подгоняя свое поведение под ситуацию, они готовы полностью отдаваться установке, которой на самом деле не придерживаются (Zanna & Olson, 1982). Чувствуя отношение других, они менее всего действуют в соответствии с соб-

*Самомониторинг: изучение способов презентации себя в социальных ситуациях и регулирование поведения с целью произвести желаемое впечатление.*

ственными установками. Благодаря самоконтролю такие люди с легкостью адаптируются к новой работе, ролям и взаимоотношениям (Snyder & DeBono, 1989; Snyder & Copeland, 1989).

Те же, кто набирает низкий балл по шкале самоконтроля, меньше заботятся о том, что о них думают другие. Они больше руководствуются внутренним

178 ■ Часть I. Социальное мышление



чувством и поэтому более склонны говорить и действовать в соответствии со своими внутренними чувствами или верой (McCann & Hancock, 1983). Большинство же из нас находятся где-то между полюсами вышеупомянутой шкалы — крайне высоким самоконтролем идеального артиста и крайне низким самоконтролем бесчувственного «чурбана».

Дает ли наше упорное стремление произвести впечатление ответ на вопрос, почему демонстрируемые установки изменяются вместе с поведением? До некоторой степени —

да. Человеческие установки меняются гораздо в меньшей степени, когда «мнимый источник информации» удерживает людей от стремления произвести хорошее впечатление (Paulhus, 1982; Tedeschi & others, 1987). Более того, самопрезентация включает в себя не только стремление произвести на других впечатление, но кроме того демонстрацию наших мыслей и характера (Baumeister, 1982, 1985; Schlenker, 1986, 1987).

Но кроме этого существует нечто, имеющее еще большее отношение к рассмотренным нами изменениям установок, нежели самопрезентация, ибо люди выражают свои новые установки даже тем, кто не знает, как они вели себя раньше. (Нет необходимости демонстрировать последовательность установок, когда разговор идет с лицом, которое и не подозревает о вашем поведении.) Две другие теории объясняют, почему иногда люди интернализируют свою самопрезентацию как изменение своей подлинной установки.

### **ОПРАВДАНИЕ САМОГО СЕБЯ: КОГНИТИВНЫЙ ДИССОНАНС**

Суть одной из рассматриваемых теорий состоит в следующем: наши установки изменяются потому, что мы вынуждены поддерживать согласованность между нашими знаниями. Таков смысл теории когнитивного диссонанса Леона Фестингера (Leon Festinger, 1957). Она проста в изложении, но область ее приме-

Глава 4. Поведение и установки ■ 179

нения огромна. Согласно теории, мы чувствуем напряжение («диссонанс»), когда две мысли или два убеждения («когниции») психологически несовместимы. Подобное происходит, когда мы решаемся сказать или сделать то, в отношении чего у нас смешанные чувства. Фестингер утверждает, что для уменьшения неприятного ощущения мы зачастую приспособляем наше мышление.

Теория диссонанса, главным образом, имеет отношение к расхождениям между поведением и установками. Мы осознаем и то и другое. То есть, если чувствуем непоследовательность, у нас появляется ощущение необходимости перемен. Это дает нам возможность объяснить, почему курильщики оправдывают курение и почему, как отмечается в одном британском исследовании, половина любителей сигарет не согласилась с некурящими, которые почти полностью разделили мнение, что курение «действительно так опасно, как об этом говорят» (Eiser & others, 1979). Таким образом, если мы сможем уговорить других принять новую установку, их поведение, соответственно, будет изменяться. Таков здравый смысл. Или если мы сможем заставить людей вести себя иным образом, их установка изменится (это эффект самоубеждения, который мы уже рассматривали). Но теория когнитивного диссонанса дает несколько удивительных прогнозов. Возможно, вы сами можете догадаться о них.

### **НЕДОСТАТОЧНОЕ ОПРАВДАНИЕ**

Представьте себе, что вы принимаете участие в знаменитом эксперименте, поставленном изобретательным Фестингером и его учеником Дж. Мерилл Карл-смитом (J. Merrill Carlsmith, 1959). В течение часа вас просят выполнять какую-нибудь бессмысленную работу, скажем, без конца поворачивать деревянные дверные ручки. Когда время истекает, экспериментатор (Карлсмит) говорит, что цель исследования — изучение проблемы влияния ожиданий на исполнение. Следующий испытуемый, стоящий за дверью, должен быть убежден в том, что его ожидает интересный эксперимент. Кажущийся обезумевшим экспериментатор (которого Фестингер инструктировал в течение многих часов, пока все полностью не уложилось в его сознании) объясняет, что ассистент, который

### **ЗА КУЛИСАМИ**

«Сразу же после землетрясения 1934 года в Индии поползли слухи, что должны последовать более мощные бедствия в других районах. Мне пришло на ум, что эти слухи, по всей видимости, "оправданы обеспокоенностью" — знаниями, реабилитирующими томительный страх. На основе этой зародившейся идеи я разработал теорию ослабления диссонанса — приведение вашего взгляда на мир в соответствие с тем, что вы чувствуете или что вы делаете».

*ЛЕОН ФЕСТИНГЕР (Leon Festinger), 1920—1989*

*«Тупое упорство — злой гоблин скудоумия».*

Ральф-Вальд Эмерсон,  
«Самоуверенность»,  
1841

Когнитивный диссонанс:

*напряжение, которое появляется при осознании несовместимости двух знаний. Например, диссонанс возникает, когда мы осознаем, что действовали, без достаточных на то оснований, в противоречии со своими установками или приняли решение в пользу одного варианта, а логика требует другого.*

.....

180 ■ Часть I. Социальное мышление

!

обычно создает эти ожидания, не смог выполнить свою работу. Ломая руки, он с мольбой восклицает: «Не сможете ли вы заменить его?»

Вам говорят, что это необходимо для науки и вам заплатят, поэтому вы соглашаетесь рассказать следующему участнику (который на самом деле является настоящим ассистентом экспериментатора) о том, в каком интересном эксперименте вы только что участвовали. «Неужели? — спрашивает потенциальный участник эксперимента. — Моя подруга была здесь неделю назад и сказала, что опыт ужасно скучный». — «О, нет, нет! Он очень интересный, — заявляете вы. — Вы немного поупражняйтесь, поворачивая некоторые ручки. Уверен, что вы получите удовольствие». В конце концов кто-нибудь еще, изучающий реакцию людей на эксперименты, просит вас заполнить опросник, в котором спрашивается, получили ли вы удовольствие от эксперимента с дверными ручками.

А теперь прогноз: в каком случае вы скорее всего поверите в свою маленькую ложь и скажете, что эксперимент был действительно интересным? Когда вам заплатили за это 1 доллар, как некоторым участникам эксперимента? Или же когда вам великодушно выделили 20 долларов, как другим? В противовес всеобщему мнению, что хорошее вознаграждение приводит к лучшим результатам, Фестингер и Карлсмит выдвинули оскорбительную гипотезу: те, кому заплатили 1 доллар, скорее всего, будут подгонять установки под свои действия. Имея *недостаточное оправдание* для своих действий, они испытают больший дискомфорт (диссонанс) и, следовательно, будут иметь больший мотив поверить в то, что сделали. Те же, кому заплатили 20 долларов, получили достаточное оправдание своим действиям и, следовательно, они испытают меньший диссонанс. Как показывает рис. 4-3, результаты соответствуют этому интригующему предсказанию<sup>1</sup>.

В десятках экспериментов, проведенных позднее, эффект «установки — следствие поведения» оказывался наиболее сильным в том случае, если люди чувствовали возможность некоторого выбора или если последствия действий можно было предвидеть. В одном эксперименте испытуемые записывали на магнитофон гнусные шутки об адвокатах (например: «Как можно узнать, что адвокат лжет? Его губы шевелятся»). Во время записи более негативные установки по отношению к адвокатам проявились со стороны тех, кто участвовал в опыте добровольно. В других экспериментах людей наняли за ничтожное вознаграждение в 1,5 доллара писать сочинение. Когда в сочинении утверждалось то, во что они не верят — скажем, речь шла об увеличении платы за обучение, — авторы со смехотворным гонораром начинали чувствовать достаточно большую симпатию к этой политике. Пропаганда политики благоприятства-

<sup>1</sup> Это конечно!! результат эксперимента 1950-х годов, о котором редко сообщается. Представьте себе, что в конце концов вы вновь встречаетесь с экспериментатором, который откровенно объясняет цель всего опыта. Вы не только узнаете о том, что вас одурачили, но кроме того вас просят вернуть двадцать долларов. Согласитесь ли вы? Фестингер и Карлсмит отмечают, что все участники эксперимента — студенты Станфордского университета — с готовностью вернули деньги. Это сразу же наводит на мысль об удивительных наблюдениях по поводу уступчивости и конформизма, которые рассматриваются в главе 7. Как мы увидим, когда социальная ситуация ставит четкие

требования, люди обычно и отвечают соответствующим образом.

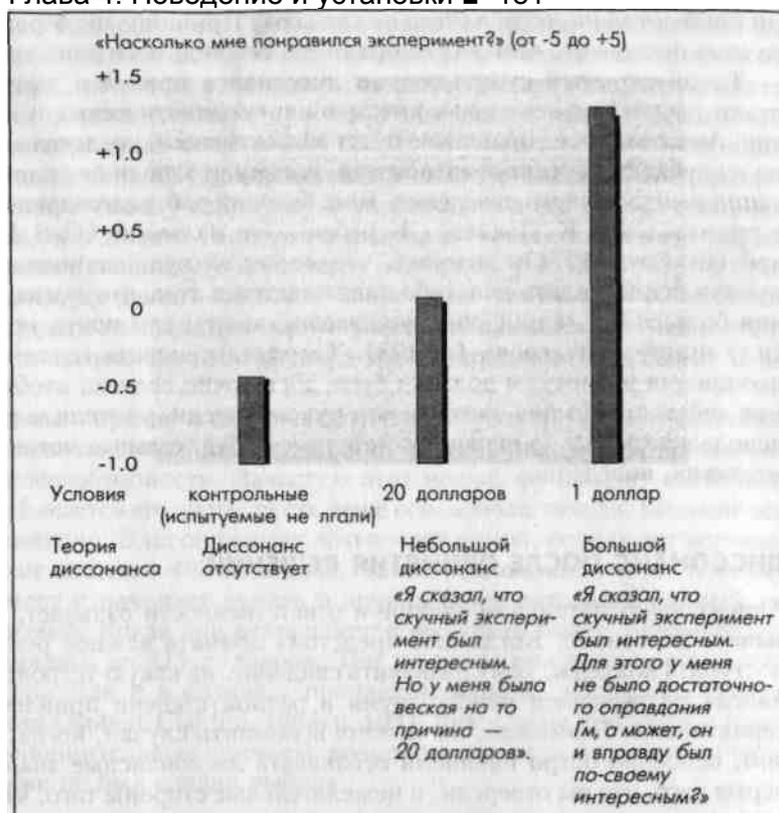
Эффект

недостаточного

оправдания:

*уменьшение диссонанса путем внутреннего оправдания своего поведения, | когда внешние оправдания «недостаточны».*

Глава 4. Поведение и установки ■ 181



■ Рис. 4-3. Недостаточное оправдание. Теория диссонанса предсказывает, что, когда наши поступки не объясняются в полной мере внешними вознаграждениями или принуждением, мы испытываем диссонанс, который можно ослабить, если верить в то, что мы сделали.

ния по отношению к другой расе может изменить в лучшую сторону ваши установки не только к этой политике, но и к самой расе. Это особенно верно, если вы сталкиваетесь с непоследовательностью или считаете, что важные люди действительно будут читать это сочинение с вашей фамилией в конце страницы (Leippe & Eisenstadt, 1994; Leippe & Elkin, 1987). Чувствуя свою ответственность за сделанные заявления, вы с большей силой начинаете верить в них. Претензия становится реальностью.

Ранее мы отмечали, как принцип «недостаточного оправдания» проявляет себя, когда дело касается наказания. Дети с большей вероятностью усваивали просьбу не играть с интересной игрушкой, если им грозили не слишком суровым наказанием, что недостаточно оправдывало их согласие. Когда кто-нибудь из родителей говорит: «Подмети свою комнату, Джонни, или я задам тебе трепку», — Джонни нет необходимости внутренне оправдывать уборку своей комнаты: суровая угроза — достаточное оправдание.

Обратите внимание, теория когнитивного диссонанса концентрируется на том, что вызывает желаемое действие, а не на относительной эффективности вознаграждения или наказания, следующего после этого действия. Она ставит целью побудить Джонни сказать: «Я убираю свою комнату, потому что я хочу, чтобы комната была чистой», а не «Я убираю свою комнату потому, что родите-

182 ■ Часть I. Социальное мышление

ли прибьют меня, если я этого не сделаю». Принцип: мы берем ответственность за свое

поведение, если мы выбрали его без видимого давления и побуждения. Такой скрытый смысл теории диссонанса привел к тому, что некоторые стали рассматривать ее как интеграцию гуманистических и научных перспектив. Авторитарное управление будет эффективным, предсказывает теория, только в случае присутствия авторитета, потому что люди не склонны к интернализации вынужденного поведения. Бри, бывший раб, разговаривающий с лошадью в произведении К. Льюиса «Жеребец и его мальчик» (C. S. Lewis, «The Horse and His Boy», 1974), замечает, что «одно из худших последствий рабства и принуждения делать что-либо заключается в том, что когда этого принуждения больше нет, вдруг обнаруживаешь, что ты сам почти полностью потерял силу принуждать себя» (с. 193). Теория диссонанса настаивает на том, что поощрения и стимулы должны быть достаточно велики, чтобы вызвать желаемое действие. Но она считает, что руководители, учителя и родители должны использовать только вполне достаточные побудительные мотивы, чтобы вызвать желаемое поведение.

### **ДИССОНАНС ПОСЛЕ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ**

Акцент на сознательном выборе и ответственности означает, что решение вызывает диссонанс. Когда нам предстоит принять важное решение — в какой поступать колледж, кому назначить свидание, на какую устроиться работу — мы иногда разрываемся между двумя в равной степени привлекательными альтернативами. Возможно, вы можете вспомнить случаи, когда, связав себя словом, особенно остро начинали осознавать диссонансные знания — желаемые черты того, что вы отвергли, и нежелательные стороны того, что выбрали. Если вы решаете жить в студенческом городке, то, скорее всего, понимаете, что вам придется отказаться от просторных апартаментов в пользу переполненных и шумных спальных корпусов. Если же вы выбрали жизнь вне университетского городка, то наверняка понимаете, что это означает ваше физическое отделение от него и друзей и необходимость готовить еду самому.

После принятия важных решений мы обычно ослабляем диссонанс, свыкаясь с выбранной альтернативой и забывая о том, что отклонили. В первых опубликованных результатах своего эксперимента по исследованию диссонанса Джек Брем (Jack Brehm, 1956) рассказывает о том, как попросил студенток Миннесотского университета дать оценку восьми вещам типа тостера, радиоприемника и фена. Затем Брем показал студенткам два предмета, которые они внимательно осмотрели, и сказал, что им разрешается взять себе любой на выбор. Позднее, когда эти студентки давали повторную оценку восьми предметам, они с большей похвалой отзывались о выбранном ими изделии и с меньшей — об отклоненном. Похоже, что, когда мы сделали свой выбор, трава по другую сторону забора от этого не становится зеленее.

Когда дело касается простых решений, эффект «решение становится убеждением» может проявиться очень быстро. Роберт Нокс и Джеймс Инкстер (Robert Knox, James Inkster, 1968) обнаружили, что игроки на ипподроме, которые только что сделали ставку на какую-нибудь лошадь, чувствуют большую

1 *Всякий раз, делая  
| выбор, вы превра-  
| щаете часть себя  
i (ту, которая  
| выбирает) в нечто, чуть-чуть отличное  
| от старого.*

Щ Ч. Льюис, «Чистое  
| христианство», 1943

Глава 4. Поведение и установки ■ 183

уверенность в своем выборе, чем те, кто еще только собирается это сделать. За несколько мгновений, прошедших между стоянием в очереди и отходом от окошка тотализатора, ничего не изменилось, за исключением того, что принято решение, и человек испытывает иные чувства. Решившиеся участвовать в азартной игре во время карнавала испытывают большую уверенность в своей победе, чем до принятия решения. И принимающий участие в голосовании проявляет большее уважение к своему кандидату и уверенность в его победе сразу же после голосования, чем до него (Younger & others,

1977). Иногда между двумя возможностями может возникнуть небольшое различие, что, например, и произошло, когда я помогал решать кадровые вопросы на факультете. Компетентность одного кандидата на вакантное место кажется ненамного выше компетентности другого, но только до тех пор пока вы не принимаете решение и не объявляете о нем.

Эти эксперименты и примеры показывают, что как только решение принято, оно создает собственные опоры для поддержки — причины, которыми мы оправдываем его целесообразность. Зачастую этот новый фундамент настолько силен, что, если изымается его часть, пусть даже основополагающая, решение все равно не будет отменено. Элисон решает, что поедет домой, если будет возможность купить билет дешевле 400 долларов. Такая возможность есть, поэтому она бронирует билет и начинает думать о других причинах своей радости по поводу отъезда домой. Когда она отправляется выкупать билет, оказывается, что его цена поднялась до 475 долларов. Тем не менее она полна решимости отправиться в путь. Как и в случае с продавцом машин, людям, по словам Роберта Чиальдини (Robert Cialdini, 1984, p. 103), никогда не приходит в голову мысль, «что дополнительные причины, возможно, никогда бы не появились, если бы сперва уже не был сделан выбор».

### **САМОВОСПРИЯТИЕ**

Хотя теория диссонанса породила множество научных исследований, есть еще более простая теория, объясняющая эти явления. Посмотрите, каким образом мы делаем заключения об установках других людей. Мы наблюдаем за действиями человека в определенных ситуациях и приписываем поведение либо личностным чертам и установкам, либо относим его на счет внешних обстоятельств. Если мы видим, что родители заставляют маленькую Сюзи просить прощения, ее сопротивление мы приписываем ситуации, а не личному чувству вины малышки. Если же мы видим, что Сюзи извиняется без внешних побуждений, мы относим извинение на счет самой Сюзи.

Теория самовосприятия, предложенная Дариллом Бе-мом (Daryl Bem) в 1972 году, исходит из того, что мы делаем подобные заключения, когда отслеживаем собственное поведение. Когда наши установки слабы или неопределенны, мы находимся в положении человека, наблюдающего за своим поведением со стороны. Так же, как мы рассматриваем установки людей, пристально вглядываясь в их действия, когда они вольны в выборе своего поведения, мы оцениваем и собственные установки. Слушая свою речь, я получаю информацию о своих установках; рассматривая совер-

Теория самовосприятия:

*теория, согласно которой неуверенность в собственных установках заставляет нас делать о них выводы посредством «наблюдения за собой» — отслеживая свое поведение и ситуацию. ~ ~ ~ ~ .....*

### **184 ■ Часть I. Социальное мышление**

*«Лучше всего себя узнаешь не созерцая, а действуя».* Гете (1749-1832)

шаемые мною действия, я получаю ключ к пониманию того, насколько сильны мои убеждения. Это в особенности характерно для тех случаев, когда я не могу с легкостью приписать свое поведение внешним обстоятельствам. Действия, которые мы совершаем без всякого принуждения, говорят сами за себя. Еще столетие назад Уильям Джеймс предложил подобное объяснение эмоциям. Мы осознаем свои эмоции, считал он, когда наблюдаем за движениями своего тела и поведением. Представим, к примеру, что какая-нибудь женщина услышала в лесу рычание медведя. Она застывает, сердце ее начинает бешено стучать, выброс адреналина в кровь возрастает, и она бросается в бегство. Испытав все это, она переживает чувство страха. Во время работы в колледже, где я читаю лекции, я просыпаюсь на рассвете и не могу заснуть. Обратив внимание на свою бессонницу, я прихожу к заключению, что меня, похоже, что-то тревожит.

Вы, возможно, скептически отнесетесь к эффекту самовосприятия. Лично у меня была именно такая реакция, когда я о нем услышал. Однако эксперименты по наблюдению за выражением лица наводят на мысль, что этот эффект действительно существует. Когда Джеймс Лэрд (Laird, 1974, 1984; Duclos & others, 1989) заставлял университетских студентов хмуриться посредством наложения электродов на лица — «коснитесь этих

мускулов», «сведите брови вместе», — они сообщили о том, что испытывают чувство злости. Более интересна другая находка Лэрда. Студенты, которых просили улыбнуться, чувствовали себя более счастливыми, а предъявленные карикатуры они находили более смешными.

Нам всем знакомо это явление. Допустим, мы раздражены, но вот звонит телефон или кто-то входит в комнату, и наше поведение тотчас становится теплым, вежливым. «Как дела?» — «Спасибо, просто прекрасно. А у вас?» — «О, неплохо...» Если вы не пребываете в сильном раздражении, этот теплый обмен любезностями может полностью изменить вашу установку. Трудно улыбаться и злиться одновременно. Когда «Мисс Америка» излучает улыбку, она в конце концов помогает себе почувствовать себя счастливой. Как подчеркивают Роджерс и Хаммерштейн (Rodgers, Hammerstein), когда нам плохо, мы начинаем весело насвистывать. Действия могут вызвать эмоции.

*«Я могу следить за собой и своими действиями совсем как посторонний».*

Анна Франк, «Дневник маленькой девочки», 1947

*По данным немецкого психолога Фрица Штракка и его коллег (1988), люди находят карикатуры более смешными, если держат ручку зубами (используя те же мышцы, что при улыбке), чем когда держат ее губами (с помощью мышц, несовместимых с улыбкой).*



Глава 4. Поведение и установки ■ 185



Этот эффект иногда находит отражение и в дальнейшем поведении. После того как людей во время интервью стимулировали к общительной и непринужденной манере

разговора, бывшая самопрезентация может перерасти во внутреннюю установку к более свободному общению и в соответственное социальное поведение (Sclenker & others, 1994; Tice, 1992). Действуйте, как будто от вас исходит энергия, и вы сможете стать таковым.

Даже походка может влиять на наше самочувствие. Когда вы закончите читать эту главу, встаньте и минуту походите мелкими семенящими шажками, уставившись себе под ноги, и сразу же почувствуете себя подавленно. «Просидите целый день в хандре, повздыхайте, отвечайте на все вопросы с тоской в голосе, и ваша меланхолия усилится», — заметил Уильям Джеймс (1890, с. 463). Желаете почувствовать себя лучше? Походите минуту широкими шагами, размахивая руками, устремив взгляд прямо перед собой. Чувствуете разницу, как это почувствовали участники эксперимента, поставленного Сарой Снодграсс (Sara Snodgrass, 1986)?

Если выражение нашего лица влияет на наши чувства, не означает ли это, что имитация поступков других поможет нам познать их ощущения? Эксперимент, поставленный Катрин Бернс Бонн и Джоном Ланцетта (Katherine Burns Vaughan, John Lanzetta, 1981), утверждает: «да, поможет». Экспериментаторы попросили студентов Дартмутского колледжа наблюдать за человеком, испытавшим шок от удара электрическим током. Далее они попросили некоторых

186 ■ Часть I. Социальное мышление

испытуемых изобразить реакцию боли в тот момент, когда человек получает удар током. Если, как предполагали Фрейд и другие, выражение эмоции позволит нам освободиться от нее, то выражение боли должно привести к внутреннему успокоению (Cacioppo & others, 1991). В действительности же, по сравнению с теми, кто не принимал участия в этом спектакле, гримасничавшие студенты больше потели, у них учащалось сердцебиение, когда они видели, как человека ударило током. Изображение эмоций другого лица позволило участникам почувствовать большую эмпатию. Вывод: чтобы понять, что чувствуют другие, посмотритесь в зеркало и сделайте такую же физиономию. На самом деле едва ли есть необходимость выполнять это. Наблюдая за лицами и позами других, прислушиваясь к их голосам, мы совершенно естественно и бессознательно имитируем их сиюминутные реакции (Hatfield & others, 1992). Мы синхронизируем свои движения, позы и тон голоса с их движениями, позами и тоном голоса. Это помогает нам почувствовать их ощущения, испытать «эмоциональное заражение», помогает объяснить, почему так приятно быть среди счастливых людей и неприятно — среди несчастных (глава 5).

Выражение лица также влияет на наши установки. В своем блестящем эксперименте Гэри Уэллс и Ричард Петти (Gary Wells, Richard Petty, 1980) заставляли студентов университета канадской провинции Альберта «проверять работу наушников», слушая диктора радио и качая головой вверх-вниз или влево-вправо. Кто больше всего согласился с тем, что говорил диктор? Те, кто кивал головой вверх-вниз. Почему? Уэллс и Петти пришли к заключению, что позитивные мысли совместимы с вертикальными движениями головой и несовместимы с горизонтальными. Попробуйте сами послушать кого-нибудь. Почувствуете ли вы себя более согласным с говорящим, когда будете кивать или же когда будете отрицательно качать головой?

Джон Коциоппо и его коллеги поставили еще более комичный эксперимент. Они просили участников дать оценку китайскому характеру, поднимая при этом руки вверх (словно поднося пищу ко рту) или опуская вниз, словно отталкивая что-то или кого-то. Как вы считаете, какое из этих условий вызвало наиболее положительные оценки? (Попробуйте приподнять стол снизу, повернув ладони кверху, а затем наоборот, надавите на крышку ладонями. Когда вы почувствуете более положительные эмоции? Может быть, феномен «движение — эмоции» объясняет, почему люди чувствуют себя значительно лучше на тех вечеринках, где тарелку с едой или бокал с напитком им приходится держать в руке?)

*«Свободное выражение внешних признаков эмоций усиливает их. С другой же стороны, всемерное подавление внешних | признаков ослабляет эмоции».*

Чарльз Дарвин, «Выражение эмоций у человека и животных», 1897

**СВЕРХОПРАВДАНИЕ И ВНУТРЕННЯЯ МОТИВАЦИЯ**

Вспомните эффект недостаточного оправдания. Наименьший стимул, который будет заставлять людей действовать, является обычно самым эффективным, побуждающим их предпочесть эту деятельность и следовать ей. Теория когнитивного диссонанса дает этому только одно объяснение: когда внешние мотивы недостаточны для реабилитации нашего поведения, мы уменьшаем диссонанс, находя внутренние оправдания.

Глава 4. Поведение и установки ■ 187

Теория самовосприятия предлагает другую интерпретацию: люди объясняют свое поведение условиями, при которых оно осуществляется. Представьте себе, что вы прослушали заявление некоего лица о необходимости разумного повышения платы за обучение, после того как ему заплатили за это 20 долларов. Естественно, это заявление казалось бы вам менее искренним, если бы вы думали, что человек выражает подобную точку зрения бесплатно. Возможно, мы делаем подобные заключения, наблюдая за самими собой.

Теория самовосприятия даже поднимается на ступеньку выше. Вопреки мнению, что вознаграждение всегда усиливает побудительные мотивы, она предполагает, что награда, которая не является необходимой, порой имеет замаскированную стоимость. Вознаграждение людей за то, что им уже принесло удовлетворение, может привести к тому, что свой поступок они будут приписывать плате, тем самым подрывая свое ощущение, что действовали так только потому, что это им нравится. Эксперименты, проведенные Эдвардом Диси и Ричардом Рай-аном (Edward Deci, Richard Ryan, 1991) в университете города Рочестер, Марком Леппером и Дэвидом Грином (Mark Lepper, David Green, 1979) в Станфорде, и Энн Бод-жиано и ее сотрудниками (Ann Boggiano, 1985—1987) в университете Колорадо, подтверждают *эффект сверхоправдания*. Стоит вам заплатить людям за разгадывание кроссвордов, и они начнут разгадывать меньше кроссвордов, чем те, которые не получили ни копейки. Пообещайте детям вознаграждение за то, от чего они и так получают удовольствие (например, за игру в кубики), и вы превратите их игру в работу (рис. 4-4).

**Эффект сверхоправдания:**

*если платить людям за то, что они и так с удовольствием делали, то они будут рассматривать свои действия как управляемые извне, а не внутренне мотивированные.*

*Естественное подражание и эмоциональная заразительность. Синхронизируя позы, как эти добровольцы на видеозаписи эксперимента Фрэнка Берньерн с коллегами в Орегонском государственном университете, люди ощущают большую взаимосвязь друг, с другом.*



■ Часть I. Социальное мышление



■ Рис. 4-4. Когда люди делают то, что им нравится, без поощрений и без принуждения, они объясняют это любовью к данному занятию. Внешнее поощрение ослабляет внутреннюю мотивацию, заставляя людей объяснять свое поведение этим стимулированием.

Одно предание прекрасно иллюстрирует эффект сверхоправдания. На улице, где каждый день с шумом играли мальчишки, жил один старик. Крики его раздражали, и однажды он позвал мальчишек к себе домой. Он сказал, что ему нравятся веселые детские голоса, и обещал каждому из них по 50 центов, если они придут на следующий день. На следующий день сорванцы вернулись и играли с еще большим жаром, чем прежде. Старик заплатил каждому из них, пообещав заплатить им и на следующий день. Они вновь вернулись с криками и гамом, и старик вновь заплатил им, но на сей раз по 25 центов. На следующий день они получили только по 15 центов и старик пояснил, что его скудные ресурсы иссякли. «Может быть, вы все-таки придете и завтра играть? Я заплачу вам по 10 центов». Разочарованные мальчишки сказали, что они не придут. «Это того не стоит, — решили они. — Весь день играть рядом с его домом за какие-то 10 центов».

Как подчеркивает теория самовосприятия, неожиданное вознаграждение не уменьшает внутреннего интереса, потому что люди продолжают приписывать действия своим внутренним мотивам (Bradley & Mannel, 1984; Tang & Hall, 1994). (Это как с героиней, которая, влюбившись в дровосека, вдруг узнает, что на самом деле он принц.) И если похвала за хорошую работу заставляет вас почувствовать себя более компетентным и преуспевающим, это происходит потому, что реально усиливается ваша внутренняя мотивация. Эффект сверхоправдания вступает в силу, когда кто-то заранее предлагает ненужное вознаграждение, явно пытаясь контролировать поведение. Имеет значение только то, что подразумевает под собой вознаграждение. Награда и похвала, которые говорят людям об их достижениях (заставляют их подумать: «Я очень хорошо это делаю»), способствуют росту внутренней мотивации. Вознаграждение, которое ставит своей целью контролировать людей и заставляет их поверить, что они приложили свои усилия только из-за награды («Я сделал это за деньги»), уменьшает внутреннюю оправданность приятного задания (Rosenfeld & others, 1980; Sansone, 1986).

Как мы можем культивировать удовольствие от выполнения внутренне непривлекательных заданий? Юная Мария может посчитать свои первые уроки на фортепиано обескураживающими. В душе Томми может не любить уроки в пятом классе. Сандра, может быть, и не собирается делать эти звонки с предло-

Глава 4. Поведение и установки ■ 189

жениями о продаже. В этих случаях родителям, учителям и менеджерам следует воспользоваться какими-нибудь побудительными мотивами, чтобы вызвать желаемое поведение (Boggiano & Rubl, 1985; Workman & Williams, 1980). После того как человек дает согласие, предложите ему внутреннюю причину, оправдывающую его поступок: «Я знал, что ты поделиться своими игрушками, потому что ты великодушный человек» (Cialdini & others, 1992).

Если мы предложим студентам *достаточные* оправдания для выполнения определенного учебного задания и используем вознаграждение и стимулы, дабы они почувствовали себя компетентными, мы сможем добиться того, что они будут получать удовольствие от решения проблемы и начнут стремиться к самостоятельным занятиям.

Когда же имеется слишком *значительное* оправдание, как это бывает в классах, где учителя диктуют поведение и используют вознаграждение для контроля за детьми, стремление детей к учебе может уменьшиться (Deci & Ryan, 1985, 1991). Мой младший сын с удовольствием каждую неделю «проглатывал» 6-8 библиотечных книг до тех пор, пока в библиотеке не *открылся* читальный клуб, который обещал провести вечеринку для тех, кто прочел 10 книг за три месяца. Три недели спустя во время нашего еженедельного посещения библиотеки он стал брать только 1 — 2 книги. Почему? «Ты же знаешь, надо прочитать всего лишь десять книг».

### **СРАВНЕНИЕ ТЕОРИЙ**

Мы видели только одно объяснение, почему наши действия, *кажется*, влияют на наши установки (теория самопрезентации). И рассмотрели две интерпретации факта, почему наши действия *действительно* влияют на наши установки (теория когнитивного диссонанса, утверждающая, что мы оправдываем свое поведение, чтобы ослабить наш внутренний дискомфорт, и теория самовосприятия, утверждающая, что мы наблюдаем за своим поведением и даем разумное обоснование своим установкам, точно так же, как мы это делаем, когда наблюдаем за другими).

Последние два объяснения, казалось бы, противоречат друг другу. Какое из них соответствует истине? Это трудно проверить. В большинстве случаев обе теории дают одни и те же прогнозы и под каждую мы можем подогнать боль-

*Олимпийские игры в Барселоне в 1992 году. Когда людям не мешает поощрение или принуждение к деятельности, которая им и так нравится, они воспринимают ее как более привлекательную и внутренне мотивированную.*

190 ■ Часть I. Социальное мышление

шинство обнаруженных нами фактов (Greenwald, 1975). Дарил Бем (1972), автор теории самовосприятия, даже предположил, что это скорее вопрос приверженности к той или иной теории и вкуса. Можно уповать и на субъективность научного теоретизирования (см. гл. 1). Ни теория диссонанса, ни теория самовосприятия не были подсказаны нам природой. Обе они являются продуктом человеческого воображения, творческими попытками облегчить и объяснить то, что мы наблюдаем.

Для самой науки нет ничего необычного в том, что принцип «установки — следствие поведения» является результатом нескольких теорий. Физик Ричард Фейнман (Richard Feynman, 1967) с восторгом заметил, что «одна из необычайных особенностей природы» заключается в «удивительно широком разнообразии способов», с помощью которых мы можем ее описать: «Я не понимаю причину, почему верные законы физики можно объяснить с помощью такого огромного количества разнообразных способов» (с. 53-55). Точно так же, как различные дороги могут вести к одному и тому же месту, так и различный набор гипотез может привести к одному и тому же принципу. Это более чем что-либо усиливает нашу веру в этот принцип. Ему можно доверять не только благодаря данным, на которые он опирается, но и на основании того, что он покоится более чем на одном теоретическом фундаменте.



Глава 4. Поведение и установки ■ 191

### ДИССОНАНС КАК АКТИВИРУЮЩИЙ ФАКТОР

Можем ли мы сказать, что одна теория лучше другой? В соответствии с одной ключевой проблемой стрелка весов склоняется в сторону теории диссонанса. Помните, что диссонанс, по определению, — это состояние активации стесняющего нас напряжения. Чтобы его ослабить, мы, по общему мнению, изменяем свои установки. Теория самовосприятия ничего не говорит об активации напряжения, когда наши поступки и установки не находятся в гармонии друг с другом. Она просто утверждает: если наши установки изначально слабы, мы используем свое поведение и порождающие его обстоятельства, чтобы найти ключ к этим установкам (подобно человеку, который сказал: «Откуда я знаю, как я себя чувствую, пока не слышу, что я говорю?»).

Порождают ли условия, которые, по общему мнению, вызывают диссонанс (к примеру, принятие решений или совершение поступков, противоречащих установкам), неудобство на самом деле? Естественно, ответом будет «да» при условии, что существуют нежелательные последствия поведения, за которые человек несет ответственность (Cooper & Fazio, 1984; Elliot & Devine, 1994; Scher & Cooper, 1989). Когда, находясь в уединении, вы произносите слова, в которые сами не верите, возникающий диссонанс окажется минимальным. Но он значительно возрастает, если появляются неприятные последствия: если кто-то вас слышит и принимает ваши слова за чистую монету, если негативное влияние ликвидировать нельзя и если человек, которого они затронули, относится к тем, кого вы любите. Более того, если вы чувствуете себя ответственным за эти последствия — если вы не можете просто извиниться за ваш поступок, поскольку добровольно совершили его, и если вы могли предвидеть его последствия, — стесняющий диссонанс становится еще больше (рис. 4-5). Более того, возбуждение станет заметно благодаря усилившемуся потоотделению и учатившемуся сердцебиению (Cacioppo & Petty, 1986; Croyle & Cooper, 1983; Losch & Cacioppo, 1990).

*Люди редко принимают вынужденное поведение как собственное.*



C. Barrotti

«Нет, Хоскинс, вы делаете так не потому, что я говорю вам так сделать, а потому что вы верите в это».

192 ■ Часть I. Социальное мышление



в Рис. 4-5. Пересмотренный вариант теории диссонанса: связь поведения с изменением установки.

Как считает Клод Стил (Claude Steele, 1988), существует причина тому, что «добровольность» высказывания или совершение нежелаемого поступка становится спусковым крючком. Такие действия приводят нас в замешательство. Они заставляют нас чувствовать себя идиотами. Они угрожают нашей личной компетентности и добродетели. Оправдание своих поступков и решений является, таким образом, мерой самозащиты, укрепляет нашу внутреннюю убежденность и чувство собственного достоинства.

Итак, как вы думаете, что произойдет, если мы дадим людям несколько иной способ восстановить их чувство собственного достоинства после того, как они совершили поступок, противоречащий их внутренним убеждениям, скажем, предоставим им возможность совершить доброе деяние? В нескольких экспериментах Стил обнаружил, что люди, в особенности испытуемые с сильной Я-концепцией, чувствуют меньшую необходимость оправдывать свои поступки (Steele & others, 1993). Таким образом, утверждает Стил, нежелательное поведение, порождающее диссонанс, стимулирует людей

потому, что поступки такого рода угрожают их позитивной Я-концепции. Если бы китайцы в Корее применяли пытки, чтобы добиться согласия на сотрудничество, военнопленные бы меньше нуждались в оправдании своих поступков перед собой. Нет необходимости чувствовать вину или давать себе отчет за вынужденные поступки.

Глава 4. Поведение и установки ■ 193

### **ЗА КУЛИСАМИ**

«Меня всегда поражало, что теория когнитивного диссонанса изображает людей как рациональных личностей. Эта мысль, похоже, затрагивает нечто предельно важное — наше бесконечное стремление найти объяснение своим поступкам. Тем не менее идея фестингера о том, почему мы поступаем рационально, похоже не соответствует истине. Мои исследования убеждают меня в том, что истинная цель рационального поведения — не в логике, а в чувстве собственной адекватности. Мы видим, что люди могут совершенно спокойно пережить нелогичные действия, если им дадут возможность убедиться в их собственной ценности. Таким образом, именно война за всеобъемлющее чувство собственного достоинства, а не битва против отдельных непоследовательных поступков является причиной нашего рационального поведения».

*КЛОД СТИЛ (Klaud Steel), Станфордский университет*

Таким образом, условия диссонанса действительно вызывают напряжение, в особенности когда существует угроза чувству собственного достоинства. Но неужели запуск этого механизма необходим для проявления эффекта «установки — следствие поведения»? Стил и его коллеги (1981) считают, что так и есть на самом деле. Если алкоголь уменьшает активизацию, вызванную диссонансом, исчезает и эффект «установки — следствие поведения». В одном из своих экспериментов они заставили студентов Вашингтонского университета написать сочинение в поддержку увеличения учебной нагрузки. Студенты уменьшили диссонанс от такого поступка, пересмотрев и сделав более лояльными свои установки против учебы, *если, конечно*, после написания этого неприятного сочинения они не пили спиртные напитки, якобы относящиеся к эксперименту по дегустации пива и водки.

### **САМОВОСПРИЯТИЕ ПРИ ОТСУТСТВИИ ПРОТИВОРЕЧИЯ САМОМУ СЕБЕ**

Итак, диссонанс порождает дискомфорт, который приводит к необходимости убеждать самого себя после совершения действий, противоречащих установкам. Но теория когнитивного диссонанса объясняет не все. Когда люди отстаивают позицию, совпадающую, хотя и не абсолютно, с их точкой зрения, процедуры, которыми обычно снимают дискомфорт, не исключают изменение установки (Fazio & others, 1977, 1979). Теория диссонанса также не объясняет эффекта сверхоправдания, поскольку оплата за дело, которое вы хотели бы сделать, не должна вызывать сильного напряжения. Что касается ситуаций, когда реальные действия не противоречат никаким установкам (когда, к примеру, людей заставляют улыбаться или гримасничать), то здесь тоже не должно возникать диссонанса. Для таких случаев теория восприятия самого себя имеет готовое объяснение.

Короче говоря, получается, что теория когнитивного диссонанса с успехом объясняет только те случаи, когда мы поступаем вопреки ярко выраженным установкам: мы чувствуем напряжение и, чтобы ослабить его, приспособливаем свои установки. Выходит, теория диссонанса объясняет изменения в установках. В ситуациях, когда наши установки сформированы нечетко, теория восприятия самого себя объясняет, как они образуются. Когда мы действуем и раздумываем, мы развиваем гибкую установку, которая определяет наше будущее поведение (Fazio, 1987; Roesе & Olson, 1994).

194 ■ Часть I. Социальное мышление

### **РЕЗЮМЕ**

Три соперничающие теории объясняют, *почему* наши действия влияют на утверждения, отражающие наши установки. Теория *самопрезентации* считает, что люди, особенно те, кто контролирует свое поведение в надежде произвести хорошее впечатление, подгоняют свои высказывания, дабы они *казались* соответствующими их поступкам. Имеющиеся данные свидетельствуют о том, что люди приспособливают утверждения, отражающие их установки, из-за опасения, что о них подумают другие. Но это свидетельствует и о том,

что в первоначальной установке также происходят некоторые изменения.

Две другие теории считают, что наши поступки приводят к изменениям первоначальной установки. Теория когнитивного диссонанса объясняет это тем, что после совершения поступка, противоречащего нашим установкам, или принятия трудного решения мы чувствуем напряжение. Чтобы уменьшить его, мы ищем внутренние оправдания своему поведению. Далее теория диссонанса исходит из следующего: чем меньше внешних оправданий для совершенного нами нежелательного поступка, тем больше мы чувствуем за него ответственность, и, следовательно, тем больший диссонанс возникает, и тем больше изменяются установки.

Теория *самовосприятия* считает, что, когда наши установки нестойки, мы просто ведем наблюдение за своим поведением и внешними обстоятельствами, выводя из них установки. Одной из любопытных сторон теории самовосприятия является «эффект сверхоправдания». Вознаграждение людей за то, что им нравится делать, может привести к тому, что удовольствие от работы сменится чувством тоски (если награда ведет к необходимости приписать свое поведение вознаграждению). Факты поддерживают обе теории, если каждая из них описывает происходящее при определенных условиях.

## Глава 5

### СОЦИАЛЬНОЕ ПОЗНАНИЕ И ЗДОРОВЬЕ ЧЕЛОВЕКА

#### ■ ПОСТРОЕНИЕ СУЖДЕНИЙ КЛИНИЧЕСКИМИ ПСИХОЛОГАМИ.....196

Иллюзорные взаимосвязи..... 197

Хиндсайт и самонадеянность ..... 198

Самоподтверждающиеся диагнозы ..... 199

Противостояние: клинический прогноз — статистический прогноз.....201

Скрытый смысл..... 203

#### ■ СОЦИАЛЬНОЕ ПОЗНАНИЕ ПРИ ПРОБЛЕМНОМ ПОВЕДЕНИИ.....205

Социальное познание и депрессия.....'.....205

Социальное познание и одиночество .....210

Социальное познание и социальная тревога.....211

Социальное познание и соматические заболевания .....213

#### ■ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ЛЕЧЕНИЮ.....218

К внутренним изменениям через внешние поведенческие проявления. 218

Разорвать порочный круг.....219

Изменение сохраняется, если успех приписываем себе.....221

#### 196 ■ Часть I. Социальное мышление

Если вы — типичный студент колледжа, то вы, вероятно, иногда впадали в небольшую депрессию, ощущали неудовлетворенность своей жизнью, вас одолевали мрачные мысли по поводу будущего, вы чувствовали печаль, отсутствие аппетита, упадок сил, неспособность сосредоточиться, может быть, вы даже задавали себе вопрос «А стоит ли жить?». Вероятно, вы думали, что из-за посредственных оценок ваша будущая карьера находится под угрозой. Возможно, разрыв отношений привел вас в отчаяние. В такие моменты грустные размышления о себе самом только ухудшают настроение. Примерно для 10% мужчин и 20% женщин такие моменты упадка душевных и физических сил не просто преходящее плохое настроение, а эпизоды депрессивного состояния, которые длятся неделями без видимых причин. Среди многих преуспевающих областей прикладной социальной психологии есть одна, которая связывает исследования социального познания (описано в главах 2 и 4) и такие проблемы, как депрессия. Подобное изыскание, наводящее мосты между социальной и *клинической психологией*, стремится ответить на три важных вопроса: как мы (неважно, дилетанты или профессиональные психологи) можем улучшить свои суждения и прогнозы по поводу других? Как наши мысли о себе и о других могут способствовать возникновению таких проблем, как депрессия, одиночество, тревога, и даже приводить к соматическим заболеваниям? Как можно изменить на противоположные те модели мышления, которые плохо выполняют адаптивную функцию? В этой главе мы выясним для себя некоторые вопросы, рассмотрев, какой вклад внесла социальная психология в дело

совершенствования процесса построения суждений и прогнозов клинических психологов о причинах психических расстройств, таких как депрессия, и их лечении.

Клиническая психология:

*обследование, постановка диагноза и лечение людей, испытывающих психологические затруднения.*

### **ПОСТРОЕНИЕ СУЖДЕНИИ КЛИНИЧЕСКИМИ ПСИХОЛОГАМИ**

*Может ли воздействие на наши социальные суждения, которое мы обсуждали в предыдущих главах, оказать влияние и на суждения клинических психологов об их клиентах? Если да, то каких предубеждений они (и их клиенты) должны остере-*

Клинические психологи стараются составлять точные суждения, рекомендации и прогнозы в любом ряду реальных ситуаций: склонна ли Сьюзан к самоубийству? Нужно ли поместить Джона в психиатрическую больницу? Если Тома освободят, будет ли он опасен для окружающих?

Эти клинические суждения являются одновременно и *социальными*, следовательно, они подвержены влиянию иллюзорных взаимосвязей, самонадеянности в результате хиндсайта и диагнозов, которые подтверждают сами себя (Leary & Maddux, 1987). Давайте посмотрим, как и почему бдительные профессионалы в области психического здоровья, интервьюеры и специалисты, исследующие формирование адекватных и ошибочных впечатлений, могли бы поелотвгатить невешые суждения и, возможно, фатальные ошибки.

*«Освободить человека от ошибки означает дать, а не отнять. Знание, что явление ложно, есть истина».*

Артур Шопенгауэр (1788-1860)

Глава 5. Социальное познание и здоровье человека ■ 197

### **ИЛЛЮЗОРНЫЕ ВЗАИМОСВЯЗИ**

Рассмотрим расшифровку следующей судебной стенограммы, в которой внешне уверенному психологу (ПСИ) адвокат (АДВ) задает вопросы. АДВ: *Вы просили подсудимого нарисовать фигуру человека? ПСИ: Да.*

АДВ: *И это та фигура, которую он нарисовал? Что можно сказать о его личности на основании рисунка?*

ПСИ: *Обратите внимание, что мужчина изображен к нам спиной. Так рисуют достаточно редко. Это указывает на скрытое чувство вины или уход от реальности.*

АДВ: *А этот рисунок женской фигуры говорит вам о чем-нибудь? Если да, то о чем?*

ПСИ: *Он указывает на враждебность по отношению к женщинам со стороны субъекта. Поза, руки на бедрах, суровое лицо, жесткое выражение.* АДВ: *Что еще?*

ПСИ: *Размер ушей указывает на параноидальные тенденции или на галлюцинации. И еще отсутствие ног указывает на то, что он не чувствует себя в безопасности.* (Jeffrey, 1964)

Здесь, как и по многим суждениям клинических психологов, можно предположить, что результаты теста обнаружили что-то важное. Так ли это? Есть простой путь найти истину. Пусть один клинический психолог предъявит и проинтерпретирует тест, а другой оценит наличие тех же симптомов у человека. Повторите этот процесс неоднократно. Все проверяется на практике: действительно ли результаты теста взаимосвязаны с обнаруженными симптомами? Некоторые тесты и в самом деле прогностичны. У других — таких как тест «Нарисуй человека», о котором говорилось выше, — корреляции гораздо слабее, чем предполагают те, кто его использует. Почему же тогда клинические психологи продолжают верить в неинформативные или двусмысленные тесты?

Первые эксперименты Лорена Чапмена и Джин Чапмен (Loren Charman & Jean Charman, 1969, 1971) помогают нам понять почему. Исследователи попросили студентов колледжа и клинических психологов дать заключение о человеке на основании выполненных тестов. Если студенты или психологи *ожидали* какую-то специфическую ассоциацию, они обычно *находили* ее, независимо от того, подтверждалось ли это результатами. Например, клинические психологи, полагающие, что подозрительные люди в тесте «Нарисуй человека» изображают глаза особым образом, обнаруживали эту связь, даже когда им показывали рисунки, где подозрительные люди рисовали своеобразные глаза

менее часто, чем люди, не склонные к подозрениям. Полагая, что между двумя явлениями существует связь, они с большей вероятностью замечали подтверждающие примеры. Верить — значит видеть.

Чтобы быть справедливым по отношению к клиническим психологам, следует заметить, что иллюзорное мышление также встречается среди аналитиков, историков, спортивных комментаторов, директоров отдела кадров, биржевых брокеров и многих других специалистов, включая психологов-исследователей, которые на это указывают. Как исследователь, я часто был слеп по отношению к недостаткам моего теоретического анализа. Мне так хотелось предположить, что моя идея истины есть *та самая* истина, что, как бы я ни старался, я не мог

*«Кто усмотрит погрешности свои?»* Псалмы 18:13

198 ■ Часть I. Социальное мышление

увидеть свою ошибку. Это проявляется и в процессе рецензирования, которое предшествует любой научной публикации. В течение последних 25 лет я прочел десятки рецензий на свои собственные рукописи и был рецензентом десятков других. Мой опыт говорит, что гораздо легче заметить чью-то небрежность в мышлении, чем осознать свою собственную.

### **ХИНДСАЙТ И САМОНАДЕЯННОСТЬ**

Если кто-то из наших знакомых совершит самоубийство, как мыотреагируем на это? Обычная реакция — думать, что мы или кто-то из близких этого человека должны были предвидеть и, следовательно, предотвратить самоубийство. Задним числом можно разглядеть признаки суицида и призывы о помощи. «Нам следовало знать». В одном эксперименте людям дали описание человека в состоянии депрессии, который позже совершил самоубийство. По сравнению с теми, кого не информировали о самоубийстве, те, кому сообщили, что человек покончил с собой, с большей вероятностью могли бы сказать, что они «ожидали этого» (Coggin & Range, 1985). Более того, если им сказали о трагедии, они более негативно реагировали на семью жертвы. После случившегося феномен «Я должен был знать это заранее» вызывает чувство вины у семьи, друзей и психотерапевтов. Когда клиент впадает в отчаяние, ретроспективно может показаться, что психотерапевт не отнесся к ситуации серьезно, так как не предвидел опасность и не принял соответствующие меры.

Дэвид Розенхан (David Rosenhan, 1973) и семеро сотрудников привели поразительный пример потенциальной ошибки в объяснениях после свершения факта. Чтобы проверить проницательность работающих в области психического здоровья, каждый из исследователей пришел в приемный покой какой-либо психиатрической больницы и пожаловался на то, что «слышит голоса». За исключением вымышленных имени и места работы, обо всем остальном (история жизни и эмоциональное состояние) они говорили честно и не демонстрировали никаких других симптомов. Большинство из них получили диагноз «шизофрения» и провели в госпитале от двух до трех недель. Клиницисты отыскивали случаи в истории жизни псевдопациентов и примеры поведения в госпитале, которые «подтверждали» и «объясняли» диагноз. Розенхан рассказывает об одном псевдопациенте, который правдиво объяснил интервьюеру, что

*...в раннем детстве у него были близкие отношения с матерью, но довольно прохладные с отцом. Однако в юношестве и позже отец стал его близким другом, а взаимоотношения с матерью стали прохладными. Его отношения с женой можно охарактеризовать как близкие и теплые. Бывают случайные ссоры, но трения минимальны. Детей шлепают редко.*

Интервьюер, «зная», что человек страдает шизофренией, объяснил проблему следующим образом:

*У этого белого 39-летнего мужчины... в течение длительного периода имеет место значительная амбивалентность в близких взаимоотношениях, которая началась в раннем детстве. Теплые отношения с матерью стали прохладными в юности. Описывает, что сдержанные взаимоотношения с отцом становились очень*

*«Психология, преподаваемая студентам выпускного курса, может и, я полагаю, должна стремиться к тому, чтобы освободить их и от невежества, и от*

*высокомерного мнения, что мы знаем больше о себе и других, чем это есть на самом деле». Дэйвид Коул, 1982*

Глава 5. Социальное познание и здоровье человека ■ 199

*напряженными. Аффективно нестабилен. Попытки эмоционального контроля с женой и детьми перемежаются вспышками гнева, а в случае с детьми — шлепками. Хотя он говорит, что у него есть несколько близких друзей, в этих взаимоотношениях также можно почувствовать значительную амбивалентность.*

Розенхан позже рассказал некоторым людям из персонала (которые слышали о его спорном эксперименте, но сомневались, что такие ошибки могли иметь место в их госпитале), что в течение следующих трех месяцев один или несколько псевдопациентов сделают попытку лечь в больницу. По прошествии трех месяцев он попросил персонал догадаться, кто из 193 пациентов, госпитализированных за это время, притворялся. 41 человек из 193, поступивших за этот срок, был признан нормальным хотя бы одним человеком из персонала. В действительности же среди пациентов не было ни одного здорового человека.

### **САМОПОДТВЕРЖДАЮЩИЕСЯ ДИАГНОЗЫ**

Мы уже поняли, что клинические психологи иногда находят несуществующие взаимосвязи и что объяснения, даваемые задним числом, часто оказываются спорными. Третья проблема, касающаяся суждений клинических психологов, состоит в том, что сами пациенты могут давать именно ту информацию, которая соответствует ожиданиям специалистов. В серии искусно проведенных экспериментов в университете Миннесоты Марк Снайдер (Mark Snyder, 1984, 1992), Уильям Суонн (William Swann) и другие дали интервьюерам для проверки несколько гипотез, касающихся особенностей характера. Чтобы почувствовать эти эксперименты, представьте себя на заочном свидании с кем-то, кого предупредили, что вы — открытый и общительный человек. Чтобы выяснить истинность характеристики, ваш партнер как бы ненароком задает вопросы типа «Вам когда-нибудь приходилось делать что-то такое, что другие посчитали бы ненормальным?». Когда вы отвечаете на подобные вопросы, не возникает ли у вас ощущение, что разговор мог бы протекать совсем в ином русле, если бы вашему собеседнику сказали, что вы застенчивы и замкнуты?

Снайдер и Суонн обнаружили, что люди часто проверяют какую-то черту характера, отыскивая информацию, которая подтверждает ее. Если они стараются узнать о ком-то, не экстраверт ли он, то часто выискивают примеры, присущие такому типу поведения («Что бы ты сделал, если бы захотел развеселить всех на вечеринке?»). Проверая, не интроверт ли перед ними, они, вероятно, спросят: «Почему тебе трудно раскрыться перед людьми?» Такие вопросы провоцируют тех, кого проверяют на экстраверсию, быть более общительными, а «подозреваемых» в интроверсии — казаться более застенчивыми и сдержанными. Оказывается, своим поведением мы создаем тот тип людей, которых ожидаем увидеть.

Расселл Фазио (Russell Fazio, 1981) со своей исследовательской группой, работающий в университете штата Индиана, подтвердил эти данные, а также обнаружил, что те, кому задавали «вопросы на экстраверсию», позднее воспринимали себя действительно более общительными, чем те, кому задавали «вопросы на интроверсию». Более того, они и в самом деле стали более общительными. Помощник-экспериментатор позже встречался с каждым участником в приемной и в 70% случаев правильно определял тип поведения.

Когда из структурированного списка нужно было выбирать вопросы, даже опытные психотерапевты, проводя тест на экстраверсию, предпочитали вопро-

#### **■ Часть I. Социальное мышление**

сы на определение именно этой личностной характеристики, неосознанно вызывая экстравертированное поведение у испытуемых (Dallad & Baron, 1985; Copeland & Snyder, в печати; Snyder & Thomsen, 1988). Даже когда интервьюер сам задает вопросы, его ожидания могут повлиять на результаты, если у него уже есть определенные идеи (Devine & others; 1990; Hodgins & Zuckerman, 1993; Swann & Giuliano, 1987). Сильные убеждения могут создавать свои собственные подтверждения.

Необъективные утверждения также возникают, когда люди оценивают себя. Давайте

подумаем: делает ли общественная жизнь вас счастливыми? Зва Кун-да (Zva Kunda, 1993) и его коллеги задавали этот вопрос студентам университета Ватерлоо и других учебных заведений. Студенты пытались припомнить примеры, подтверждающие этот вопрос, и поэтому чувствовали себя более счастливыми, чем студенты, которых спросили: «Ваша общественная жизнь делает вас несчастными?» Подумайте и вы убедитесь.

В других экспериментах Снайдер и его коллеги (1982) попытались заставить людей вести себя таким образом, чтобы они *опровергли* наличие черты характера, подвергающейся проверке. В одном эксперименте исследователи попросили интервьюеров «создать уместную и информативную ситуацию, в которой человек... не действовал бы стереотипно». В другом эксперименте Снайдер (1981а) предложил «25 долларов человеку, который разработает серию вопросов, наиболее ярко характеризующих... опрашиваемого». Все же предвзятое отношение к доказательствам сохраняется: люди отказываются от выбора вопросов на интроверсию, когда их тестируют на экстраверсию.

Основываясь на экспериментах Снайдера, можете вы понять, почему поведение людей, проходящих курс психотерапии, начинает соответствовать теориям их психотерапевтов (Whitman & others, 1963)? Когда психолог и психиатр Харолд Рено и Флойд Эстез (Harold Renaud & Floyd Estess, 1961) попросили 100 здоровых преуспевающих взрослых мужчин рассказать о своей жизни, то очень удивились, обнаружив, что детские переживания испытуемых были отягощены «травматическими событиями», напряженными отношениями с определенными людьми и неадекватными решениями родителей — теми самыми факторами, которые обычно используются для объяснения проблем с психическим здоровьем. Когда психотерапевты — приверженцы теории Фрейда — выуживают травмы в переживаниях раннего детства, они часто находят подтверждение своим подозрениям. Таким образом, Снайдер резюмирует (1981):

*Клинический психолог, полагающий (ошибочно), что у гомосексуалистов были плохие отношения с матерями в детстве, может дотошно добиваться, чтобы клиент-гомосексуалист вспомнил (или сочинил) что-то, свидетельствующее о напряженных отношениях между ним и матерью, но не столь внимательно расспрашивает гетеросексуальных клиентов о их взаимоотношениях с матерью. Без сомнения, любой человек мог бы вспомнить какие-то хотя бы незначительные столкновения со своей матерью.*

Скептики утверждают, что поиском психотерапевтами информации, подтверждающей их подозрения, можно объяснить многие «восстановленные воспоминания». В книге Эллен Басс и Лауры Дэйвис «Мужество исцелить» (Ellen Bass & Laura Davis, 1988, «The Courage to Heal») содержится предположение,

*«Каков ваш образ мыслей, таков и способ поиска: вы найдете то, что хотите».*

**Роберт Браунинг (1812-1889)**

~

Глава 5. Социальное познание и здоровье человека ■ 201

что пережившие в детстве сексуальное насилие будут испытывать депрессию, стыд, никчемность, перфекционизм и беспомощность. Если у пациентов имеются эти симптомы (которые могут быть следствием многих других событий), некоторые психотерапевты будут активно искать доказательства, подтверждающие их подозрения о сексуальном насилии (Harris, 1994; Loftus & Ketcham, 1994; Poole & others, 1995). Психотерапевт может сказать, что «у людей, переживших насилие, часто бывают похожие симптомы, поэтому вы, вероятно, подвергались насилию». Если пациент не может вспомнить, что с ним такое случилось, психотерапевт может использовать гипноз, направленное воображение или интерпретацию снов в надежде получить подтверждающую информацию. В некоторых случаях такая тактика поиска подтверждений заставляет клиентов вспомнить события, которых никогда не было.

#### **ПРОТИВОСТОЯНИЕ: КЛИНИЧЕСКИЙ ПРОГНОЗ -СТАТИСТИЧЕСКИЙ ПРОГНОЗ**

Учитывая тенденции к хиндсайту и подтверждению диагноза, уже не удивляет, что многие клинические психологи и интервьюеры больше доверяют своим интуитивным оценкам, чем статистическим данным. Все же когда исследователи сопоставляют статистический

прогноз (для предсказания результатов окончания школы используют формулу, включающую оценки и показатели одаренности) и интуитивный прогноз, статистика обычно побеждает. Статистические прогнозы на самом деле не надежны, но человеческая интуиция — даже интуиция специалиста — вещь еще более непрочная (Dawes & others, 1989; Faust & Ziskin, 1988; Meehl, 1954).

Спустя три десятилетия после того, как было продемонстрировано преимущество статистического прогноза над интуитивным, Пол Мил (Paul Meehl, 1986) нашел еще более веское доказательство:

*Не возникает никаких споров в социальной науке, которая демонстрирует (так много) исследований, проявляющихся в таком единообразии в том же направлении, как эти... Когда вы поддерживаете 90 исследований, прогнозирующих все — от результатов футбольных матчей до диагноза болезни печени, и когда вы едва ли можете согласиться с полдюжиной исследований, содержащих даже слабые доказательства в пользу клинициста, пора делать практический вывод...*

В книге «House of Cards: Psychology and Psychotherapy Built on Myth» Робин Доуз (Robin Dawes, 1994) развенчивает претензии на интуицию у клинических психологов. Например, в 70-х годах медицинская школа в Хьюстоне при Техасском университете принимала 150 студентов ежегодно, основываясь на оценках собеседований 800 наиболее хорошо подготовленных кандидатов. Когда законодательный орган штата неожиданно потребовал, чтобы колледж принимал на 50 студентов больше, то в это число попали только те, кого еще можно было отыскать, — получившие на собеседовании низкий балл. Какова же была разница в успеваемости между двумя группами? Никакой. В каждой группе — одна состояла из 150 человек, получивших высокую оценку на собеседовании, а вторая — из 50, получивших низкий балл, — 82% студентов получили докторскую степень; подобное соотношение было и среди окончивших с отличием. Даже после первого года обучения обе группы в равной степени демонстрировали хорошие результаты. Неизбежный вывод: некоторые проводят ОПОС ЛУЧШЕ. Чем ЯПУШР ТАМ НР МРТТРА п^r^рплл^итю т» »,глтт\*тт.тл~т/-гит ТТТТ/Г-

202 ■ Часть I. Социальное мышление

ле, проводимое медиками-профессионалами, которые полагают, что могут судить о компетентности будущих врачей, — пустая трата времени.

Ну а что если мы объединим статистический прогноз с интуицией медиков, работающих в области психического здоровья? Что если мы предоставим клиническим психологам статистический прогноз будущей академической успеваемости, или риска повторного насилия со стороны освобожденных под честное слово, или риска повторного суицида и попросим их усовершенствовать его? Увы, в некоторых исследованиях, где так и было сделано, прогноз был лучше, если «усовершенствования» не принимались во внимание (Dawes, 1994).

Итак, почему же так много психологов и психиатров продолжают интерпретировать проективный тест Рорша-ха и предлагают интуитивные прогнозы по отношению к освобожденным под честное слово, риска суицида и вероятности насилия над ребенком? Отчасти по неосведомленности, говорит Мил, а отчасти в соответствии с «ошибочными концепциями этики».

*Если я пытаюсь дать прогноз чего-то важного о студенте колледжа, преступнике или пациенте в состоянии депрессии, используя вместо эффективных мер неэффективные, а тем временем этот человек или налогоплательщик мог бы заплатить сумму, в 10 раз превышающую ту, которая бы мне понадобилась, чтобы достичь более высокой прогностической точности, то это этически нездоровая практика. И меня как предсказателя не может оправдать то, что мне так лучше и удобнее.*

Такие слова шокируют. Действительно ли Мил и другие исследователи недооценивают нашу интуицию? Чтобы убедиться, почему их данные верны, рассмотрим, как оценивают потенциал человека на примере вступительных собеседований. Доуз (Dawes, 1976) дал объяснение тому, почему статистический прогноз часто превосходит интуицию интервьюера при предсказании определенных результатов, например успехов

аспирантов в учебе.

*Что заставляет нас думать, что получасовое собеседование позволит нам составить более точное представление о студенте, чем релевантные (стандартизованные) переменные, такие как средний балл, показатель глюкокортикоидной реакции (GRE) студента выпускного курса и, возможно, рейтинги рекомендательных писем. Наиболее разумным объяснением, на мой взгляд, является то, что мы переоцениваем свою когнитивную способность. Это натуральное когнитивное самомнение. Возьмем, например, средний балл. Так как для большинства поступающих в аспирантуру ему предшествуют по меньшей мере три с половиной года обучения, он является составным критерием, выведенным, как минимум, из 28 курсов, а возможно, учитывая широко распространенную систему выставления оценки каждую четверть, и из всех 50... Все же предполагается, что и вы, и я, просматривая папку с документами или беседуя с кем-то в течение получаса, можем составить более компетентное мнение, чем мнение, основанное на совокупных оценках 20-40 различных профессоров, сделанных за три с половиной года... И наконец, если мы все-таки решаем игнорировать средний балл, оказывается, что единственной причиной для этого является убеждение, что кандидат обладает выдающимися способностями, даже если это не подтверждается его документами. Что может служить лучшим доказательством таких выдающихся способностей, чем значения тщательно разработанного теста для пловцов-*

*«Влияние работы Мила на клиническую практику в области психического здоровья*

*можно резюмировать одним словом — «ноль». Ему*

*оказали честь, избрав в 1962 году в президиум Американской психологической ассоциации, когда он был столь молод. Недавно его избрали в Национальную академию наук и забыли». Робин М. Доуз, 1989*

Глава 5. Социальное познание и здоровье человека ■ 203

*ки годности? Неужели мы действительно думаем, что можем лучше оцепить эту пригодность, чем служба тестирования в области образования, какой бы несовершенной она ни была?*

*«Я умоляю тебя, ради Христа, подумай о том, что ты можешь ошибаться. Я хотел бы, чтобы это было написано над входом каждой церкви, каждой школы, и каждого суда, и, я бы сказал, каждого законодательного органа в Соединенных Штатах». Судья Ученый муж, 1951. Подражание обращению Оливера Кромвеля к церкви Шотландии в 1650 г.*

#### **скрытый СМЫСЛ**

Несмотря на то что психотерапия часто помогает людям, у которых возникли те или иные затруднения (Smith & others, 1980; Elkin, 1986), составление суждений клиническими психологами может породить новую проблему. Работающие в клиниках специалисты:

- Могут легко убедить пациентов в никчемности диагнозов.
- Часто становятся жертвами иллюзорной взаимосвязи.
- Чересчур уверены в собственном анализе свершившегося факта.
- Часто не принимают во внимание, что ошибочные диагнозы могут подтверждать сами себя.

Специалистам в области психического здоровья гораздо легче констатировать, чем действовать, — помните, что вербальное согласие клиентов с тем, что вы говорите, не является доказательством валидности ваших утверждений. Помните о тенденции видеть те взаимоотношения, которые вы ожидаете увидеть или которые закреплены яркими примерами, легко восстанавливающимися в вашей памяти. Больше полагайтесь на свои записи, чем на память. Помните, что хиндсайт — вещь соблазнительная: он может привести к самонадеянности, а иногда и к тому, что вы будете судить себя слишком строго, если не сумеете предвидеть результат. Остерегайтесь тенденции задавать вопросы, которые будут подтверждать правильность ваших предубеждений; принимайте во внимание противоположные идеи и проверяйте их (Garb, 1994).

Исследования иллюзорного мышления имеют скрытый смысл не только для специалистов в области психического здоровья, но и для всех психологов. То, что Льюис

Томас (Lewis Thomas, 1978) сказал о биологии, можно отнести также и к психологии: *Самая убедительная научная истина, которую я знаю, единственная вещь, в которой я абсолютно уверен, — это то, что мы ничего не смыслим в природе. Я действительно считаю это самым значительным открытием в биологии за прошедшие 100 лет... Именно это неожиданное столкновение с глубиной и масштабом невежества представляет собой наиболее весомый вклад пауки XX века в развитие творческой мысли. Мы наконец, смело признаем это. Раньше мы или делали вид, что понимаем, как что-то работает, или игнорировали проблему, или просто что-нибудь выдумывали, чтобы заполнить пробелы.*

Психология едва переступила ту грань, за которой скрывается прозрение о положении человека. Невежественные в своем заблуждении, некоторые психологи ИЗОбоетаЮТ ТеоПИИ. чтобы заполнить ппбрлы п пптшянии Пп-пи тИУМСИМV.

*«За долгую жизнь я узнал одно: вся наша наука, приведенная в соответствие с реальностью, примитивна и по-детски наивна—и все же это самая ценная вещь, которую мы имеем».*

Альберт Эйнштейн, 1973

104 ■ Часть I. Социальное мышление

## **ТОЧКА ЗРЕНИЯ**

### **ВЗГЛЯД ВРАЧА**

#### **НА СОЦИАЛЬНУЮ ПСИХОЛОГИЮ**

Чтение этой книги помогает мне понять поведение людей, которое я как специалист по онкологическим заболеваниям и главный врач больницы, у которого в подчинении большой штат медицинского персонала, постоянно наблюдаю. Несколько примеров. Записи в истории болезни иллюстрируют феномен «я знал это заранее». Врачи-рецензенты, оценивающие записи своих коллег, часто полагают задним числом, что такие проблемы, как рак или аппендицит, следует точно диагностировать и лечить как можно быстрее. Если вы знаете правильный диагноз, то легко обратиться к прошлому и в соответствии с этим интерпретировать ранние симптомы. Для многих врачей, которых я знаю, истинные мотивы выбора этой профессии — помощь людям, занятия наукой — скоро становятся «сверхоправданными» высокой оплатой. Радость пропадает. Внешнее вознаграждение становится причиной практики, и врач, утративший альтруистические мотивы, работает на увеличение «успеха», измеряемого доходом. «Предубеждение в пользу своего Я» присутствует всегда. Мы, врачи, охотно воздаем себе должное, когда дела идут хорошо. Когда что-то не ладится — диагноз, поставленный пациенту, не подтверждается, или состояние больного не улучшается, или он умирает, — мы приписываем неудачу чему-то другому: нам дали неадекватную информацию или случай был изначально безнадежен.

Я также наблюдаю много примеров «стойкости убеждений». Даже когда есть документально подтвержденные факты, скажем, о том, как передается СПИД, люди неизвестно почему будут упорно отстаивать ошибочное убеждение, что это просто болезнь «геев» или что есть опасность заражения от укуса комара. Поэтому стоит спросить себя: каким образом я могу более эффективно убедить людей в том, что им необходимо знать и как действовать? Действительно, наблюдая медицинские установки и то, как принимаются решения, у меня возникает чувство, что я нахожусь в гигантской практической лаборатории социальной психологии. В понимании, что происходит вокруг меня, неопределимую роль играет социально-психологическая способность проникать в суть вещей, и я бы настоятельно советовал студентам, желающим заняться медициной, изучить эту область.

*ВАРТОН Ф. ВАНДЕРЛААН (Burton F. Vanderlaan), Чикаго, Иллинойс*

интуитивное наблюдение поддерживает эти теории, даже если они взаимно противоположны. Следовательно, исследование иллюзорного мышления заставляет нас в очередной раз смириться с истинностью наших непроверенных размышлений. Это напоминает всем психологам-исследователям о том, что следует проверять свои предубеждения, прежде чем представлять их как истину. Поиск строгих фактов, даже если они угрожают взлелеянным иллюзиям, является целью любой науки. Я не

*утверждаю, что научный метод может ответить на все вопросы человека. Есть вопросы, к которым он не может обращаться, и способы познания, которые ему не под силу. Но наука является средством для изучения утверждений о природе, включая природу человека. Предположения, которые подразумевают результаты наблюдения, лучше всего оцениваются систематическим наблюдением и экспериментом, что является самым главным в социальной психологии. Нам также необходима изобретательная одаренность, чтобы мы не проверяли исключительно банальности. Но какие бы уникальные и выдержавшие проверку временем методы проникновения в суть вещей ни предложила бы нам психология, они будут сокрушены психологами-*

*« Наука — великое противоядие энтузиазму и суеверию». Адам Смит, «Благосостояние нации», 1776*

Глава 5. Социальное познание и здоровье человека ■ 205

исследователями, которые все оценивают в соответствии с требованиями. Наука всегда включает в себя взаимосвязь между интуицией и строгими тестами, между творческими догадками и скептицизмом.

### **РЕЗЮМЕ**

Чтобы подытожить и применить принципы социального познания, которые обсуждались в предыдущих главах, в этой главе рассматривается некоторый вклад социальной психологии в понимание, лечение и суждение клинических психологов. Так как специалисты в области психического здоровья ставят диагноз и лечат своих клиентов, они могут усматривать иллюзорные взаимосвязи. Иногда, задним числом, очень просто объяснить трудности людей. И действительно, объяснение после свершившегося факта может привести к самонадеянности в медико-психологических суждениях. При взаимодействии с клиентами ошибочные диагнозы иногда бывают самоподтверждающимися, потому что интервьюеры стремятся искать и вспоминать информацию, которая сможет подкрепить то, что они искали.

Исследование ошибок, которые с такой легкостью могут вкратиться в интуитивные суждения, иллюстрирует необходимость строгой проверки интуитивных заключений. Научный метод не может ответить на все вопросы, так как сам уязвим для предубеждения. К счастью, однако, он может помочь нам отделить истину от лжи.

### **■ СОЦИАЛЬНОЕ ПОЗНАНИЕ**

#### **ПРИ ПРОБЛЕМНОМ ПОВЕДЕНИИ**

*Одна из самых интригующих исследовательских проблем касается когнитивных процессов, сопровождающих психологические расстройства. Каковы воспоминания, атрибуции и ожидания людей в состоянии депрессии, людей одиноких, робких или предрасположенных к болезням?*

#### **СОЦИАЛЬНОЕ ПОЗНАНИЕ И ДЕПРЕССИЯ**

Как все мы знаем из опыта, для людей в состоянии депрессии характерен негативизм. Их взгляд на жизнь окрашен в мрачные тона. Людей с тяжелой формой депрессии — тех, кто чувствует никчемность, апатию, безразличие к друзьям и семье, не может нормально спать или есть, — негативное мышление приводит к саморазрушению. Чрезмерно пессимистичный взгляд на мир заставляет их преувеличенно переживать плохое и сводить до минимума хорошее. Молодая женщина в депрессии говорит: «Я никчемна и неадекватна. Я не могу успешно работать, потому что меня сковывают сомнения» (Burns, 1980, с. 29)

#### **ИСКАЖЕНИЕ ИЛИ РЕАЛИЗМ?**

Все ли люди в состоянии депрессии настроены неадекватно негативно? Чтобы узнать это, Лорен Аллой и Лин Эйбрамсон (Lauren Alloy & Lyn Abramson, 206 ■ Часть I. Социальное мышление

#### **Депрессивный реализм:**

*тенденция людей, находящихся в легкой депрессии, составлять объективные (а не в пользу своего Я) суждения, атрибуции и прогнозы.*

1979) провели сравнительный анализ между студентами с легкой формой депрессии и студентами в нормальном состоянии. Исследователи просили понаблюдать, связано ли нажатие кнопки с появлением света. К удивлению, испытуемые в состоянии депрессии

были довольно точны в оценке их степени контроля. А студенты, чьи суждения были искажены, преувеличивали степень своего контроля.

Этот удивительный феномен *депрессивного реализма* под названием «печальный, но мудрый» можно найти в различных суждениях о собственном контроле или навыке (Ackermann & DeRubies, 1991; Alloy & others, 1990). Шелли Тейлор (Shelley Taylor, 1989, с. 214) поясняет: *Нормальные люди преувеличивают то, насколько они компетентны и хорошо выглядят, а люди в состоянии депрессии — нет. Нормальные люди вспоминают свое прошлое в розовом свете. Люди в депрессии (если только она не тяжелая) более беспристрастно вспоминают свои успехи и неудачи. Нормальные люди описывают себя в основном позитивно. Люди в депрессии описывают свои и положительные, и отрицательные качества. Нормальные люди принимают похвалу за успешный результат и имеют тенденцию не брать на себя ответственность за неудачу. Люди в депрессии принимают на себя ответственность и за успех, и за неудачу. Нормальные люди преувеличивают контроль над тем, что происходит вокруг них. Люди в депрессии менее уязвимы к иллюзии контроля. Нормальные люди невероятно верят в то, что будущее преподнесет много хорошего и мало плохого. Люди в депрессии более реалистичны в восприятии будущего. Фактически, в отличие от нормальных людей, люди в депрессии всегда свободны от предубеждений преувеличенного самоуважения, иллюзии контроля и нереалистического видения будущего. Оказывается, высказывание «печальный, но мудрый» действительно применимо к депрессии.*

В основе мышления людей в состоянии депрессии лежит атрибуция ответственности. Давайте подумаем: если вы провалились на экзамене и обвиняете в этом себя, то можете прийти к заключению, что вы глупы или ленивы, и впасть в депрессию. Если вы приписываете неудачу несправедливому отношению или другим обстоятельствам, находящимся вне вашего контроля, то, скорее всего, почувствуете злость. В более чем 100 исследованиях, в которых участвовало 15 000 испытуемых (Sweeney & others, 1986), у людей в состоянии депрессии легче можно было обнаружить негативный *стиль объяснения*, чем у людей

*Стресс стимулирует одних и ломает других. Исследователи стремились к пониманию «стиля объяснений»: что делает одних более уязвимыми к депрессии, чем других.*

Глава 5. Социальное познание и здоровье человека ■ 207

я *Рис. 5-1. Депрессивный стиль объяснений. Депрессия связана с негативным, пессимистичным способом объяснения и интерпретации неудач.*

без депрессии (рис. 5-1). Они с большей легкостью приписывали неудачу причинам *устойчивым* («Это будет продолжаться вечно»), *глобальным* («Так будет во всем, что я делаю») и *внутренним* («Я сам во всем виноват»). Результатом этого пессимистичного, свехобобщенного, самообвиняющего мышления является, как говорят Эйбрамсон и ее коллеги (1989), депрессивное чувство безнадежности.

В отличие от такого депрессивного стиля объяснений, иллюзии в пользу своего Я выполняют адаптивную функцию. Несмотря на то что позитивные иллюзии могут привести к ложному оптимизму и самодовольству, они делают нас счастливыми, более продуктивными и менее озабоченными по поводу самого себя. Психическое здоровье, как заключают исследователи Шелли Тейлор и Джонатан Браун (Shelley Taylor & Jonathan Brown, 1988), является результатом «чрезмерно позитивной самооценки, преувеличенного восприятия контроля или мастерства и нереалистичного оптимизма».

## **НЕГАТИВНЫЕ МЫСЛИ:**

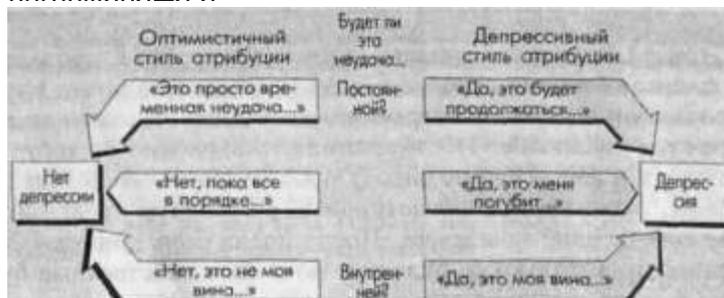
### **ПРИЧИНА ИЛИ РЕЗУЛЬТАТ ДЕПРЕССИИ?**

Когнитивный аккомпанемент депрессии ставит вопрос: что первично? Депрессивное настроение является причиной негативных мыслей, или негативные мысли вызывают депрессию?

### **Депрессивное настроение является причиной негативного мышления**

Как мы видели в главе 3, наше настроение определенным образом накладывает отпечаток на мышление. Когда мы *чувствуем* себя счастливыми, то видим и вспоминаем хорошее. Но если наше настроение становится мрачным, то наши мысли начинают идти

по другому пути. Розовые очки прячутся в футляр, а на свет извлекаются черные. Теперь плохое настроение вызывает в памяти негативные события (Bowe, 1987; Johnson & Magaro, 1987). Кажется, что наши взаимоотношения испортились, наш Я-образ ухудшился, наши надежды на будущее туманны, поступки людей отвратительны (Brown & Taylor, 1986; Mayer & Salovey, 1987). Таким образом, когда лептегия няпгярт ппгппминяшя и



Стиль объяснений:

привычный способ объяснения жизненных событий. Негативный, пессимистичный, депрессивный стиль объяснений приписывает неудачи устойчивым, глобальным и внутренним причинам.

«Жизнь — это искусство обманываться». Уильям Хацлитт (1778-1830 )

208 ■ Часть I. Социальное мышление

ожидания становятся тяжелыми; когда депрессия идет на спад, мышление проясняется (Barnett & Gotlib, 1988; Kuiper & Higgins, 1985).

Эдвард Хирт и его коллеги (Edward Hirt, 1992), проведя исследование среди фанатов баскетбольной команды университета штата Индиана, продемонстрировали, как плохое настроение, вызванное отказом или поражением, может омрачить мышление. Исследователи, независимо от того, находились ли болельщики в депрессии по поводу проигрыша команды или ликовали по поводу победы, просили их спрогнозировать результаты предстоящих игр команды и свое собственное поведение. После поражения команды люди более мрачно оценивали не только ее будущее, но и свои собственные будущие результаты игры в дартс, решения анаграмм и свидания. Когда дела идут не так, как нам хочется, может показаться, что они никогда не станут лучше.

Депрессивное настроение влияет и на поведение. Замкнутый, хмурый и выражающий недовольство человек не добивается радости и сердечности от других. Стивен Стрек и Джеймс Коин (Stephen Strack & James Coyne, 1983) обнаружили, что люди в состоянии депрессии осознают, что другие не одобряют их поведения. Их пессимистичные взгляды и, особенно, их плохое настроение вызывали социальное отвержение (Carver & others, 1994). Депрессивное поведение может также вызвать ответную депрессию у других. Студенты колледжа, жившие в одной комнате с депрессивным человеком, тоже впадали в легкую депрессию (Burchill & Stiles, 1988; Joiner, 1994; Sanislow & others, 1989). Поэтому для людей в состоянии депрессии существует риск развода, увольнения с работы или нежелания общения со стороны других, что будет способствовать увеличению депрессии (Coyne & others, 1991; Gotlib & Lee, 1989; Sacco & Dunn, 1990). Они также могут выискивать людей, отзывающихся о них неблагоприятно, подтверждая и еще больше усиливая тем самым свой низкий Я-образ (Swann & others, 1991).

Поэтому состояние депрессии имеет когнитивный и поведенческий эффект. А есть ли у него также когнитивное начало?

### Негативное мышление является причиной депрессивного настроения

Многие чувствуют депрессию, когда переживают тяжелые стрессы: потерю работы, развод или разрыв с близким человеком, страдания во время физической травмы — все, что подрывает чувство собственной значимости (Hamilton & others, 1993; Kendler & others, 1993). Такие грустные размышления могут быть адаптивными — прозрение, произошедшее во время депрессивной бездеятельности, может позже породить лучшие стратегии для взаимодействий с миром. Но люди, склонные к депрессии, реагируют на плохие события, сосредоточиваясь на себе и обвиняя себя (Pyszczynski & others, 1991;

Wood & others, 1990a, 1990b). Их самоуважение быстро прыгает вверх, когда они чувствуют поддержку, и падает вниз, когда для них есть угроза (Butler & others, 1994).

Почему некоторые люди легко впадают в депрессию при малейшем стрессе? Новые данные предполагают, что негативный стиль объяснений влияет на депрессивные реакции. Колин Сакс и Дафна Бугенталь (Colin Sacks & Daphne Bugental, 1987) попросили нескольких молодых женщин познакомиться с незнакомым человеком, который иногда вел себя холодно и недружелюбно, моделируя неловкость в социальной ситуации. В отличие от оптимистично настроенных женщин, женщины с пессимистическим стилем объяснения — которые обычно приписывали плохие события устойчивым, глобальным и внутренним

Глава 5. Социальное познание и здоровье человека ■ 20?

### ЗА КУЛИСАМИ

«Когда мы учились на последнем курсе, нас поразило открытие, что популярные и медико-психологические знания о том, что люди, страдающие от депрессии, искажают реальность, никогда не проверялись. Мы еще больше удивились, когда наши собственные исследования обнаружили, что люди, не находящиеся в состоянии депрессии, часто искажают реальность — в оптимистическую сторону. Этот феномен депрессивного реализ-

ма \_\_ то, что мы называем «печальный, но мудрый», — заставил нас задать вопрос: делает ли реализм по отношению к самому себе и своему миру людей более уязвимыми к депрессии? Или реализм — это последствие депрессии?»

*ЛОРЕН ЭЛЛОЙ, ЛИН ЭЙБРАМСОН*

*(Lauren Alloy, Temple University;*

*Lyn Abramson, University of Wisconsin)*

причинам — реагировали на социальную неудачу чувством депрессии. Кроме того, они вели себя более враждебно по отношению к другому человеку, которого встречали после. Негативные мысли привели их к реакции негативного настроения, вызвавшей негативное поведение.

Внелабораторные исследования детей, подростков и взрослых подтверждают, что те, у кого пессимистичный стиль объяснений, с большей вероятностью впадут в депрессию, если произойдут неприятные события (Alloy & Clements, 1992; Brown & Siegel, 1988; Nolen-Hoeksema & others, 1986). «Готовый рецепт для тяжелой депрессии — пессимизм, предшествующий неудаче», — замечает Мартин Селигман (Martin Seligman, 1991, с. 78). Более того, пациенты, которые после окончания психотерапии вышли из состояния депрессии, вследствие негативного стиля объяснений имеют тенденцию вернуться в «исходное состояние», если произойдут неприятные события (Seligman, 1992). Когда рецидив случается с человеком с оптимистичным стилем объяснения, он быстрее выздоравливает (Metalsky & others, 1993; Needles & Abramson, 1990). Считаете ли вы себя в состоянии контролировать такие негативные события, как финансовые проблемы, плохие оценки или социальное отвержение? Если да, то вы, вероятно, менее уязвимы к депрессии.

Исследователь Питер Левинзон (Peter Lewinsohn, 1985) со своими коллегами обобщил эти данные в логически последовательное представление о депрессии с психологической точки зрения. По их мнению, негативный Я-образ, атрибуты и ожидания человека в состоянии депрессии являются существенным звеном в порочном круге, который запускается негативными переживаниями — неудачей в учебе или профессиональной деятельности, семейным конфликтом или социальным отвержением (рис. 5-2). У тех, кто уязвим для депрессии, такие стрессы являются пусковым механизмом к грустным размышлениям, сосредоточенности на себе, самообвинению (Pyszczynski & others, 1991; Wood & others, 1990a, 1990b). Подобного рода размышления порождают депрессивное настроение, круто изменяющее мысли и поступки человека, которые, в свою очередь, подпитывают негативные переживания, самообвинение и депрессивное настроение. Депрессия, следовательно, одновременно является и причиной, и следствием негативного познания.

Мартин Селигман (Martin Seligman, 1991) полагает, что сосредоточенность на себе и самобичевание помогают объяснить безумное, сравнимое с эпидемией количество случаев депрессии в современном западном мире. В Северной Америке, например, взрослые (но не пожилые) люди в три раза чаще, чем их 210 ■ Часть I. Социальное мышление

■ *Рис. 5-2.* Порочный круг депрессии.

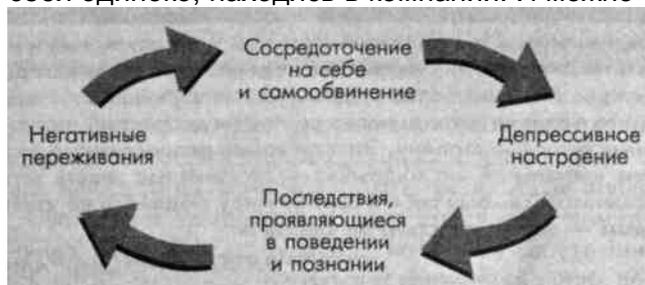
бабушки и дедушки, страдают от депрессии, несмотря на то что у старшего поколения риск возникновения подобного состояния был гораздо выше (Cross National Collaborative Group, 1992). Селигман полагает, что обесценивание религии и семьи плюс рост индивидуалистической установки «Ты можешь сделать это» порождают безнадежность и самообвинение, когда дела идут плохо. Неудача в учебе, карьере, браке приводит к отчаянию, когда мы остаемся с ней один на один и нам не на что и не на кого опереться. Если, как гласит реклама в агрессивном по-мужски журнале «Fortune», ты можешь «сделать это сам», по «своему влечению, своей дерзости, своей энергии, своему честолюбию», то чья же вина, если ты сам этого *не* сделал? В культурах, отличных от западной, где более тесные взаимоотношения и сотрудничество являются нормой, тяжелая форма депрессии не столь распространена и менее связана с виной и обвинением себя в сознаваемой неудаче. В Японии, например, люди в состоянии депрессии не склонны к тому, чтобы демонстрировать неловкость за свою семью или сотрудников (Draguns, 1990).

Проникновение в суть стиля мышления, сопутствующего депрессии, навели социальных психологов на мысль изучать модели мышления, связанные с другими проблемами. Как те, кто страдает от полного одиночества, робости или токсикомании, относятся к другим? Насколько хорошо они помнят свои успехи и неудачи? Чему они приписывают свои взлеты и падения? Сосредоточены они на себе или на других?

### СОЦИАЛЬНОЕ ПОЗНАНИЕ И ОДИНОЧЕСТВО

Если депрессия среди психологических расстройств — обычная простуда, то одиночество — головная боль. Одиночество, постоянное или временное, — болезненное сознание того, что наши социальные взаимоотношения не столь обширны или значимы, как нам хотелось бы. Дженни де Джонг-Гирвелд (Jenny de Jong-Gierveld, 1987) провела исследование среди взрослого населения Голландии и выяснила, что люди, не состоящие в браке и не имеющие привязанностей, с большей вероятностью почувствуют себя одинокими. Это навело ее на мысль о том, что современный акцент на индивидуализм и обесценивание брака и семейной жизни может «провоцировать одиночество» (а также депрессию).

Но быть одиноким и оставаться наедине с собой — не одно и то же. Можно чувствовать себя одиноко, находясь в компании. И можно быть в одиноче-



### Глава 5. Социальное познание и здоровье человека ■ 211

стве — как я сейчас, когда пишу эти строки, находясь в уединении в отдельном башенном кабинете в Британском университете за 5000 миль от дома, — и не чувствовать себя одиноко. Быть одиноким — значит чувствовать, что ты исключен из группы, что тебя не любят окружающие, что тебе не с кем поделиться своими личными интересами или что ты — чужой среди своих (Beck & Young, 1978; Davis & Franzoi, 1986). Подростки испытывают такие чувства чаще взрослых. Когда в одном эксперименте испытуемых просили в течение недели по условленному сигналу посылать на пейджер сообщения о своих конкретных действиях или чувствах, подростки чаще, чем взрослые,

сообщали, что им одиноко, когда они находились одни (Larson & others, 1982). Мужчины и женщины испытывают одиночество в разных ситуациях: мужчины — когда изолированы от взаимодействий с группой, женщины — когда лишены близких взаимоотношений двоих (Berg & McQuinn, 1988; Stokes & Levin, 1986).

Подобно людям в состоянии депрессии, хронически одинокие люди кажутся вовлеченными в порочный круг деструктивного социального познания и поведения. У них есть что-то от негативного стиля объяснений депрессивных людей: они обвиняют себя в плохих взаимоотношениях и считают, что многие вещи находятся вне сферы их контроля (Anderson & others, 1994; Snodgrass, 1987). Более того, они и других воспринимают негативным образом. Общаясь с незнакомым человеком того же пола или с соседом (соседкой) по комнате, студенты, чувствующие себя одиноко, скорее всего, негативно воспримут другого (Jones & others, 1981; Wittenberg & Reis, 1986).

Такой негативный взгляд на вещи может и отражать переживания одинокого человека, и накладывает на них отпечаток. Уверенность в своей социальной никчемности и пессимизм по отношению к другим препятствует одиноким людям действовать так, чтобы не чувствовать себя столь одинокими. Одиноким людям часто очень трудно представить себя во время знакомства, позвонить по телефону и принять участие в групповой деятельности (Rook, 1984; Spitzberg & Hurt, 1987). У них обычно развито самосознание и занижена самооценка (Cheek & Melchior, 1990; Vaux, 1988). В противоположность людям, не страдающим от чувства одиночества, во время разговора с незнакомым человеком одинокие больше говорят о себе и менее заинтересованы в собеседнике (Jones & others, 1982). После таких разговоров у новых знакомых часто остается негативное впечатление об одиноких людях (Jones & others, 1983).

### **СОЦИАЛЬНОЕ ПОЗНАНИЕ И СОЦИАЛЬНАЯ ТРЕВОГА**

Если нам необходимо пройти собеседование при приеме на работу, которую мы очень хотим получить; назначить кому-то в первый раз свидание; войти в помещение, где полно незнакомых людей; делать что-либо перед важной аудиторией или — что наиболее характерно для фобий — произнести речь, то почти каждый из нас будет испытывать чувство тревоги. Некоторые люди, в особенности робкие или легко смущающиеся, чувствуют тревогу почти в любой ситуации, где им и их поведению могут давать оценку. Для таких людей тревожность — в большей степени черта характера, чем временное состояние.

Что заставляет нас чувствовать тревогу в социальных ситуациях? Почему некоторые люди находятся в тисках собственной робости? Барри Шлейке и Марк Лири (Barry Schlenker & Mark Leary, 1982b, 1985; Leary, 1984, 1986; Maddux & others, 1988) отвечают на эти вопросы с помощью теории сямпопе-

212 ■ Часть I. Социальное мышление

зентации. Как вы, возможно, помните из глав 2 и 4, теория самопрезентации предполагает, что мы очень хотим подать себя так, чтобы произвести хорошее впечатление. Скрытый смысл социальной тревоги прост: *мы чувствуем тревогу, когда у нас есть мотивация произвести впечатление на других и сомнения в своих способностях сделать это*. Такой простой принцип помогает объяснить разнообразие исследовательских данных, каждое из которых может заключать в себе правду о вашем собственном опыте. Мы наиболее тревожны, когда:

- общаемся с влиятельными высокопоставленными людьми, чье мнение о нас имеет для нас значение;
- нас кто-то оценивает, например когда впервые встречаемся с родителями своей невесты;
- взаимодействие сосредоточено на чем-то важном для нашего Я-образа, например когда профессор колледжа излагает идеи на собрании, где присутствуют ваши коллеги;
- мы находимся в новых или неструктурированных ситуациях, таких как первый школьный бал или первый официальный обед, и не знаем, как себя вести;
- мы самосознательны (каковыми часто бывают застенчивые люди), и наше внимание сосредоточено на себе и на том, с чем мы столкнемся.

Естественная тенденция для всех таких ситуаций — быть предусмотрительно

осторожным: меньше разговаривать; избегать тем, которые могут обнаружить нашу неосведомленность; контролировать себя; не быть самоуверенным, соглашаться и улыбаться. По иронии судьбы, тревога о том, как бы произвести хорошее впечатление, часто играет с нами дурную шутку — мы оставляем о себе не очень-то приятные воспоминания (Broome & Wegner, 1994; Meleshko & Alden, 1993).

Застенчивость — это форма социальной тревоги. Ее характеристики — осознанность самого себя и беспокойство о том, что подумают другие (Anderson & Harvey, 1988; Asendorpf, 1987; Carver & Scheier, 1986). Осознающие себя люди (среди которых много подростков) считают, что случайные события имеют к ним какое-то отношение (Fenigstein, 1984; Fenigstein & Vanable, 1992). Они чересчур персонализируют ситуации — тенденция, которая демонстрирует тревожность и, в исключительных случаях, паранойю. Если им показывают интервьюера (реального, как они полагают, в действительности же снятого на видеопленку), они считают, что тот настроен неблагоприятно и не интересуется ими (Pozo & others, 1991). Они также преувеличивают степень внимания к своей персоне со стороны других людей и стремление оценивать их. Если застенчивые люди плохо причесаны или у них на лице есть какое-то пятно или шрам, они полагают, что все это замечают и соответственно к ним относятся.

Чтобы снизить социальную тревожность, некоторые обращаются к алкоголю. Алкоголь снижает тревогу, так как ослабляет осознание самого себя (Hull & Young, 1983). Таким образом, люди, постоянно «отражающие» свои мысли и поступки, особенно склонны к выпивке после неудачи. Если они становятся алкоголиками, то после лечения вероятность рецидива вследствие стресса или неудачи гораздо выше по сравнению с теми, кто имеет низкий уровень осознания самого себя.

Такие разные симптомы, как тревожность и злоупотребление алкоголем, МОГУТ ОДНОВОЕМЕННО ВЫПОЛНЯТЬ ГПШКПИТП бяГТЯНГЯ С.ЧИТЯЯ *rp(la mrunueui.™*

Глава 5. Социальное познание и здоровье человека ■ 213

застенчивым, депрессивным или нетрезвым, можно найти оправдание неудаче (Snyder & Smith, 1986). За баррикадой симптомов Эго остается в сохранности. «Почему я не назначил свидание? Потому что я застенчивый и людям нелегко узнать, какой я на самом деле». Симптом — бессознательная стратегическая уловка для объяснения негативных результатов.

Что если бы мы устранили необходимость такой уловки, обеспечив людей удобным альтернативным объяснением их тревожности и, следовательно, возможной неудачи? Перестал бы застенчивый человек быть застенчивым? Именно это Сюзан Бродт и Филип Зимбардо (Susan Brodt & Philip Zimbardo, 1981) обнаружили, когда привели застенчивых и незастенчивых женщин колледжа в лабораторию и попросили их поговорить с красивым мужчиной. До разговора женщины сидели в маленькой комнатке, где было очень шумно. Некоторым (но не всем) застенчивым женщинам было сказано, что от гама сердце у них будет сильно биться, но это надо рассматривать как обычный симптом социальной тревоги. Когда эти женщины позже разговаривали с мужчиной, они могли приписать «выпрыгивающее из груди» сердце и любые затруднения во время беседы шуму, а не своей застенчивости или социальной неадекватности. По сравнению с застенчивыми женщинами, которым не было дано такое готовое объяснение сильно бьющегося сердца, они перестали быть застенчивыми — свободно поддерживали разговор и задавали мужчине вопросы. Фактически, в отличие от других застенчивых женщин (которых мужчина легко мог определить как застенчивых), для него эти женщины ничем не отличались от незастенчивых женщин.

### **СОЦИАЛЬНОЕ ПОЗНАНИЕ И СОМАТИЧЕСКИЕ ЗАБОЛЕВАНИЯ**

В индустриальном мире по крайней мере половина всех смертей связана с поведением — с употреблением сигарет, алкоголя, наркотиков и вредной пищи; с реакцией на стресс; с физической пассивностью и невыполнением врачебных предписаний. Попытки изучить и изменить влияние поведения на заболевание помогли создать новую междисциплинарную область, называемую *бихевиоральной медициной*.

### **ПСИХОЛОГИЯ ЗДОРОВЬЯ**

Вклад психологии в эту междисциплинарную науку — ее новая отрасль, которая получила название *психологии здоровья*. В этой области работают многие из 3500 именитых психологов медицинских школ Канады и Соединенных Штатов (Michaelson, 1993).

Вот некоторые из вопросов психологии здоровья (и некоторые предполагаемые ответы).

■ Прогнозируют ли характерные эмоции и способы реагирования на стрессогенные события восприимчивость к болезням сердца, инсульту, раку и другим болезням (рис. 5-3)?

• Болезнь сердца связывается с нетерпеливой, склонной к конкуренции и (немаловажный аспект) *гневу* личностью (Matthews, 1988; Williams, 1993). При стрессе у реактивных, легко впадающих в

**Бихевиоральная медицина:**

*междисциплинарная область, в которой интегрируются и используются бихевиоральные и медицинские знания о здоровье и болезни.*

**Психология здоровья;**

*раздел психологии, обеспечивающий вклад психологии в бихевиоральную медицину.*

#### **214 ■ Часть I. Социальное мышление**

гнев людей («тип А») в кровь выбрасывается большее количество стрессовых гормонов, которые, как полагают, ускоряют процесс образования бляшек на стенках коронарных артерий.

• Длительный стресс подавляет иммунитет, делая нас более уязвимыми к инфекциям и злокачественным новообразованиям (Cohen & others, 1991, 1993; Institute of Medicine, 1989).

■ Как мы можем контролировать или ослаблять стресс?

• Люди, работающие в отрасли психологии здоровья, изучают пользу от аэробики (эффективное противоядие от небольшой депрессии и тревожности), релаксационного тренинга (для контроля заболеваний, связанных с напряжением, таких как головная боль и высокое кровяное давление) и близких поддерживающих взаимоотношений (для уменьшения влияния стресса).

■ Каким образом люди приходят к решению, что они больны, и что можно сделать, чтобы гарантировать, что они обратятся за медицинской помощью и будут следовать лечебным предписаниям?

• Мы решаем, что заболели, когда симптомы подходят под одну из существующих «схем» болезни (Bishop, 1991). Соответствует ли небольшая киста нашим мыслям о злокачественной опухоли? Заставляет ли боль в животе сразу думать об аппендиците? Действительно ли боль в области грудной клетки — это просто, как полагают многие люди, перенесшие сердечный приступ, мышечный спазм?

• Пациенты с большей охотой следуют лечебным предписаниям, если у них теплые взаимоотношения с врачом; когда они участвуют в планировании своего лечения и когда дилемма подается с более привлекательной стороны. Люди, скорее всего, выберут операцию, если им скажут, что «возможность выжить 40%», а не «возможность умереть 60%» (Wilson & others, 1987).

■ Какие изменения стиля жизни могут предотвратить болезнь и содействовать здоровью и как можно сохранить такие изменения?

• Психологи исследуют социальные влияния, мотивирующие подростков взяться за сигарету. Уже разработаны эффективные превентивные методики (см. с. 306).

■ *Рис. 5-3.*

*Негативные эмоции, приводящие к стрессу, могут оказывать различное влияние на здоровье. Это особенно верно для людей в состоянии депрессии или склонных к гневу.*



Глава 5. Социальное познание и здоровье человека ■ 215

Многие последние исследования показывают, что регулярные занятия аэробикой помогают избавиться и уберечься от небольшой депрессии.

• Новые исследования зависимости веса тела от внутренних и внешних факторов объясняют, почему тучные люди, как правило, с трудом теряют килограммы, а также показывают, как им лучше составить рацион и подобрать физические упражнения (Brownell & Rodin, 1994; Rodin, 1992).

Социальные психологи помогли ответить на все эти вопросы. Чтобы проиллюстрировать их работу, давайте более тщательно рассмотрим следующий вопрос: как стиль объяснения событий и чувство контроля влияют на нашу предрасположенность к болезням?

### ОПТИМИЗМ И ЗДОРОВЬЕ

Частенько в печати встречаются материалы о людях, которые вдруг стали чувствовать себя хуже, когда потеряли надежду, или о тех, кто неожиданно стал поправляться, когда надежда возродилась. Поставив девятилетнему Джеффу диагноз «рак печени», доктора опасались худшего. Но Джефф оставался оптимистом. Он решил, что, когда вырастет, станет ученым, чтобы исследовать рак и найти способ лечения. Как-то раз Джефф находился в приподнятом настроении — специалист, который давно интересовался его случаем, путешествуя по стране, планировал заехать и в его город. Джефф может так много рассказать доктору и показать дневник, который он вел с тех пор, как заболел! В день приезда доктора на город опустился туман. Самолет, на котором летел врач, направился в другой город, из которого он вылетал к последнему месту назначения. Услышав эту новость, Джефф тихо заплакал. На следующее утро у него появился жар и развилась пневмония. Джефф лежал безучастный. К вечеру он был в коме, а на следующий день умер (Visintainer & Seligman, 1983).

Понимание связей между установками и болезнью требует большего, чем трагические правдивые рассказы. Если безнадежность совпадает с диагнозом «рак», нам остается только удивляться: рак порождает безнадежность или безнадежность мешает сопротивляться раку? Чтобы разгадать загадку, что первично, а что вторично, исследователи (1) экспериментально привели человека в состояние безнадежности, подвергнув организм неконтролируемому стрессу, и

(2) ГППТНРтп бряиялржньтй гтилт, пЛт.ягнрний г Аиплтхтлж Лл> ттр-гистм и

216 ■ Часть I. Социальное мышление

!

### Стресс и болезнь

Эффект безнадежности — то, что в главе 3 названо *приобретенной беспомощностью*, — яснее всего можно видеть в экспериментах, где животных подвергают действию легкого, но неконтролируемого удара электрическим током, громкого шума или давки. Такие эксперименты не приводят к болезням, подобным раку, но снижают сопротивляемость организма. Из крыс, которым ввели живые клетки рака, чаще заболевали и умирали от опухолей те, которые не могли избежать ударов током, а не те, которые могли их избежать или вообще не получали. Более того, по сравнению с молодыми крысами, имевшими возможность контролировать удары током, у взрослых крыс, не имевших такой возможности, в два раза чаще появлялись опухоли, если им вводили клетки рака и опять подвергали воздействию ударов током (Visintainer & Seligman, 1985). Животные, которые приобрели беспомощность, реагируют более

пассивно, а анализы крови показывают низкий иммунитет.

Крысы и люди не одно и то же. Но появляется все больше доказательств, что люди в стрессовом состоянии становятся более уязвимыми для болезней. Смерть супруга, стресс при посадке космического корабля, даже напряжение экзаменационной недели — все сопряжено с подавлением иммунной защиты (Jemmott & Locke, 1984).

Давайте задумаемся:

- в одном эксперименте временный стресс усиливал тяжесть симптомов у добровольцев, зараженных вирусом простуды (Dixon, 1986);

- в другом эксперименте у молодых людей, которые злились во время обсуждения проблем, на следующий день иммунная система оказывалась подавленной (Kiecolt-Glaser & others, 1993);

- шведскими учеными было обнаружено, что риск заболеть раком толстой кишки был в пять с половиной раз выше у рабочих, которые испытали стресс на своем рабочем месте, чем у тех, кто не подвергался влиянию стресса (Courtney & others, 1993). Заболевание раком не зависело от возраста, курения, употребления спиртных напитков или физических особенностей.

### **Пессимистический стиль объяснений и болезнь**

Если неконтролируемый стресс влияет на здоровье, порождая пассивное, безнадежное смирение, то в какой степени люди с такими установками будут уязвимы к заболеванию? Некоторыми исследованиями было подтверждено, что пессимистический стиль объяснения неприятных событий (скажем, «Я несу за это ответственность, это будет продолжаться бесконечно, и это разрушит все») повышает вероятность возникновения болезни. Кристофер Петерсон и Мартин Селигман (Christopher Peterson & Martin Seligman, 1987) изучали опубликованные в прессе утверждения 94 членов бейсбольного клуба «Hall of Fame» и оценивали частоту пессимистических (устойчивых, глобальных, внутренних) объяснений неприятных событий, например поражения в важных встречах. Те, кто постоянно давал пессимистические объяснения, как правило, умирали в довольно молодом возрасте. Оптимисты же — те, кто давал устойчивые, глобальные и внутренние объяснения для хороших событий, — как правило, жили дольше пессимистов.

Глава 5. Социальное познание и здоровье человека ■ 217

Петерсон, Селигман и Джордж Валлиант (Peterson, Seligman & George Valliant, 1988) представляют и другие данные: выпускники Гарвардского университета, которые в интервью, проведенном в 1946 году, проявляли большой оптимизм, имели отличное здоровье и в 1980 году, когда проводилось повторное исследование. Студенты, изучавшие вводный курс в психологию в Вирджинском техническом университете и оптимистично объяснявшие плохие события, год спустя меньше страдали от простуды, болезней горла и гриппа. Майкл Шайер и Чарльз Карвер (Michael Scheier & Charles Carver, 1992) также сообщали, что оптимисты (кто соглашается, например, с высказыванием «Я обычно надеюсь на лучшее») реже болели и быстрее восстанавливали силы после операции на сердце.

Даже у раковых больных вероятность выжить больше, если у них есть надежда и они стоически, без пессимизма, смотрят на будущее (Levy & others, 1988; Pettingale & others, 1985). Исследование 86 женщин, которые проходили курс лечения по поводу рака груди, получило данные, ошеломившие исследователей: участницы еженедельных встреч групп моральной поддержки жили в среднем 37 месяцев — вдвое дольше, чем те, кто не участвовал в таких группах (19 месяцев) (Spiegel & others, 1989). (Не меньше полудюжины исследовательских команд сейчас пытаются повторить этот результат.) Результаты анализа крови предполагают возможное объяснение, связывая пессимистический стиль объяснения с более слабой иммунной защитой (Kamen & others, 1988). По сравнению с контрольной группой раковых больных в Калифорнийском университете Лос-Анджелеса те, кто принимал участие в группах поддержки, становились более оптимистичными, что сопровождалось усилением иммунитета (Cousins, 1989). Оказывается, убеждения могут поддерживать биологию.

Проводя исследования, ученые Говард Теннен и Гленн Аффлек (Howard Tennen & Glenn Affleck, 1987) пришли к выводу, что позитивный, содержащий надежду стиль объяснений

вообще является хорошим лекарством. Но они также напоминают нам, что нет в мире совершенства. Оптимисты могут считать себя неуязвимыми и поэтому не будут предпринимать разумных мер предос-

*«Ибо прах ты, и в прах ты возвратишься».* Бытие, 3:19

*Сестры Дилейни, которым больше 100 лет, приписывают свое долгожительство тому, что они оптимистично смотрят па жизнь.*

218 ■ Часть I. Социальное мышление

торожности. (Заядлые курильщики сигарет с высоким процентом смол с оптимизмом недооценивают опасность риска (Segerstrom & others, 1993).) А когда дела идут совсем плохо — если оптимист сталкивается с изнурительной болезнью, — несчастье может обрушить его. Оптимизм хорош для здоровья. Но помните: даже среди оптимистов 100%-ная смертность.

### **РЕЗЮМЕ**

Социальные психологи активно исследуют атрибуции и ожидания депрессивных, одиноких, социально тревожных и соматически больных людей. Для людей в состоянии депрессии характерен негативный стиль объяснений. По сравнению с людьми в нормальном состоянии духа они в большей степени обвиняют себя, интерпретируют и вспоминают события в более негативном свете и менее оптимистичны по отношению к будущему. Несмотря на более негативные суждения, люди с небольшой депрессией в тестах, проведенных в лабораторных условиях, проявляют поразительный реализм.

Депрессивное мышление опосредует поведение человека в состоянии депрессии, которое, в свою очередь, помогает поддерживать цикл саморазрушения. Почти то же самое можно сказать о тех, кто страдает от постоянного одиночества и социальной тревожности (например, застенчивости). Быстро развивающаяся новая отрасль — психология здоровья — исследует связи между болезнью, стрессом и пессимистическим стилем объяснения.

### **■ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ЛЕЧЕНИЮ**

*Мы рассмотрели модели социального мышления, которые связаны с некоторыми проблемами — от глубокой депрессии и повседневной застенчивости до соматических заболеваний. Поддаются ли эти модели мышления лечению?*

Не существует какой-то обособленной социально-психологической терапии. Но терапия состоит из социальных взаимодействий, и сейчас социальные психологи думают о том, как можно было бы включить их принципы в уже существующие методы лечения (Leary & Maddux, 1987; Strong & others, 1992). Основываясь на том, что мы узнали, давайте рассмотрим три примера (четвертый будет в главе 7 «Убеждение»).

### **К ВНУТРЕННИМ ИЗМЕНЕНИЯМ ЧЕРЕЗ ВНЕШНИЕ ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ПРОЯВЛЕНИЯ**

В главе 4 мы рассматривали многочисленные доказательства простого, но важного принципа: наши действия влияют на наши установки. Роли, которые мы выполняем, слова и поступки, принятые решения влияют на то, что мы собой представляем. Наше естественное поведение убеждает нас самих.

В соответствии с принципом «установка — следствие поведения» некоторые психотерапевтические методики в качестве «лечения» рекомендуют дей-

Глава 5. Социальное познание и здоровье человека ■ 2

ствия. Психотерапевты бихевиорального направления пытаются сформировать поведение, они считают, что внутренние диспозиции изменятся сразу же после того, как изменится поведение. Тренировка уверенности в себе использует методику «нога в дверях». Индивид сначала играет роль уверенного в себе человека (окружающие в силу своих возможностей поддерживают его в этом начинании), а затем постепенно на самом деле становится уверенным в себе в условиях повседневной жизни. Рационально-эмоциональная терапия предполагает, что мы сами продуцируем свои эмоции; клиенты получают «домашнее задание» действовать по-новому, и это порождает новые эмоции. В группах помощи самому себе участникам незаметно внушают желание вести себя по-новому перед группой — гневаться, плакать, вести себя как очень уважающий себя человек, выражать позитивные чувства. Все эти методики содержат общее положение:

если уж мы не можем контролировать свои чувства непосредственно совершенной силой воли, мы можем влиять на них косвенно с помощью нашего поведения.

Данные исследований подтверждают, что высказывания о себе могут влиять на наши чувства. В одном эксперименте студентов просили написать сочинение «в свою честь» (Mirels & McPeck, 1977). Позже, оценивая себя по просьбе другого экспериментатора, они демонстрировали более высокое уважение к самим себе, чем студенты, которые писали сочинения о какой-то современной социальной проблеме. В других экспериментах Эдвард Джоунз и его сотрудники (Edward Jones, 1981; Rhodewalt & Agustsdottir, 1986) просили студентов представиться интервьюеру либо превознося, либо порицая себя. И опять же, то, какими они представляли в глазах людей — неважно, с хорошей или плохой стороны, — отражалось позже на их ответах в тесте на самооценку. Говорим — значит верим, даже когда говорим о себе. Это особенно верно, когда студентов заставляют чувствовать ответственность за то, как они себя ведут.

Значение сознательного выбора очевидно в эксперименте Памелы Мендонка и Шарон Брем (Pamela Mendonca & Sharon Brehm, 1983). Они предложили детям с избыточным весом, которые собирались начать курс похудения, выбрать программу, которая им больше понравится. После начала занятий детям иногда напоминали о том, что они сами сделали выбор. По сравнению с детьми, которые занимались по той же восьминедельной программе, но у которых не было выбора, те, кто чувствовал ответственность за курс лечения, скинули больше килограммов, что подтвердили повторные взвешивания, сделанные после окончания курса и три месяца спустя.

Когда выбор и личная ответственность сочетаются с большими усилиями, результат получается лучше, как сообщают Дэнни Аксом и Джоел Купер (1985; Ахот, 1989). Они заставили женщин, желающих сбросить вес, выполнить якобы существующие (но не имеющие места в действительности) терапевтические задания, например составлять осознанные суждения. Те, кто приложил наибольшие усилия для решения этих задач, потеряли в весе больше. Этот результат особенно очевиден, когда все выполняется по собственному желанию. Терапевтическое лечение наиболее результативно при условии, что его предписаниям следуют старательно и без принуждения.

### **РАЗОРВАТЬ ПОРОЧНЫЙ КРУГ**

Если депрессия, одиночество и социальная тревожность поддерживают друг Друга в порочном круге негативных переживаний и мыслей, деструктивного

#### **■ Часть I. Социальное мышление**

поведения, необходимо каким-то образом разорвать круг: изменить окружение, обучить человека более конструктивному поведению, полностью изменить стиль мышления. И это есть. Различные психотерапевтические методы помогают людям выйти из порочного круга депрессии.

### **ТРЕНИНГ СОЦИАЛЬНЫХ УМЕНИЙ**

Депрессия, одиночество и застенчивость — это проблемы не только нашего сознания. Даже кратковременное общение с человеком в состоянии депрессии может раздражать и угнетать. Одиноким и застенчивым людям правы в своих опасениях, что могут не справиться с социальными ситуациями. В таких случаях может помочь тренинг социальных умений. С помощью наблюдения и последующей поведенческой практики в смоделированных ситуациях человек может взрастить в себе уверенность в том, что в других ситуациях он станет вести себя более эффективно.

По мере того как человек начинает получать удовольствие от своего нового поведения, у него развивается более позитивное восприятие себя. Радующие нас исследования застенчивых, тревожных студентов колледжа, проведенные Фрэнсисом Хеммерли и Робертом Монтгомери (Francis Hemmerlie & Robert Montgomery, 1982, 1984, 1986), еще раз подтвердили этот факт. Те, кто неопытен и боязлив в отношениях с противоположным полом, могут сказать себе: «Я редко хожу на свидания, поэтому я, должно быть, социально неадекватен и поэтому мне не следует добиваться кого-либо». Заменяя на противоположный этот ряд негативных заключений, Хеммерли и Монтгомери вовлекли этих студентов в приятное взаимодействие с противоположным полом.

Суть еще одного эксперимента заключалась в следующем: мужчины, работающие в

колледже, заполняли анкеты, измеряющие уровень их социальной тревожности, а затем дважды в разные дни приходили в лабораторию. Каждый день они имели удовольствие беседовать с шестью молодыми женщинами, по 12 минут с каждой. Мужчины полагали, что эти женщины также являются испытуемыми. В действительности же женщин попросили провести естественный, позитивный, дружеский разговор с каждым из мужчин. Результат этих двух с половиной часов общения был примечателен. Вот как об этом впоследствии писал один из испытуемых: «Я никогда не встречал так много девушек, с которыми я мог бы так хорошо поговорить. После разговора с несколькими я стал настолько уверен, что перестал нервничать, как это бывало раньше». Такой комментарий подтверждали различные данные. В отличие от мужчин контрольной группы, у тех, кто участвовал в беседах, при повторных тестированиях (через неделю и через шесть месяцев) тревога по отношению к женщинам была значительно ниже. Когда они оказывались наедине с привлекательной незнакомкой, то уже могли более свободно начать разговор. В своей обычной жизни они стали назначать свидания.

Хеммерли и Монтгомери замечают, что все это произошло без каких-либо консультаций, и вполне возможно, что все так хорошо вышло, *потому что* не было вообще никаких рекомендаций. Если сами испытуемые конструировали ситуацию так, что добивались успеха, то они начинали сознавать себя социально компетентными. Семь месяцев спустя исследователи все-таки провели опрос среди бывших испытуемых, но к тому времени мужчины, вероятно, на-

Глава 5. Социальное познание и здоровье человека ■ 221

столько были довольны своими социальными успехами, что приписывали успех себе. «Ничто так не содействует успеху, как успех, — заключил Хеммерли (1987), — пока не остается внешних факторов, которые клиент мог использовать как оправдание этого успеха!»

### **ПСИХОТЕРАПИЯ СТИЛЕМ ОБЪЯСНЕНИЯ**

Из порочного круга депрессии, одиночества и застенчивости можно выйти с помощью тренинга социальных умений, с помощью позитивного опыта, который изменяет восприятие самого себя, и изменения моделей негативного мышления. У некоторых людей есть социальные умения, но опыт общения с чрезмерно критичными друзьями и семьей убеждает их в обратном. Таким людям, возможно, нужно только помочь изменить их негативные убеждения о себе и своем будущем на противоположные. *Психотерапия стилем объяснения*, предложенная социальными психологами (Abramson, 1988; Foersterling, 1986; Greenberg & others, 1992), стоит в ряду методов когнитивной психотерапии.

На основании этой методики студенты колледжа, находящиеся в состоянии депрессии, меняли свои типичные атрибуции. Мэри Анн Лейден (Mary Anne Layden, 1982) сначала объяснила преимущества атрибуции, которая присуща человеку без депрессии (принять похвалу за успехи и видеть, при каких обстоятельствах дела могут пойти плохо). После того как студенты получили различные задания, она помогла им увидеть, как они обычно интерпретируют успех и неудачу. Затем наступила психотерапевтическая фаза: каждому участнику эксперимента Лейден дала задание вести дневник ежедневных успехов и неудач с пометками, каков их личный вклад в собственные успехи и каковы внешние причины неудач. Когда месяц спустя после повторного тренинга их вновь протестировали и сравнили с контрольной группой, не проходившей курс психотерапии, то оказалось, что их самооценка повысилась, а стиль атрибуции стал более позитивным. Чем позитивнее становится стиль объяснения, тем скорее исчезает депрессия. Изменив свои атрибуции, они изменили свои эмоции.

### **ИЗМЕНЕНИЕ СОХРАНЯЕТСЯ, ЕСЛИ УСПЕХ МЫ ПРИПИСЫВАЕМ СЕБЕ**

Два принципа, которые мы уже рассмотрели (внутреннее изменение может следовать за изменением поведения, и новый взгляд на самого себя вкупе с атрибуцией в пользу своего Я могут помочь выйти из порочного круга), сливаются в заключительном принципе: когда улучшение достигнуто, оно будет более прочным, если люди приписывают его факторам, находящимся под их контролем, а не психотерапии.

Как правило, директивные методики приводят к наиболее радикальным и незамедлительным переменам (Brehm & Smith, 1986). Поставив пациента в такую ситуацию, где нежелательное поведение в высшей степени накладно и постыдно, а «нормальное» поведение черсчур поощряется, психотерапевт может достигнуть быстрых и резких улучшений. Проблема в том, как говорит нам 30-летний опыт социально-психологических исследований, что директивно измененное поведение недолговечно.

#### 222 ■ Часть I. Социальное мышление

Чтобы понять почему, рассмотрим случай с Мартой. Ее беспокоила полная фигура, и она ничего не могла с этим поделать. Марта размышляла над несколькими различными коммерческими программами по похуданию. В каждой говорилось, что можно достигнуть наилучших результатов. Она выбирает одну из них и строго придерживается диеты, которая требует, чтобы общая сумма калорий в день не превышала 1200. Более того, ей необходимо было подсчитывать и сообщать о том, сколько калорий содержалось в съеденных за день продуктах, раз в неделю приходиться на взвешивание, чтобы она и ее инструктор точно знали, как продвигаются дела. Марта верит в эту программу и не хочет нарушать ее предписаний, поэтому твердо придерживается их и с радостью обнаруживает, что нежелательные фунты постепенно исчезают. «Это действительно необыкновенная программа», — говорит себе Марта и постепенно достигает желанного веса.

Однако после завершения программы Марта повторяет печальный опыт многих людей, которые выполняли предписания той или иной программы для похудения (Wing & Jeffrey, 1979): она набирает потерянный вес. На улице она видит идущего ей навстречу инструктора. В смущении она переходит на другую сторону и отворачивается. Увы, инструктор ее узнает и приветливо приглашает опять принять участие в «программе». Признавая, что в первый раз она достигла хороших результатов, Марта соглашается, что эта программа ей необходима, и хочет попробовать еще раз.

Опыт Марты был типичен для участников экспериментов по контролю за лишним весом, включая и тот, который провели Джэнет Сонне и Дин Джанофф (Janet Sonne & Dean Janoff, 1979). Половину участников, как и Марту, убедили в том, что скинутые килограммы следует отнести на счет программы. Другая половина отдавала должное своим собственным усилиям. В ходе выполнения программы участники обеих групп сбросили лишний вес. Но когда 11 недель спустя провели повторное взвешивание, оказалось, что те, кто сам контролировал ситуацию, почти не прибавили в весе. На примере этих людей, а также на примере испытуемых в эксперименте «Застенчивый мужчина встречает женщину», о котором мы рассказали выше, можно убедиться в преимуществах самоэффективности. Научившись успешно справляться с проблемами и веря, что *они сделали это*, люди чувствовали себя более уверенно и сознавали результативность своих действий.

Придавая большое значение тому, что изменившееся поведение и модели мышления можно совершенствовать еще и еще, следует помнить, что всему есть предел. Тренинг социальных умений и позитивное мышление не могут превратить нас в неизменных победителей, которых все любят и которыми все восхищаются. К тому же временная депрессия, одиночество и застенчивость — вполне уместные реакции на очень печальные события. Только в том случае, когда эти чувства присутствуют постоянно и без видимой причины, на них следует обратить внимание и постараться изменить деструктивное мышление и поведение.

#### **РЕЗЮМЕ**

Среди принципов социальной психологии, которые можно успешно применять в курсе психотерапии, выделяются следующие три:

#### Глава 5. Социальное познание и здоровье человека ■ 223

- изменения во внешнем поведении могут привести к внутренним изменениям;
- деструктивный круг негативных атрибуций и поведения можно разорвать с помощью обучения более совершенным поведенческим навыкам, с помощью позитивного опыта, который изменяет восприятие самого себя, и изменения моделей негативного мышления;
- улучшение после лечения сохраняется дольше, если люди приписывают его

внутренним факторам, находящимся под их постоянным контролем, а не самой лечебной программе.

## **ЧАСТЬ II**

### **СОЦИАЛЬНЫЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ**

*Предметом социальной психологии является не только то, как мы думаем друг о друге (это было темой предыдущих глав), но также и то, каким образом мы влияем друг на друга и какие связи могут быть между людьми. Поэтому последующие главы (с 6-й по 10-ю) будут посвящены центральной проблеме социальной психологии — силам социальных воздействий.*

*Что же это за невидимые социальные силы, которые разрывают и двигают нами? Каково их могущество? Изучение социальных воздействий помогает сделать видимыми те незримые нити, с помощью которых наши социальные миры двигают нас с места на место. Эта часть нашей книги посвящена описанию такого рода сил, особенно изучению источников установок и поведения, обусловленных культурой (глава 6), силам социального конформизма (глава 7), принципам убеждения (глава 8), влиянию групповой деятельности (глава 9) и, наконец, тому, каким образом все эти воздействия накладываются друг на друга в повседневных ситуациях. В главе 10 мы подробно рассмотрим, как работают социальные воздействия в специфическом месте — в зале суда.*

*Зная природу и характер социальных воздействий, мы сможем лучше понять, почему люди чувствуют то, что чувствуют, и делают то, что делают. И сами сможем стать менее уязвимыми для нежелательных манипуляций и более сведущими в механизме управления своими собственными нитями.*

### **ГЛАВА 6**

#### **ПОЛ, ГЕНЫ И КУЛЬТУРА**

##### **■ РАЗЛИЧИЕ И СХОДСТВО ПОЛОВ.....225**

Противостояние: независимость — привязанность.....225

Социальное доминирование.....232

Агрессия.....234

Сексуальность.....234

##### **■ ЭВОЛЮЦИЯ И ПОВЕДЕНИЕ.....236**

Универсальные нормы.....237

Эволюция полов: делать то, что естественно.....239

##### **■ КУЛЬТУРА И ПОВЕДЕНИЕ.....247**

Противостояние: индивидуализм — коллективизм .....249

Социальные роли.....256

##### **■ ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....263**

Биология плюс культура.....263

Главный урок социальной психологии.....264

#### **226 ■ Часть II. Социальные воздействия**

Ученые с другой планеты, расположенной от Земли на расстоянии множества световых лет, прилетевшие, чтобы изучить *вид*, *Homo sapiens*, с трудом сдерживали свое нетерпение. Их план состоял в следующем: проследить, а затем выкрасть дней на семь с целью изучения двух случайно выбранных особей. Первый объект наблюдения — Питер — острый на язык адвокат из Лос-Анджелеса, вырос в Нэшвилле, что на востоке США, но переехал на запад, чтобы пожить «по-калифорнийски». После нескольких мимолетных романов и развода Питер счастливо живет со своей второй женой; правда, ему хотелось бы уделять побольше времени своим детям. Друзья отзываются о нем как о человеке, уверенном в себе, задиристом, имеющем свой собственный взгляд на вещи и склонном к некоторому доминированию во взаимоотношениях.

Второй объект — Помоко — живет со своим мужем и дочерью в японской деревушке, неподалеку от своих родителей и родителей супруга. Помоко гордится тем, что она — хорошая дочь, верная жена и заботливая мать. Друзья отзываются о ней как о доброй, нежной, чувствительной, уважающей окружающих; она — поддержка и опора своей большой семьи.

Какие же выводы о природе Homo sapiens смогут сделать наши инопланетные ученые, рассматривая этих представителей разного пола и разных культур? Усомнятся ли они в принадлежности их к одному и тому же виду? Или же, напротив, будут поражены глубоким сходством, скрывающимся за внешними различиями?

Подобными вопросами задаются и земные ученые, наши современники. В чем различия между людьми? А в чем сходство? Это важнейшие вопросы для всего мира, в котором социальная дифференциация стала, по словам историка Артура Шлезингера (1991), «проблемой нашего времени, разорвавшей тишину». Как нам научиться благосклонно относиться к различиям, ценить свое культурное своеобразие и осознавать степень человеческого родства в мире, раздираемом на части этническими, культурными и половыми противоречиями?

По многим важнейшим пунктам Питер и Помоко скорее похожи, чем различаются. Как у членов одной великой семьи с общими предками, у них одинакова не только биология, но и поведенческие тенденции. Каждый из них постигает мир, испытывает жажду и учится грамоте посредством одних и тех же механизмов. И Питер, и Помоко предпочитают сладкое кислому и различают в спектре видимого света аналогичные цвета. Они, как и их родня по всему миру, одинаково интерпретируют нахмуренные брови и улыбку. Они принадлежат различным группам, они конформны и распознают нюансы социального статуса. Будучи детьми, они начали бояться незнакомцев примерно с восьмимесячного возраста, а как взрослые люди они отдают предпочтение членам своих групп. Сталкиваясь с людьми с иными социальными установками или атрибутами, они реагируют настороженно или негативно. Питер и Помоко — существа в первую очередь социальные, им свойственно пировать и петь, смеяться и плакать, предпочитать жизнь в обществе жизни в одиночестве. Такое подобие заложено в единстве человеческой природы. В сущности, между Питером и Помоко больше сходств, чем различий. Важнейшим из того, что их объединяет, является способность к обучению и адаптации. Именно на биологическом тождестве Питера и Помоко основаны их социальные различия. Этим и определяется тот факт, что в одной культуре

Культура:

*понятия, установки, обычаи и особенности поведения, общие для большой группы людей и передающиеся от поколения к поколению.*

Глава 6. Пол, гены и культура ■ 227

ценят находчивость, приветствуют откровенность и считают приемлемым сексуальные отношения до брака, а в другой — нет. Что является для нас прекрасным — худощавость или пышные формы — зависит от того, когда и где мы живем. Определяем ли мы социальную справедливость как уравниловку (все получают одинаково) или как равенство (кто больше производит, тот больше получает), зависит от нашей (марксистской или капиталистической) идеологии. Склонны мы к экспрессии или сдержанности, непринужденности или официальности, частично определяется нашей культурой — африканской, европейской или азиатской.

В современной науке в вопросе сходства и различий человека доминируют два подхода: *эволюционистский*, подчеркивающий родство людей, и *культу-ральный*, делающий упор на их различии. Вряд ли кто-либо из нас станет отрицать, что необходимы оба подхода, поскольку есть и гены, которые формируют адаптивный человеческий мозг — своеобразный компьютер, и культура, предоставляющая программное обеспечение для этого «компьютера».

Однако *психологи эволюционистского направления* выдвигают на первый план универсальность человеческой природы, которая создавалась путем естественного отбора. Природа поддерживает те механизмы поведения, которые, получив толчок к возникновению из-за условий окружающей среды, способствуют сохранению и распространению генов данной особи. (Те, кто не был предрасположен к такому типу поведения, имели меньше шансов сохранить свои гены в современной популяции.) Благодаря нашей эволюционировавшей природе появилось свойственное всякому человеческому сообществу распределение социальных ролей. Каждое общество ранжирует людей в соответствии с авторитетом и статусом. И у каждого общества есть

свое мнение об экономической справедливости (Fiske, 1992). Культура порождает специфические правила для выработки этих элементов социальной жизни.

Приверженцы эволюционистского направления по-своему учитывают и влияние окружающей среды. Она взаимодействует с сформировавшимися в процессе эволюции поведенческими механизмами, по существу, точно так же, как внешнее трение — с эволюционировавшими кожными механизмами при образовании мозолей. Приверженцы культурального подхода, не отрицающие того факта, что для любого вида поведения необходимо наличие эволюционировавших генов, ставят во главу угла адаптивность человека. Различия в языке, обычаях и экспрессивности заставляют предположить, что человеческое поведение по большей части социально запрограммировано, а не «зашито в аппаратуре». Генетический поводок длинен. Как заметил социолог Ян Робертсон (Ian Robertson, 1987, p. 67):

*Американцы едят устриц, по не улиток. Французы едят улиток, по не кузнечиков. Зулусы едят кузнечиков, по не рыбу. Евреи едят рыбу, по не свинину. Индийцы едят свинину, по не говядину. Русские едят говядину, по не змей. Китайцы едят змей, по не людей. Жители Новой Гвинеи из племени жале считают людей деликатесом.*

Эволюционистское направление в психологии:

*учение об эволюции поведения, основанное на законах естественного отбора. Предполагает, что естественный отбор благоприятствует такому способу восприятия информации и такому поведению, которые при определенных условиях способствуют сохранению и распространению тех или иных генов.*

228 ■ Часть II. Социальные воздействия

Диапазон обычаев одеваться не менее широк. Если бы вы были ортодоксальной мусульманкой, вы бы прятали под одеждой все тело и даже лицо, а иное поведение считали бы неприличным. Если бы вы были жительницей Северной Америки, вы открывали бы лицо, руки и ноги, но прикрывали бы одеждой грудь и область таза, иначе ваше поведение сочли бы неприличным. Наконец, если бы вы были женщиной из племени тасадай на Филиппинах, вы весь день ходили бы обнаженной и считали бы неприличным поступать как-то иначе.

Чтобы понять, как работает эволюционистский и культуральный подход, рассмотрим следующие важнейшие вопросы, ответы на которые иллюстрируют каждое из этих двух направлений, а именно: в чем сходство между мужчиной и женщиной, чем они различаются и как объясняются эти различия с позиций эволюционистского и культурального подходов?

### ■ РАЗЛИЧИЕ И СХОДСТВО ПОЛОВ

*И психологи-эволюционисты, и психологи, придерживающиеся культурального подхода, стараются объяснить существующие различия между полами. Прежде чем рассматривать каждую из двух точек зрения, попробуем договориться о том, на что именно мы хотим получить ответ. Вопросы следующие: в чем сходство между людьми разного пола? И в чем различие?*

Существует много очевидных параметров, отличающих одного человека от другого, например: рост, вес, цвет волос. Но имеются два наиболее значимых, на которые люди в первую очередь обращают внимание, которые более всего важны для Я-концепций и социальных взаимоотношений, — это расовая принадлежность и в особенности пол (Stangor & others, 1992). В главе 11 мы подробнее рассмотрим, каким образом раса и пол определяют мнение и отношение окружающих. В данный же момент сосредоточимся на понятии «гендер» — характеристике, связанной с мужским и женским началом. Какое поведение характерно в целом и с наибольшей вероятностью для мужчин? А для женщин?

Оба пола сходны по многим физиологическим характеристикам: в одном и том же возрасте мальчики и девочки начинают сидеть, ходить, у них прорезаются зубы. Они также сходны и по многим психологическим характеристикам, таким как общий словарный запас, интеллект, удовлетворенность жизнью, самооценка. Но привлекают внимание и вызывают интерес как раз различия. У мужчин пубертатный период наступает двумя годами позже, средний мужчина выше средней женщины на 15%, и умирают лица

мужского пола в среднем на пять лет раньше. Женщины в два раза чаще страдают от тревожности и депрессии, зато в три раза реже совершают самоубийства, а вероятность того, что они станут алкоголичками, меньше в пять раз. У них несколько лучше развито обоняние. Они легче возбуждаются непосредственно после оргазма. Кроме того, в детстве они менее склонны к расстройствам речи и к синдрому гиперактивности, а во взрослом возрасте — к асоциальным действиям.

#### **Тендер:**

*в психологии — социально-биологическая характеристика, с помощью которой люди дают определение понятиям «мужчина» и «женщина». Так как «пол» является биологической категорией, социальные психологи часто ссылаются на биологически обусловленные ген-дерные различия как на «половые различия».*

Глава 6. Пол, гены и культура ■ 229

В 1970-е годы многих теоретиков беспокоило, что исследования в области тендерных различий могут привести к упрочению стереотипов и трактовке их как присущих женщинам недостатков. Чрезмерное подчеркивание тендерных различий станет «оружием против женщин», предупреждала социолог Джессе Бернард (Jesse Bernard, 1976, p. 13). При изучении различий основное внимание, как правило, уделяется той группе, которую рассматривают как отклоняющуюся от нормы (Miller & others, 1991). Например, при обсуждении «пропасти между полами» во время американской предвыборной кампании комментаторы удивлялись тому, что большинство женщин голосует за демократов, но не пытались выяснить, почему большинство мужчин голосует за республиканцев. Людей чаще интересует, что является причиной гомосексуализма, а не гетеро-сексуальности (или как вообще складывается сексуальная ориентация). Обычно задают вопрос, почему американцы азиатского происхождения достигают таких вершин в математике и других науках, а не почему остальная часть населения отстает в этом. В каждом из перечисленных случаев характеристики какой-либо одной группы рассматриваются в качестве стандарта, а затем следует вопрос: почему другие «отличаются»? А от «отличий» недалеко и до «отклонений» или «неполноценности».

Начиная с 1980-х годов ученые, изучающие тендерные различия, стали чувствовать себя свободней (Ashmore, 1990). Первоначально те, кто занимался исследованиями в этой области, старались «углублять представление о равенстве полов», опровергая раздутые стереотипы (Eagly, 1986). Затем, в 1980-е и 1990-е годы, по словам Элис Игли (Alice Eagly, 1995), многие исследования выявили тендерные различия, которые оказались ничуть не менее значительными, чем «существенные» поведенческие, изучаемые в других областях психологии. Результаты некоторых научных изысканий подтвердили стереотипные представления о полах, выявив тот факт, что женщины, вообще говоря, менее агрессивны, более склонны к опеке и более чувствительны (Swim, 1994). Такие тендерные различия позволяют понять, почему большинство людей оценивают свои чувства к «женщинам» более позитивно, чем к «мужчинам» (Eagly, 1994; Haddock & Zanna, 1994).

Давайте сравним свойственный мужчинам и женщинам характер социальных взаимоотношений, а также их доминантность, агрессивность и сексуальность. Описав различия между полами, покажем затем, как их можно объяснить в рамках эволюционистского и культурального подходов. Отражаются ли в тендерных различиях тенденции, продиктованные естественным отбором? Или эти различия порождены культурой?

#### **ПРОТИВОСТОЯНИЕ: НЕЗАВИСИМОСТЬ - ПРИВЯЗАННОСТЬ**

Отдельные представители мужского пола могут демонстрировать свой взгляд на жизнь и стиль поведения в диапазоне от жесточайшей конкуренции до нежной заботы. То же самое верно и для женщин. Не отрицая сей факт, психологи Нэнси Ходороу (Nancy Chodorow, 1978, 1989), Джин Бейкер Миллер (Jean Baker Miller, 1986) и Кэрол Джиллиган (Carol Gilligan, 1982, 1990) утверждают, что женщины во главу угла ставят отношения между людьми.

Разница проявляется уже с детства. Мальчики стремятся к независимости: они утверждают свою индивидуальность, стараясь отделиться от воспитателя, обычно от

матери. Для девочек более приемлема *взаимозависимость*: они обретают собственную индивидуальность в своих социальных связях. Для игр мальчиков более характерна групповая деятельность. Игры девочек происходят в меньших по размеру группах. В этих играх меньше агрессивности, больше взаимности, здесь чаще подражают взаимоотношениям взрослых, а разговоры ведутся более доверительные и интимные (Lever, 1978).

Во взрослых взаимоотношениях эти тендерные различия становятся глубже. В разговорах мужчины чаще концентрируются на задачах, женщины — на отношениях между людьми (Таппеп, 1990). В группах разговоры мужчин чаще информативны; женщинам же важнее поделиться с подругами, получить помощь или оказать поддержку (Dindia & Allen, 1992; Eagly, 1987). В США в профессиях, связанных с опекой и заботой (например, социальные работники, учителя, воспитатели, сиделки), большинство составляют женщины, а не мужчины. Среди студентов-первокурсников 5 из 10 мужчин и 7 из 10 женщин считают *очень* важным «помогать другим людям, попавшим в беду» (Astin & others, 1993). Женщины более склонны к филантропии: среди оставивших наследство *В играх мальчиков гораздо больше соревновательности и агрессии.*

Глава 6. Пол, гены и культура ■ 231

на сумму свыше 5 миллионов долларов 48% женщин и 35% мужчин завещали денежные суммы на благотворительность. Женские колледжи получают необычайно большие пожертвования от своих выпускниц (National Council for Research on Women, 1994). То обстоятельство, что женщинам более свойственна «этика заботы», помогает понять, почему каждый новый политический опрос дает все тот же результат: американские женщины чаще мужчин поддерживают социальные программы демократов и противостоят милитаристским инициативам (American Enterprise, 1991).

Связь женщин — матерей, сестер, дочерей и бабушек — скрепляет семью (Rossi & Rossi, 1990). Женщины тратят больше времени на заботу о дошкольниках и престарелых родителях (Eagly & Crowley, 1986). Они покупают большую часть поздравительных открыток и подарков ко дням рождений (DeStefano и Colasanto, 1990; Hallmark, 1990). Во время эксперимента, когда испытуемым предлагалось охарактеризовать самих себя с помощью подходящих фотографий, женщины выбирали больше карточек, на которых были запечатлены их родители или они сами в окружении других людей (Clancy & Dollinger, 1993). Ощущение взаимной поддержки является решающим фактором, определяющим для женщин степень удовлетворенности своим браком (Acitelly & Antonucci, 1994).

Согласно опросам, женщины в большей степени склонны описывать себя как эмпатичных, способных понять чувства других — радоваться с теми, кто радуется, и плакать с теми, кто плачет. Различие в *эмпатии* прослеживается и в лабораторных экспериментах, хотя и не так явно. Во время просмотра слайдов или слушания рассказов реакции девочек отличались большей эмпатией (Hunt, 1990). Женщины более склонны плакать и говорить о своем огорчении в ответ на огорчения других (Eisenberg & Lennon, 1983). И это объясняет, почему дружба именно с женщиной, а не с мужчиной может быть названа близкой и с точки зрения мужчин, и с точки зрения женщин (Rubin, 1985; Sapadin, 1988). Нуждаясь в эмпатии и понимании, в ком-то, с кем можно поделиться радостью и горем, и мужчины, и женщины обычно обращаются к женщине.

То обстоятельство, что женщины более склонны ко взаимности отношений, выражается также в их улыбчивости (Hecht & others, 1993). Марианна Ле-Франк (Marianne LaFrance, 1985) проанализировала 9000 фотокарточек из студенческих альбомов, Эми Хальберштадт и Марта Саит-та (Amy Halberstadt, Martha Saitta, 1987) изучили 1100 фотографий из газет и журналов, а также снимки 1300 человек в магазинах, парках, на улице. С завидным постоянством они обнаруживали, что женщины улыбаются чаще мужчин.

Одним из объяснений таких различий в эмпатии мужчин и женщин может послужить факт, что женщины обычно лучше интерпретируют эмоции окружающих. Проанализировав

результаты 125 экспериментов, исследующих чувствительность мужчин и женщин к невербальным признакам, Джудит Холл (Judith Hall, 1984) обнаружила следующие:

*самозабвенное переживание чувств другого; попытка поставить себя на его место.*

*Как вы полагаете, следует ли западным женщинам стать более уверенными в себе и приспособиться к индивидуализму, присущему их культуре? Или женский взгляд на жизнь, основанный на отношениях между людьми, поможет превратить ориентированное на силу западное общество (приметы которого — большое количество брошенных детей, высокий уровень одиночества и депрессии) в более доброжелательное?*

232 ■ Часть II. Социальные воздействия



ющее: в общем женщины превосходят мужчин в декодировании эмоциональных сообщений, поступающих от окружающих. Например, после демонстрации двухсекундного отрезка немого фильма, во время которого на экране было показано огорченное лицо героини, женщины более точно определяли, что происходило — критиковала она кого-то либо обсуждала свой развод. Чувствительность женщин к сигналам невербального общения помогает объяснить их большую эмоциональную отзывчивость в печальных и радостных ситуациях (Grossman & Wood, 1993; Sprecher и Sedikides, 1993; Stoppard & Gruchy, 1993). По словам Холл, женщины также более искусны в невербальном *выражении* эмоций.

Такие черты, как доброта, чувствительность и теплота, независимо от того, считать ли их чисто женскими или общечеловеческими, являются истинным благом для близких взаимоотношений. Изучая супружеские пары в Сиднее (Австралия), Джон Антилл (John Antill, 1983) обнаружил, что, когда муж или жена — а лучше, если оба супруга сразу — обладали этими традиционно женскими качествами, удовлетворенность браком была выше. Как правило, люди считают брак удачным, если находят в супруге заботу и эмоциональную поддержку.

### **СОЦИАЛЬНОЕ ДОМИНИРОВАНИЕ**

Представьте себе двух людей. Один — «склонный к риску, деспотичный, грубый, доминантный, властный, независимый и сильный». Другой — «нежный, зависимый, мечтательный, эмоциональный, покорный и слабый».

Если вам кажется, что первый — мужчина, а второй — женщина, то вы не одиноки в своем мнении, сообщают нам Джон Уильямс и Дебора Бест (1990а, р. 15). Во всем мире, от Азии до Африки и от Европы до Австралии, люди считают мужчин более доминантными, властными и агрессивными.

Такие представления и ожидания коррелируют с реальностью. Практически в каждом обществе мужчины и в самом деле социально доминируют. В конце 1990 года среди глав наций их было 96%, а среди мирового корпуса министров — 97% (United Nations, 1991). Со времени основания Конгресса США и до конца 1994 года 98,6% из его 11 377 членов составляли мужчины (Feinsilber, 1994). Хотя среди присяжных мужчин только половина, но именно из их числа избирается 90% старшин присяжных, а также большинство лидеров в экспериментальных группах (Davis & Gilbert, 1989; Kerr и др., 1982). Мужчины выступают инициаторами большинства деловых свиданий, а это, как правило, характерно для лиц, имеющих более высокий социальный статус.

Глава 6. Пол, гены и культура ■ 233

Свойственный мужчинам стиль общения подкрепляет их авторитет в обществе. Выступая

в качестве лидеров в ситуациях, где нет жесткого распределения ролей, мужчины склонны к авторитарности, а женщины — к демократичности (Eagly & Johnson, 1990). Мужчинам намного легче дается директивный, проблемно-ориентированный стиль руководства, а женщинам — стиль социального лидера, создающего «дух команды» (Eagly & Karau, 1991; Eagly & others, 1995; Wood & Rhodes, 1991). Мужчины в большей степени, чем женщины, придают значение победам, превосходству и доминированию над другими (Sidanius и др., 1994). Если в организации принят демократический стиль руководства, женщины в качестве лидеров ценятся столь же высоко, как и мужчины. При авторитарном стиле оценка женщин-лидеров ниже (Eagly & others, 1992). Люди охотнее воспринимают «сильное и напористое» мужское руководство, нежели «навязчивое и агрессивное» женское.

Мужской стиль общения выдает заботу о независимости, а женский — о взаимной зависимости. Мужчины более склонны к действиям, характерным для людей, облеченных властью, — они говорят с нажимом, перебивают собеседника, касаются его руками, тверже смотрят в глаза, реже улыбаются (Carli, 1991; Ellyson & others, 1991; Major & others, 1990). Женщины же (особенно в разнополых группах) предпочитают менее прямые способы воздействия на собеседника, соответствующие женскому пониманию отношений между людьми, — они меньше перебивают, более тактичны и вежливы, менее самоуверенны.

Опираясь на подобные данные, Нэнси Хенли (Nancy Henley, 1977) стремилась доказать, что женщинам следовало бы пореже принужденно улыбаться и отводить взгляд, поменьше позволять другим перебивать себя. Вместо этого им следует пристально смотреть в глаза собеседнику и напористо говорить. Джу-

*Когда женщины достигнут равного с мужчинами социального положения, станут ли они назначать деловые встречи столь же непринужденно, как и мужчины? (И следует ли им стремиться к этому?)*



*«Немного далековато, дорогая».*

234 ■ Часть II. Социальные воздействия

■

дит Холл (Judith Hall, 1984), однако, ценит женский, менее авторитарный стиль общения и поэтому возражает против той мысли, что женщинам следует изменить их невербальный стиль поведения, с тем чтобы выглядеть более отстраненными и бесчувственными... Если к чему и стоит стремиться, так это к тому, чтобы сами женщины и все общество по достоинству оценили тот стиль поведения, который является более адаптивным, социально мудрым, обеспечивающим конструктивное сотрудничество, взаимопонимание и доверие... Стоит только предположить, что свойственное женщинам невербальное поведение нежелательно, как тут же возникает еще один миф: будто бы мужское поведение является «нормой», а женское представляет собой отклонение и нуждается в особых объяснениях... (p. 152-153).

**АГРЕССИЯ**

Под «агрессией» психологи понимают поведение, цель которого — причинение вреда. Во всем мире охота, борьба с опасностью или с неприятелем *является в основном мужской прерогативой*. По данным опросов мужчины более терпимы к агрессии, нежели женщины. В лабораторных экспериментах мужчины действительно демонстрируют больше физической агрессивности. Например, во время экспериментов, в которых предлагалось «наказывать» партнера ударом электрического тока, они часто применяли (как они полагали) сильный (Eagly & Steffen, 1986; Hyde, 1986). В Канаде соотношение арестов мужчин и женщин составляет соответственно 11:1 за убийство и 8:1 за угрозу или попытку насилия (Colombo, 1994). В Соединенных Штатах соотношение полов за те же преступления составляет 10:1 и 5:1 (ФБР, 1994). Количество убийств в течение года сильно колеблется в зависимости от страны или региона. И все же везде мужчины в 20 раз более склонны к убийству мужчин, чем женщины — к убийству женщин (Daly & Wilson, 1989). При этом нельзя сказать, что женщины сдержаннее мужчин в иных формах агрессии — с равной вероятностью они могут, скажем, ударить кого-либо из своей семьи или оскорбить словесно (Bjorkqvist, 1994; White & Kowalski, 1994).

Агрессия:

*физическое или вербальное поведение, направленное на причинение кому-либо вреда. В лабораторных экспериментах под этим может подразумеваться удар электрическим током или словесный выпад, рассчитанный на то, чтобы задеть чьи-либо чувства. При таком социально-психологическом определении агрессии можно быть социально напористым, не будучи агрессивным.*

### **СЕКСУАЛЬНОСТЬ**

Тендерные различия имеются также в сексуальных установках и в степени сексуальной напористости. Справедливо, что физиологические и субъективные реакции на сексуальные стимулы у женщин и мужчин скорее «больше схожи, чем различны» (Griffitt, 1987). И все же необходимо учитывать следующее:

■ Сюзан Хендрик с коллегами (Susan Hendrick, 1985) сообщает, что многие исследования, в том числе ее собственные, выявляют тот факт, что женщины «умеренно консервативны» в отношении случайного секса, а мужчины — «умеренно терпимы».

■ Показателен последний, проведенный Американским советом по образованию опрос четверти миллиона студентов-первокурсников. «Если двое

Глава 6. Пол, гены и культура ■ 235

по-настоящему любят друг друга, для них нормально вступить в половую связь, даже если они знакомы еще очень недолго», — с этим согласились 56% юношей, но только 32% девушек (Astin & others, 1994).

■ При опросе 3400 случайно выбранных американцев любовь к партнеру в качестве причины для первого сношения указали в два раза меньше мужчин (25%), чем женщин (48%) (Laumann & others, 1994).

■ Данные, собранные в 177 исследованиях на выборке в 130 000 человек, подтверждают, что для мужчин случайный секс гораздо более приемлем (Oliver and Hyde, 1993).

Тендерные различия в сексуальных установках оказывают влияние и на поведение. «За редкими исключениями, мужчины во всем мире, — сообщает психолог — приверженец кросс-культурального подхода — Маршалл Сегалл и его коллеги (Marshall Segal, 1990, p. 244), — чаще выступают инициаторами половой близости, чем женщины». Мало того, при любой сексуальной ориентации (хотя в случае гомосексуальной ориентации особенно) «одиноким мужчинам занимаются сексом чаще и с большим разнообразием партнеров, чем одиноким женщинам» (Baumeister, 1991, p. 151; Bailey & others, 1994). Эпизодический, «одноразовый» секс наиболее характерен для мужчин с традиционной маскулинной установкой (Pleck & others, 1993). Не только в половой близости, но и в процессе ухаживания и для сближения представители мужского пола склонны проявлять большую инициативу (Hendrick, 1988; Kenrick, 1987). Подобно своим человеческим собратьям, самцы большинства животных также более настойчивы в сексуальном плане и менее разборчивы в выборе партнеров (Hinde, 1984).

Тендерные различия проявляются и в сексуальных фантазиях (Ellis & Symons, 1990). В

эротических изданиях, ориентированных на мужчин, женщины свободны и похотливы. В романтической «женской» беллетристике мужчина эмоционально изнемогает от благоговейной страсти к героине. Это заметили не только социологи. «Женщина может быть очарована четырехчасовым фильмом с субтитрами, где весь сюжет сводится к тоске мужчины и женщины по интимным отношениям, которые у них в результате так и не складываются, — заметил юморист Дейв Барри (1995). — Мужчины такое *ненавидят*. Мужчина, возможно, и вытерпит секунд 45 подобных томлений, но потом все должны раздеться. После чего гоняться на автомобилях. Кино под названием "Автогонки обнаженных" — вот что по-настоящему понравилось бы мужчинам».

Подобно следователям, которых больше интересуют преступления, нежели добродетели, детективы от психологии больше внимания уделяют различиям, а не сходству. Так что давайте не будем забывать: диапазон *индивидуальных* различий людей по таким параметрам, как чувство независимости, доминирование, равно как и по большинству других социальных проявлений, намного превосходит диапазон тендерных различий. Вряд ли можно сказать, что мужчины и женщины принадлежат к совершенно противоположным (во всем различным) полам. Скорее они напоминают две руки, соединенные рукопожатием, — схожие, но не идентичные, — при всех своих различиях подходящие одна другой, что позволяет им плотно охватывать друг друга. При объяснении причин

Что бы вы предпочли: удачную покупку одежды или потрясающий секс?	Жен.
	Муж.
Покупка	46%
ка	14%
Секс	41%
	76%
Опрос Янкеловича в «Time», 1994	

236 ■ Часть II. Социальные воздействия

возникновения тендерных различий «следствие» сосредотачивается на двух «подозреваемых» — эволюции и культуре.

## РЕЗЮМЕ

Мальчики и девочки, мужчины и женщины во многом схожи. И все же их различие привлекает большее внимание исследователей, нежели их сходство. Хотя индивидуальные различия как среди женщин, так и среди мужчин превосходят тендерные, социальные психологи выявили тот факт, что тендерные различия все же имеют место при противопоставлении таких качеств, как независимость и привязанность. Женщины, как правило, более заботливы, демонстрируют больше эмпатии и эмоций, оценивают себя с точки зрения отношений между людьми. Кроме того, мужчинам и женщинам в различной степени свойственны социальная доминантность, агрессивность и сексуальность.

## ■ ЭВОЛЮЦИЯ И ПОВЕДЕНИЕ

*Несмотря на то что психологи эволюционистского направления не забывают об умении человека приспосабливаться к различным условиям окружающего среды (и, следовательно, учитывают способность нашей культуры изменяться в зависимости от места и времени), они прежде всего подчеркивают универсальность законов человеческого поведения. Наши общечеловеческое родство проявляется в существовании ряда общепринятых социальных образцов и норм поведения — а*

*следовательно, утверждают эволюционисты, существуют 22 универсальные гендерные различия в поведении при выборе партнера.*

Со времен Дарвина большинство биологов убеждено в том, что живые организмы миллионы лет конкурировали между собой за право остаться в живых и сохранить потомство. Гены, которые увеличивали шансы на выживание, со временем закреплялись во все большем количестве особей. Например, в заснеженной Арктике гены белых медведей, задающие наличие густого белого меха, малозаметного на фоне снега и льда, выиграли генетическое соревнование и ныне доминируют. Эволюционистское направление стремится выяснить, каким образом аналогичный процесс может определять не только адаптивные физические качества, такие как мех белого медведя, но и психологические особенности и социальное поведение людей.

Психологи-эволюционисты утверждают, что люди таковы, каковы они есть, поскольку естественный отбор в процессе эволюции подкреплял поведение, которое обеспечивало нашим предкам выживание и воспроизведение самих себя. Мы — наследники существ, предпочитавших питательную, калорийную, богатую белками пищу, сладкую и жирную, и не любивших все горькое и кислое, которое зачастую оказывалось ядовитым. (Те, у кого были другие вкусы, имели меньше шансов выжить и стать нашими предками.) Поскольку отношение наших прародителей к выбору пищи способствовало выживанию, мы до сих пор разделяем их предпочтения. Мы продол-

*«Я уверен, что если бы современная психология развивалась, скажем, в Индии, тамошние психологи открыли бы большинство законов, известных сейчас на Западе».*

Психолог кросс-культурального направления Джон Э. Уильямс, 1993

Глава 6. Пол, гены и культура ■ 237

жаем делать то, что помогало нашим предкам выжить, а также произвести на свет и вырастить потомство.

Хотя выживание в различных климатических зонах — от Арктики до тропических джунглей — требует приспособляемости, некоторые социальные задачи, такие как поиск себе пары и регулирование отношений с партнером, едины для людей всего земного шара. Таким образом, все мы унаследовали определенные эмоциональные реакции и шаблоны поведения, которые позволяют нам решать повторяющиеся задачи. Это позволяет понять, почему даже в кросс-культуральном направлении под слоем культурных различий проглядывает «сущностная универсальность» (Lonner, 1980). Являясь особями одного вида, мы более схожи, чем различны.

Прежде чем обсуждать возможные пути возникновения в процессе эволюции универсальных гендерных различий в поведении, рассмотрим примеры универсальных поведенческих тенденций.

### **УНИВЕРСАЛЬНЫЕ НОРМЫ**

Каждая культура имеет свои собственные понятия по поводу общепринятого поведения. Люди часто относятся к подобным социальным ожиданиям или «нормам» как к некоей отрицательной силе, которая вынуждает нас слепо следовать традициям. Нормы ограничивают и контролируют нас так незаметно, что мы с трудом осознаем их существование. Как рыбы в воде, мы настолько погружены в свою собственную культуру, что нам необходимо расстаться с ней, дабы осознать сам факт ее существования. Нет лучшего способа осознать нормы своей культуры, чем просто пожить в другой и убедиться, что там поступают *так*, хотя мы наверняка поступили бы *иначе*. Например, я твержу своим детям, что, хотя в Европе едят мясо, держа вилку в левой руке и зубчиками вниз, у нас, в Америке, хорошим тоном считается сперва разрезать мясо, а потом переложить вилку в правую руку: «Согласен, что это неудобно; *помы* поступаем именно так». Нормы могут казаться суровыми и деспотичными. И все же люди не сбиваются с наезженной колеи социального поведения, когда знают, чего им ожидать. (Это подобно театральному представлению, которое идет в нужном тем-

#### **Нормы:**

*правила общепринятого и ожидаемого поведения. Нормы предписывают «правильное» поведение. (В другом смысле слова нормы также описывают, как поступает*

*большинство, то есть то, что считается нормальным.)*

**шшшшшшшш**

пе, если все актеры помнят свои реплики.) Нормы служат для социального механизма своеобразной смазкой. В ситуациях неопределенности, когда нормы не ясны, мы стараемся наблюдать за поведением окружающих и подстраивать под него свое собственное. В знакомых же ситуациях мы говорим и действуем автоматически.

Нормы меняются от одной культуры к другой, но тем не менее существуют и общие. Из них наиболее известен запрет на кровосмешение: родители не вступают в половые сношения с детьми, так же как и братья с сестрами. Хотя этот запрет нарушается гораздо чаще, чем когда-то думали психологи, норма все равно остается универсальной. Ни одно общество не одобряет инцеста. Зная биологические последствия близкородственного скрещивания (инбридинга), психологи-эволюционисты без труда способны объяснить, почему представители всех без исключения культур предрасположены против инцеста.

238 ■ Часть II. Социальные воздействия

*Нормы — правила общепринятого и ожидаемого поведения — варьируют от культуры к культуре.*

Повсеместно распространены одинаковые нормы для дружеских отношений. По результатам исследований, проведенных в Великобритании, Италии, Гонконге и Японии, Майкл Аргайл и Моника Хендерсон (Michael Argyle & Monika Henderson, 1985) отмечают некоторые культурные вариации в нормах, определяющих роль друга (например, в Японии особенно важно не смущать друзей публичной критикой). Но существуют и нормы явно универсальные: необходимо уважать личную жизнь друга, при разговоре смотреть прямо в глаза, не разглашать конфиденциальную информацию. Таковы правила игры под названием «дружба». Стоит их нарушить — и игра окончена.

Роджер Браун (Roger Brown, 1965, 1987; см. также Kroger & Wood, 1992) обратил внимание на другую универсальную норму. Повсюду — в 27 исследованных им языках — люди не только создают иерархии статусов, но и обращаются к персонам более высокого ранга в той же самой уважительной манере, в которой они, как правило, разговаривают с незнакомцами. А вот к персонам низшего ранга многие обращаются более фамильярно, *по имени*, так же как и к своим друзьям. Пациенты называют своих врачей «доктор такой-то и такой-то»; врачи же часто зовут их по имени. Для студентов и преподавателей также типично обращение друг к другу таким несимметричным образом.

В большинстве языков вместо английского «г/ом» (вы) существуют две формы — уважительная и фамильярная (например, «Sie» и «du» в немецком языке, «vous» и «tгг» во французском, *Aiisted\** и «hi» в испанском). Фамильярная форма обычно используется при общении с близкими людьми (с друзьями и членами семьи, а также с детьми и собаками) и подчиненными. Немецкий ребенок удивится, если незнакомец вдруг обратится к нему на «Sie», а не на «du». Личные имена также могут выражать подразумеваемое социальное неравенство. Ребекка Рубин (Rebecca Rubin, 1981), проводя исследование среди

*В работе «Женщина-евнух» Жермена Грир отмечает, что в ласкательных прозвищах женщина превращается в еду или детенышей животных: сладкая, овечка, конфетка, котенок, цыпленок.*

■

Глава 6. Пол, гены и культура ■ 239

*Незирая на гигантские различия норм в разных культурах, существуют и универсальные нормы.*



университетских преподавателей, обнаружила, что студенты называют по имени молодых профессор-женщин гораздо чаще, чем мужчин. Женщины-теннисистки могут подтвердить: в 53% случаев спортивные обозреватели называют их только по имени, в то время как для теннисистов-мужчин эта цифра составляет 8% (Harper's Index, 1991).

Первый аспект универсальных норм Брауна, состоящий в том, что форма обращения к человеку определяется не только социальной дистанцией, но и социальным статусом, связан со вторым аспектом: инициатива к сближению обычно ожидается со стороны персоны с более высоким рангом. В Европе, где в большинстве случаев двое незнакомых людей начинают свое общение с вежливого «вы», переходя в конце концов на сердечное «ты», кто-то один, очевидно, должен спровоцировать такой переход. И кто, по-вашему, сделает это? Как только наступает подходящий момент, тот, кто старше, влиятельней или более выделяется из двоих, говорит: «Почему бы нам не перейти на "ты"?»

Эта норма распространяется и за пределы языка — на все формы перехода к близости. Вы скорее похлопаете по плечу или одолжите карандаш у человека, близкого или низшего по статусу, чем будете так же непринужденно вести себя по отношению к незнакомцу или к человеку более высокого ранга. По той же причине президент моего колледжа приглашает к себе в гости преподавателей раньше, чем они приглашают его к себе. Итак, в общем случае персона более высокого ранга управляет процессом сближения.

### **ЭВОЛЮЦИЯ ПОЛОВ: ДЕЛАТЬ ТО, ЧТО ЕСТЕСТВЕННО**

«В чем, по-вашему, главная причина того, что мужчины и женщины отличаются по своей индивидуальности, интересам и способностям? — такой вопрос включила в свою анкету Организация Гэллапа (1990). — Лежит ли корень в различном воспитании представителей разного пола или в различии их биологического строения?» Среди 99% ответивших на этот вопрос (очевидно, не вникая в то, правильно ли он поставлен) голоса разделились практически поровну между «воспитанием» и «биологией».

240 ■ Часть II. Социальные воздействия

Разумеется, существуют выраженные биологические отличия полов. У мужчин — пенисы, а у женщин — влагалища. Мужчины вырабатывают сперму, а женщины — яйцеклетки. У мужчин мышечная масса достаточна для того, чтобы охотиться с копьем в руках, а женщины могут кормить грудью. Сводятся ли биологические отличия полов к этой очевидной разнице в репродуктивной деятельности и в физиологии? Или мужские и женские гены, равно как и гормональная система и мозг, тоже устроены по-разному, что и приводит к различиям в поведении?

### **ПОЛ И ВЫБОР ПАРТНЕРА**

Отметив повсеместную распространенность тендерных различий в агрессивности, доминантности и сексуальности, психолог-эволюционист Дуглас Кенрик (Douglas Kenrick, 1987) высказался следующим образом: «Мы не в состоянии изменить историю эволюции нашего вида, а некоторые из различий между нами, несомненно, определяются этой историей». Психологи эволюционистского направления указывают на отсутствие

различий между полами по всем тем параметрам, по которым люди разного пола сталкиваются с одинаковыми адаптационными требованиями (Buss, 1995b). И тот и другой пол регулирует температуру, выделяя пот; проявляет сходные вкусы, питаясь, и страдает от мозолей, натерев кожу. Но психологи-эволюционисты стремятся прежде всего объяснить различия между полами в их поведении, касающемся выбора партнера и репродукции.

Рассмотрим, например, вопрос о том, что мужчины в большей степени проявляют сексуальную инициативу. Средний мужчина в течение своей жизни вырабатывает триллионы сперматозоидов, которые биологически обходятся намного дешевле яйцеклеток. Более того, за то время, пока женщина вынашивает одного зародыша и затем выкармливает родившегося ребенка, мужчина может распространять свои гены, оплодотворяя многих женщин. Поэтому женщина с осторожностью тратит свои репродуктивные ресурсы, подыскивая партнера по признакам здоровья и процветания. При этом мужчина соревнуется с другими



Глава 6. Пол, гены и культура ■ 24'

*Секретариат, величайший скакун современности, зачал 400 жеребят.*

мужчинами за возможность сохранить свои гены для будущего. Таким образом, утверждают эволюционисты, самцы стремятся к количеству, а самки — к качеству. Далее эволюционисты полагают, что для физически доминантных самцов самки более доступны и это из поколения в поколение усиливает мужскую агрессивность и доминантность.

Как вы сами понимаете, эта тенденция в большинстве случаев не осуществляется сознательно. Никто специально не останавливает себя, чтобы подсчитать: «Как бы это мне довести до максимума количество генов, которые я передам потомству». Скорее, полагают психологи-эволюционисты, наши естественные устремления как раз и являются для наших генов способом произвести множество новых подобных генов. Эмоции приводят в исполнение приговор эволюции. «Люди — эти живые ископаемые — представляют собой коллекцию механизмов, сложившихся в результате прямого давления отбора», — говорит Дэвид Бассе (David Buss, 1995a). И это, как считают психологи-эволюционисты, позволяет понять не только мужскую агрессивность, но и другие различия между мужчинами и женщинами по отношению к сексу и в сексуальном поведении. Хотя мужская интерпретация женской улыбки как проявления сексуального интереса обычно оказывается ошибкой, репродуктивные выгоды при «случайном попадании» могут оправдать издержки во всех тех случаях, когда такое толкование являлось заблуждением.

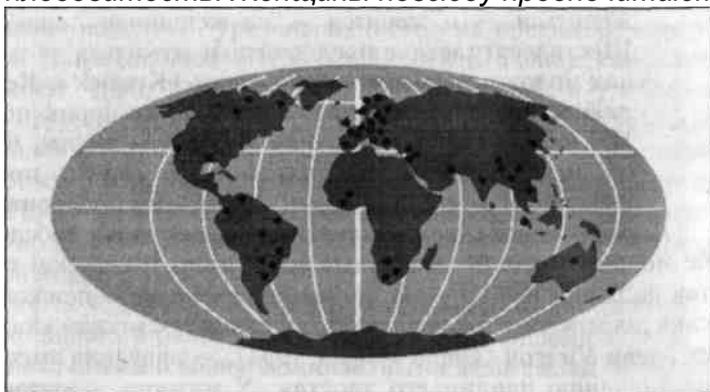
Эволюционистское направление предсказывает также, что мужчины будут стремиться предложить то, что ценится женщинами, — обеспеченность и физическую защиту, и что женщины будут, в свою очередь, стараться выглядеть для мужчин молодыми и здоровыми (что предполагает плодовитость), то есть такими, каких и ценят мужчины. И вполне достоверно, отмечают Бассе (1994a) и Алан Фейнгольд (Alan Feingold, 1992), что обычный подбор партнеров мужчинами и женщинами подтверждает эти предсказания.

Сегодня мы разделяем предпочтения наших удачливых предков. Примем во внимание следующее:

*«Курица — это всего лишь способ для яйца произвести на свет еще одно яйцо».*

Сэмюэль Батлер (1835-1901)

■ *Рис. 6-1. Предпочтения при выборе пары у людей. Дэвид Басс и 50 его сотрудников опросили свыше 10 000 человек всех рас, религий и политических систем на шести континентах и пяти островах. Повсюду мужчины предпочитают привлекательные физические качества, подразумевающие молодость и здоровье, то есть высокую плодовитость. Женщины повсюду предпочитают обеспеченных мужчин с положением.*



242 ■ Часть II. Социальные воздействия

*В игре «выбор партнера\*» мужчины чисто ищут в женщинах красоту и молодость, а женщины в мужчинах — власть и обеспеченность. Для психологов эволюционистов Дональд Трамп и Марли Менплз (Donald Trump & Maria Marples) олицетворяют стремление мужчин к качествам, подразумевающим плодовитость, и стремление женщин к качествам, подразумевающим обеспеченность и защиту их потомства.*

и Исследования на материале 37 культур, от Австралии до Замбии, показали, что повсюду мужчин привлекают женщины, чьи физические черты, такие как юное лицо и фигура, подразумевают плодовитость. Женщин всегда и везде привлекают мужчины, чье богатство, авторитет и честолюбие обещают обеспечить возможности для защиты и пестования потомства (рис. 6-1). То, что мужчин интересует форма тела, делает их потребителями основной части мировой визуальной порнографии. Но есть и тендерное сходство: мужчины и женщины, обитающие на островах Индонезии, точно так же, как и те, кто живут в урбанистическом Сан-Паулу, предпочитают доброту, любовь и взаимное влечение.

■ Мужчины больше всего ревнуют, когда их партнерша занимается сексом с кем-либо еще. Женщины испытывают наибольшую ревность, когда их партнер эмоционально привязывается к другой. Психологи-эволюционисты считают, что эти тендерные различия отражают естественную обеспокоенность мужчин по поводу достоверности их отцовства и естественную потребность женщин в заботе со стороны их партнера (Buss, 1994a).

■ Во всем мире мужчины склонны жениться на женщинах моложе себя. Более того, чем старше мужчина, тем к большей разнице в возрасте он стремится, подбирая себе пару. Двадцатилетние мужчины предпочитают жениться — и женятся — на женщинах лишь немного моложе себя. Шестидесятилетние предпочитают жениться — и женятся — на женщинах моложе примерно лет на десять (Kenrick & Keefe, 1992). Женщины в любом возрасте предпочитают мужчин лишь ненамного старше себя. И снова, замечают эволюционисты, мы видим, что естественный отбор создает у мужчин предрасположение считать привлекательными такие женские черты, которые подразумевают плодовитость. Даже мужское стремление к независимости и к победе в конкурентной борьбе может отражать вызванные естественным отбором тендерные различия — так полагают некоторые представители эволюционистского направления. «Мужские достижения в конечном счете являются знаком ухаживания, — утверждает Гленн Уилсон (Glenn Wilson, 1994), — значение этих достижений аналогично значению павлиньего хвоста». У мужчин, полагает он, есть мотивация

### ЗА КУЛИСАМИ

«Когда я в 1982 году начал работать над этой темой, никто не знал, универсальны ли симпатии при выборе партнера или влияние культуры так сильно, что перекрывает любые эволюционно выработанные предпочтения. Итак, я вышел из фарватера традиционной психологии для изучения обусловленного эволюцией поведения при выборе партнера. Я обнаружил, к некоторому своему удивлению, что мужчины и женщины во всем мире различаются в своих предпочтениях при выборе партнеров в точности тем образом, который предсказывается эволюционистами. Точно так же, как наша боязнь змей, высоты и пауков свидетельствует о риске для жизни наших предков, наши предпочтения при выборе партнеров свидетельствуют о том, какие ресурсы были необходимы нашим предкам для репродукции. Сегодня все мы разделяем симпатии наших удачливых предшественников».

*ДЭВИД М. БАСС (David M. Buss), университет Мичигане*

добиваться статуса и обеспеченности, а затем демонстрировать их именно в силу привлекательности этих качеств для женщин, что иллюстрируется примерами из жизни сверхбогатых мужчин, имевших отношения с вереницами красавиц.

### ПОЛ И ГОРМОНЫ

Если гены определяют сцепленные с полом черты, они должны воздействовать и на наш организм. Подобно тому как результатом чертежа является физическая конструкция, так же и действие наших генетических чертежей проявляется в выработке половых гормонов, отличающих мужчин от женщин. В эмбрионах мужского пола гены определяют формирование семенников, которые начинают вырабатывать *тестостерон*, главный мужской половой гормон. Оказывается, что, если у женских эмбрионов крысы, обезьяны или человека повышено содержание мужских половых гормонов, они приобретают маскулинные внешность и поведение (Berenbaum & Hines, 1992; Hines & Green, 1991). Итак, определяет ли биологическое различие в гормонах психологическое различие полов?

Разрыв между уровнями агрессивности полов может объясняться действием тестостерона. У подопытных животных, которым вводился тестостерон, повышалась агрессивность. В человеческом обществе у мужчин, совершивших преступления, сопряженные с насилием, уровень тестостерона превышал норму, равно как и у игроков Национальной футбольной лиги и членов «шумного братства» (Dabbs & others, 1990, 1993). Более того, и у людей, и у обезьян тендерные различия в агрессивности проявляются в раннем возрасте (прежде чем может сказаться влияние культуры) и снижаются вместе с возрастным снижением уровня тестостерона. Конечно, ни одно из таких свидетельств не является решающим. Но во всей своей совокупности они убеждают большинство ученых в том, что половые гормоны имеют большое значение. Однако, как мы увидим, вносит свой вклад и культура.

С людьми средних лет и более преклонного возраста происходит любопытная вещь. Женщины становятся более напористыми и уверенными в себе, а мужчины — более эмпатичными и менее доминантными (Lowenthal & others, 1975; Pratt & others, 1990)

Гппмпия пьинр ишрнршю — ппип ,»о ппо.шм^иму

244 ■ Часть II. Социальные воздействия

объяснений сглаживания тендерных различий. Другое объяснение подчеркивает значение ролевых требований. Некоторые считают, что во время ухаживания и в первые годы после рождения ребенка социальные ожидания заставляют представителей обоих полов подчеркивать черты, присущие их ролям. В период ухаживания, когда необходимо продемонстрировать свою способность защитить и обеспечить партнершу, все мужчины проявляют свои бойцовские качества и подавляют свою потребность во взаимной поддержке и заботе о детях (Gutmann, 1977). В период ухаживания, равно как и во время заботы о малышах, женщины подавляют свои импульсы, побуждающие их быть напористыми и независимыми. По мере того как мужчины и женщины избавляются от этих ранневозрастных ролей, предполагается, что они все в большей степени выражают свои подавлявшиеся ранее потребности. Как мужчины, так и женщины становятся более

*адрогипими* — способными и на напор, и на заботу.

### **ОБСУЖДЕНИЕ ЭВОЛЮЦИОНИСТСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ В ПСИХОЛОГИИ**

Оставляя в стороне сам принцип естественного отбора — то есть тот факт, что природа склонна отбирать такие физические качества и механизмы поведения, которые способствуют распространению соответствующих генов, — критики усматривают два недостатка в объяснениях эволюционистов. Прежде всего, их толкования иногда начинаются с результата (например, с отличия мужчин и женщин в сексуальной напористости), для которого задним числом подбирается обоснование. Такой подход — пережиток функционализма, теории, доминировавшей в психологии в 1920-х годах. «Почему проявляется такое поведение? Потому, что оно выполняет такие-то функции». Похоже, для теоретиков эта игра беспроигрышная.

Чтобы избавиться от объяснений, подбираемых задним числом, необходимо представить себе ситуацию, при которой положение дел оказалось бы иным. Например, если бы у самцов человеческого рода никогда не случалось внебрачных интрижек, разве не смогли бы мы усмотреть в такой верности эволюционную мудрость? В конце концов, заявляет Дороти Эйнон (Dorothy Einon, 1994), женщины способны к близости и во время месячных, и в периоды беременности и лактации — это означает, что у мужчины, который вступает в сексуальные отношения хаотически, шансов оплодотворить женщину не больше, чем у верного мужа. К тому же для того, чтобы довести ребенка до зрелости, требуются большие усилия, чем для того, чтобы просто пристроить свою сперму. Поэтому как мужчины, так и женщины эволюционно выигрывают, совместно занимаясь своим потомством. У мужчин, которые преданы своей партнерше и потомству, больше оснований надеяться, что это потомство выживет и сохранит их гены. (Фактически это эволюционное объяснение того, почему человек и некоторые животные, чье потомство требует неустанных родительских забот, склонны образовывать пары и придерживаться моногамии. Любовь между мужчиной и женщиной универсальна, потому что генетически выгодна: потомство верных мужчин менее уязвимо для хищников.) Или же вообразим, что женщины — более сильный физически, более агрессивный пол. «Ну, конечно, — воскликнем мы, — это предусмотрено эволюцией для защиты потомства!»

*«Лучшие из людей соединяют в своей личности и мужское, и женское».* Ральф-Вальд Эмерсон, «Дневники», 1843

Глава 6. Пол, гены и культура ■ 245

*«Половые различия в поведении могли быть релевантны для наших предков, собиравших корни и охотившихся на сурков на равнинах Северной Африки, но гораздо менее очевидна «адаптивность» их проявлений в современном обществе. Современное общество ориентировано информационно — президенту компьютерной фирмы совсем не обязательны большие бицепсы и потоки тестостерона».* Дуглас Кенрик, 1987

Подобная критика бьет мимо цели, — парируют сторонники эволюционистского направления. Отнюдь не меньшую роль играет подгонка под ответ и в объяснениях культуралистов: «Почему мужчины и женщины отличаются друг от друга? Потому что культура социализирует их поведение!» Конечно, как мы увидим ниже, при изменении человеческих ролей в зависимости от времени и места понятие «культура» позволяет описать нечто большее, чем просто факт наличия подобных изменений. Точно так же эволюционистское направление, будучи далеко не просто подгонкой под готовый ответ, решает следующую задачу: оно производит эмпирическую проверку эволюционистских предсказаний при помощи данных, полученных благодаря изучению поведения животных, кросс-культуральному анализу и исследованию гормонов и генетики. Как и во многих других науках, из наблюдений возникает теория, которая выдвигает новые гипотезы для проверки (см. рис. 6-2). Предсказания привлекают наше внимание к феноменам, которых исследователи прежде не замечали, и позволяют нам подтвердить, опровергнуть или пересмотреть теорию.

Психологи-эволюционисты напоминают, кроме того, что эволюционная мудрость — это мудрость прошлого. Она описывает поведение, которое было выгодно в прошлом. Является ли оно адаптивным до сих пор — вопрос другой. Например, хотя людей обычно

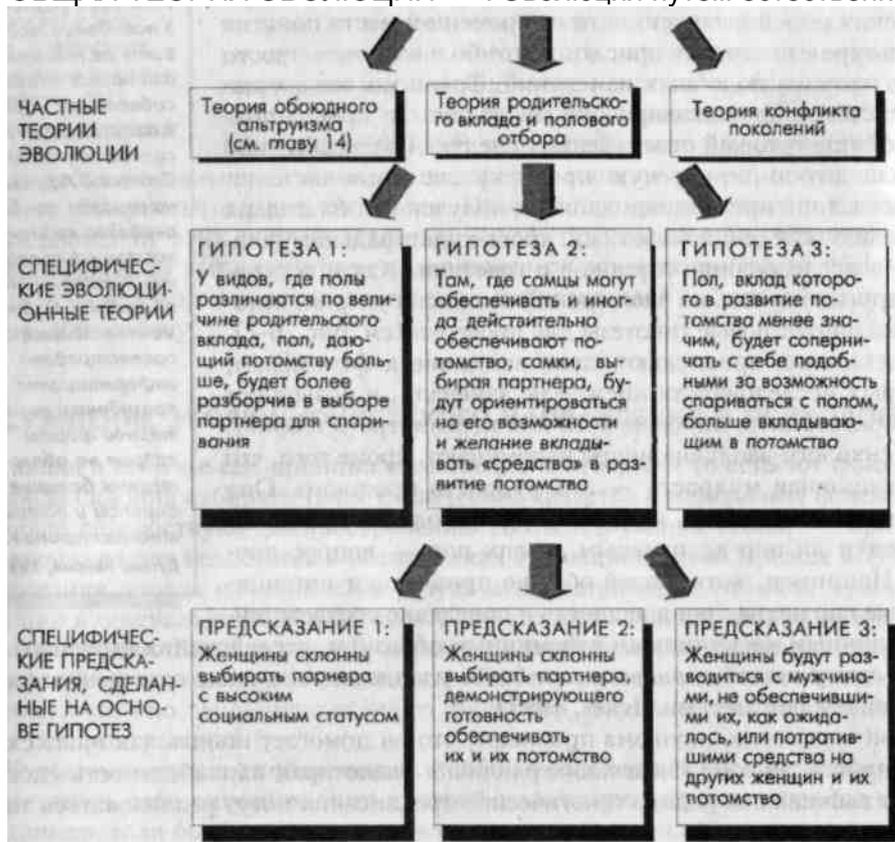
привлекают потенциальные партнеры, чьи внешность и поведение соответствуют типичным маскулинным и феминным образцам, исследования выявляют тот факт, что у людей складываются более удовлетворительные отношения с анд-рогинными партнерами (Ickes, 1993).

Критики эволюционизма признают, что он помогает понять как наше сходство друг с другом, так и наши различия (некоторая вариабельность способствует выживанию вида, а генетические предписания могут реализоваться толь-

*Брачные обычаи подвержены вариациям. В мире наиболее распространена моногамия. Но и полигамия, демонстрируемая этим камерунцем, с его многочисленными женами, встречается «некоторых» У'йипрах.*

246 ■ Часть II. Социальные воздействия

ОБЩАЯ ТЕОРИЯ ЭВОЛЮЦИИ I Эволюция путем естественного отбора



■ Рис. 6-2.

Примеры предсказаний, полученных психологом-эволюционистом Дэвидом Бассом (1995а).

ко в конкретном контексте окружающей среды). Но эти критики также утверждают, что наше общее эволюционное наследие не способно само по себе объяснить гигантские культурные вариации в разновидностях человеческой семьи (один партнер, череда партнеров, многоженство, многомужество, обмен партнерами). Кроме того, при помощи эволюционистской теории затруднительно объяснить изменения в культурных стереотипах поведения, произошедшие за какие-то несколько десятилетий. Наиболее важным качеством, которым одарила нас природа, представляется наша способность адаптироваться — обучаться и изменяться. В ней и заключается та мощь, которую все согласны считать формирующей силой культуры.

Глава 6. Пол, гены и культура ■ 247

## РЕЗЮМЕ

Сторонники эволюционистского направления в психологии подчеркивают родство всех людей, проистекающее из общности нашей человеческой природы. Это родство простирается и на наше поведение. Несмотря на все различия, разные культуры имеют общие черты. Одна из заведомо универсальных норм касается того, как люди с неравным

статусом относятся друг к другу. Более формальный способ нашего общения с незнакомцами соответствует способу нашего общения с высшими по рангу. Более того, сближение (например, социальные приглашения) обычно инициируется персоной с более высоким рангом.

Психологи-эволюционисты стремятся теоретически объяснить, каким образом эволюция могла предопределить тендерные различия в поведении, такие как агрессивность и сексуальная инициатива. В природной игре спаривания, полагают они, выигрывает мужская сексуальная инициатива, направленная на женщин — особенно на таких; чьи физические качества подразумевают плодовитость, — и агрессивное доминирование в соревновании с другими мужчинами. Женщины, для которых важно не растранивать попусту свои ограниченные возможности репродукции, предпочитают выбирать мужчин, способных предоставить ресурсы для защиты и пропитания их детей.

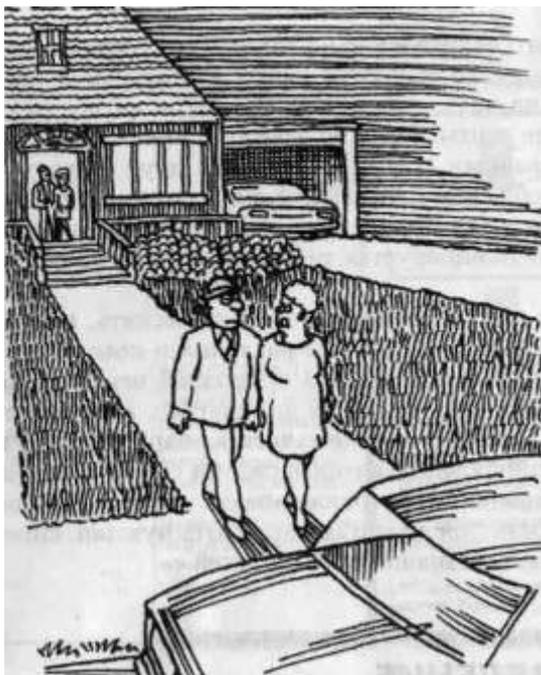
#### ■ КУЛЬТУРА И ПОВЕДЕНИЕ

*Биологическое наследие наших предков немаловажно. Но, благодаря дарованной нам способности адаптироваться к различным условиям внешней среды, социальные воздействия, в частности культура, в которой мы живем, также играют важную роль. Обратимся к исследованиям многообразия культурных норм. Рассмотрим, например, каким образом наша культура формирует своеобразие наших ценностей и наше понимание гендерных ролей.*

Чтобы оценить влияние культуры, достаточно просто столкнуться с другой. Скорее всего, американские мужчины испытывают дискомфорт, когда главы восточных государств приветствуют президента США поцелуем в щеку. Один немецкий студент, привыкший у себя на родине лишь изредка общаться с «гер-ром профессором», находил странным *то* обстоятельство, что в нашем университете большинство кабинетов постоянно открыто и студенты свободно завязывают разговор с преподавателями. Одна иранская студентка, впервые придя в американский «МакДональдз», долго искала в своем пакете столовые приборы, пока не увидела, что посетители едят картофель фри попросту руками. Во многих частях земного шара наши с вами изысканные манеры могут оказаться серьезным нарушением этикета. В Японии иностранцы часто с трудом ориентируются в правилах социальных игр — когда снимать обувь, как наливать чай, когда дарить и распаковывать подарки, как вести себя с ниже- и вышестоящими в социальной иерархии.

Культуры различаются также по нормам, регулирующим допустимую степень экспрессивности и размер личностного пространства. Представитель сравнительно строгой культуры Северной Европы будет, скорее всего, воспринимать носителя экспрессивной средиземноморской культуры как человека «сердечного, очаровательного, неделового и склонного транжирить время».

**248 ■ Часть II. Социальные воздействия**



*«Женщины целуют женщин на прощание. Мужчины целуют женщин на прощание. Но мужчины не целуют на прощание мужчин. Тем более у нас в Армонке».*

*Хотя некоторые нормы универсальны, в каждой культуре имеются свои особые нормы — правила приемлемого и ожидаемого социального поведения.*

цу с побережья Средиземного моря человек с севера Европы будет, вероятно, представляться «деловым, холодным и чрезмерно пунктуальным» (Triandis, 1981). Латиноамериканские бизнесмены, опоздав на званый ужин, будут весьма озадачены тем, насколько их североамериканские партнеры одержимы идеей пунктуальности.

*Личностное пространство*— это своего рода переносная оболочка (буферное пространство), которую мы предпочитаем сохранять между собой и окружающими. Если ситуация меняется, эта оболочка может уменьшать или увеличивать свои размеры. При контактах с незнакомцами мы предпочитаем держаться от них на довольно большой дистанции, на расстоянии до 4 футов (122 см) и более. В полупустом автобусе, в умывальной комнате и в библиотеке мы охраняем свое личностное пространство и уважаем чужие. Друзей мы, как правило, подпускаем существенно ближе, зачастую на два или три фута (70-90 см).

Люди отличаются друг от друга: некоторые предпочитают иметь личностное пространство большей величины, чем у большинства других (Smith, 1981; Sommer, 1969; Stockdale, 1978). Группы также различаются: взрослые сохраняют большую дистанцию, чем дети. Мужчины стараются держаться на большем удалении друг от друга, нежели женщины. По неизвестным причинам представители различных культур, по мере приближения к экватору, предпочи-

**Личностное пространство:**

***буферное пространство, которое мы предпочитаем сохранять вокруг себя.***

***Размер этого пространства зависит от степени нашей близости с собеседником.***

Глава 6. Пол, гены и культура ■ 249

**«Граница моей персоны проходит где-то в 30 дюймах от моего носа». У. Г. Оден (1907-1973)**

тают меньшее отдаление и более контактное и тесное общение. Так, британцы и скандинавы держатся на большем расстоянии друг от друга, чем французы и арабы; американцам нужно больше места, чем латиноамериканцам.

Чтобы увидеть воочию последствия нарушения чужого пространства, сыграйте в игру «вторжение извне». Сядьте или встаньте не дальше чем в одном футе (30 см) от

приятеля и заведите беседу. Будет ли он ерзать, отворачиваться, отступать и демонстрировать другие признаки дискомфорта? Именно такие сигналы недовольства отмечают исследователи, изучавшие эффект вторжения в личные пространства (Altman и Vinsel, 1978).

### **ПРОТИВОСТОЯНИЕ: ИНДИВИДУАЛИЗМ - КОЛЛЕКТИВИЗМ**

Один из распространенных критериев, по которым могут различаться культуры, основан на том обстоятельстве, что система ценностей, принятая в том или ином обществе, ставит на первое место либо индивидуальный самоконтроль и личные достижения, либо обязательства общественной солидарности. Чтобы выяснить вашу собственную ориентацию, рассмотрите следующие вопросы из теста Гарри Гуи (1988) на индивидуализм /коллективизм. Согласны ли вы с тем, что:

- вы должны помочь коллеге по работе, если он (она) скажет, что ему (ей) нужны деньги для оплаты за коммунальные услуги;
- молодым людям, строящим планы по поводу своего образования (карьеры), следует прислушиваться к советам родителей;
- настроение соседей часто оказывает влияние на вас.

*Одни люди предпочитают иметь большее личное пространство, чем другие. Частично °»ю зависит от культуры, в кото-Рой они живут.*



*«Ты ведь не из тех парней, которые боятся интима?»*

250 ■ Часть II. Социальные воздействия

Индивидуализм:

*концепция, отдающая приоритет личным целям по сравнению с целями группы. При этом самоидентификация осуществляется на основе личностных атрибуций, а не посредством отождествления себя с группой.*

-----

Что показывают ваши ответы: придаете ли вы первостепенное значение своей персоне и своим индивидуальным целям или же вас больше волнуют ваши социальные обязательства? Для индустриально развитого западного общества характерны ценности *индивидуализма*. Оно отдает предпочтение самостоятельности и личному благополучию в ущерб социальной идентичности. Западные книги и кинофильмы зачастую превозносят непреклонного индивидуалиста, который старается прежде всего удовлетворить свои собственные интересы, вместо того чтобы стремиться оправдать чьи-то ожидания. Индивидуализм процветает в условиях изобилия, социальной мобильности, урбанизма и интенсивного воздействия средств массовой информации (Triandis & others, 1993). В азиатских культурах и вообще в странах третьего мира больше ценится *коллективизм*. Наивысший приоритет люди приписывают целям и благополучию своих групп — семейных, клановых, трудовых. В книгах и кинофильмах, как правило, прославляются те, кто, поборов искусства эгоизма, постоянно помнят, кто они такие, и неукоснительно исполняют свои общественные обязанности. Когда город Кобэ в Японии был разрушен ужасающим землетрясением 1995 года, западные журналисты были потрясены отсутствием рвачества и тем порядком, который соблюдался, когда жители

выстраивались в очередь за самым необходимым — «как будто они ждали автобуса». Обычно коллективизм процветает там, где люди постоянно сталкиваются с всеобщими бедствиями, например голодом; там, где семьи велики и жизнь требует взаимовыручки: при рытье каналов, уборке урожая или создании запасов продовольствия. В Австралии, например, аборигены разделяют ценности коллективизма, тогда как некоренные жители предпочитают индивидуализм (Fogarty и White, 1994).

Не сбрасывая со счетов индивидуальные различия внутри каждой культуры, кросс-культуральные психологи, такие как Гарри Триандис, Ричард Брислин и Гарри Гуи (Harry Triandis, Richard Brislin, C. Harry Hui, 1988; Triandis, 1994), в своих исследованиях показывают, каким образом заложенный в культуре индивидуализм (или коллективизм) влияет на Я-концепцию, социальные взаимоотношения и воспитание детей.

Коллективизм:

*концепция, отдающая приоритет целям той или иной группы (как правило, семьи или рабочей группы) по сравнению с личными целями. В соответствии с этим происходит самоидентификация.*

### **Я-КОНЦЕПЦИЯ**

Разрушив свои социальные связи — оторвавшись от семьи, друзей и рабочей группы, — индивидуалисты сохраняют свою идентичность, свое чувство собственного Я. Так, например, они чувствуют себя вправе оставить свою работу, дом, церковь и обширное семейство в поисках лучших возможностей для себя лично. В юности индивидуалисты борются за отделение от родителей и за обретение чувства своего собственного Я. «Почувствуй себя, прими самого себя, будь верен себе», — слышат они

*Припомните главу 2, где уже обсуждалась тема «Я и культура».*

Глава 6. Пол, гены и культура ■ 251

от апологетов индивидуализма в своей культуре. Не будь «зависимым» (из-за стремления получить поддержку, из-за любви или привязанности к неподходящему партнеру). Психотерапевт Фриц Перлз (Fritz Perls, 1973) следующим образом сформулировал схему индивидуализма в западной популярной психологии: «Я занимаюсь своим, а вы занимайтесь своим. Я в этом мире вовсе не для того, чтобы удовлетворять ваши ожидания. А вы — не для того, чтобы удовлетворять мои». Как поет поп-звезда Фрэнк Синатра: «Я делаю это по-своему», поскольку «мне нужно быть собой». В коллективистских культурах, где ценится прежде всего групповая солидарность, подобные слова произносятся редко. Для коллективистов именно общественные связи обуславливают поведение человека и помогают определить, кто он есть. Большие семьи предполагают сплоченность. Иногда фамилию специально пишут перед именем, чтобы подчеркнуть социальную идентичность (например, Гуи Гарри). Самостоятельность означает не «делать свое», но «быть ответственным» (Triandis & others, 1993). Например, реклама в корейских журналах, по сравнению с американскими изданиями, реже апеллирует к индивидуальным интересам («У нее есть свой собственный стиль»), но чаще апеллирует к ценностям коллективным («Мы можем сплотить людей») (Nap & Shavitt, 1994).

### **ВОСПИТАНИЕ ДЕТЕЙ**

В индивидуалистских культурах родители и школа учат детей независимости и самостоятельному мышлению. Сразу же после рождения родители начинают воспитывать в детях независимость. Младенцы спят, купаются и проводят свои дни отдельно от матери. Считается нормальным, что дети

*«Ребенка растит вся деревня».* Африканская пословица

и подростки сами делают заказ в ресторане, сами вскрывают свою почту, сами выбирают себе друзей и приятельниц и сами планируют свое будущее, собираясь покинуть семейное гнездо. Школа учит ребенка определять свои собственные ценности и думать самостоятельно. В молодые годы индивидуалисты мечтают о независимости и стремятся отделиться от своих родителей, которые, в свою очередь, уже отделились от своих.

Если вы являетесь носителем западной культуры, то, скорее всего, воспринимаете все это как должное. Если же вы живете в Азии, вас, вероятно, покоробит подобный индивидуализм и вы предпочтете учить детей ценностям коллективизма и

взаимопомощи, направлять или предопределять их выбор. Вы также будете стараться сохранить большую семью, заботясь о престарелых родителях (Hui, 1990). Если вы живете в Африке, вы можете, кроме того, приветствовать помощь общины в воспитании ваших детей.

### **СОЦИАЛЬНЫЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ**

У коллективиста могут быть установлены взаимоотношения с меньшим количеством людей, но эти взаимоотношения глубже и длятся они дольше. По сравнению со студентами из Северной Америки студенты Гонконгского университета за день разговаривают с меньшим числом людей, но эти беседы длятся дольше (Wheeler & others, 1989). В Соединенных Штатах хопшее слмоошу-

252 ■ Часть II. Социальные воздействия

щение связано с единоличными позитивными чувствами (например, с чувством гордости — эмоцией, которую часто испытывают на Западе) (Kitayama & others, в печати). В Японии хорошее самоощущение чаще связано с межличностными отношениями (например, с дружескими чувствами). В коллективистских культурах отношения «работник —работодатель» отмечены взаимной лояльностью. Ценя социальную солидарность, люди стараются поддерживать гармонию, демонстрируя взаимное уважение и позволяя другим «сохранить лицо». Они избегают конфронтации, сдерживают порывы откровенности и самовосхваления. Они стараются обходить острые темы, считаться с другими и проявлять скромность и смирение (Kitayama & Markus, 1995). Люди оказывают друг другу помощь и помнят, кто помогал им. Для коллективиста ни один человек не является «островом». Вместо независимости личность *взаимозависима*. «Я» менее значимо, чем «мы».

Однако, поскольку социальная идентификация так важна для них, коллективисты несколько более склонны судить о человеке по его групповой принадлежности. В их культуре, объясняют они, *важно* знать, к какой группе принадлежит человек, — «скажите мне его фамилию, какую школу он окончил и где работает, и я узнаю о нем почти все». В Японии при первом знакомстве люди обмениваются визитными карточками, которые идентифицируют их социально (фамилия, профессия, адрес). Индивидуалисты осторожней относятся к стереотипам и предпочитают не судить о людях по их положению и занятиям: «Каждый человек — личность, поэтому вы не можете делать выводы, зная только пол, расу или занятия человека». Носители индивидуализма тоже, конечно, склонны к предвзятости, но основана эта предвзятость, как правило, на очевидных персональных атрибутах, таких как физическая привлекательность (Dion & others, 1990). И наконец, индивидуалисты склонны объяснять поведение людей их индивидуальными особенностями, например относя агрессивные выходки на счет «дурного характера», а не на счет межличностных конфликтов или соперничества (Morris & Peng, 1994).

При общении представителей разных культур учет различий между свойственными этим культурам системами социальных взаимоотношений помогает свести до минимума моменты непонимания и неловкости. Триандис, Брислин и Гуи (1988) советуют индивидуалистам, оказавшимся в коллективистской культуре:

- избегать конфронтации;
- культивировать долговременные взаимоотношения, не ожидая быстрого сближения;
- скромнее подавать себя;
- интересоваться положением людей в групповой иерархии;
- обозначать собственное социальное положение.

Коллективистам, попавшим в страну с индивидуалистской культурой, следует свободней, чем обычно:

- критиковать;
  - переходить прямо к делу;
  - демонстрировать свои умения и достижения;
- «Масло достается 1 скрипучему колесу». | Американская пословица

« Торчащий гвоздь забивают». Японская пословица

## ЗА КУЛИСАМИ

«Меня, уроженца Гонконга, обучавшегося в Северной Америке, иногда спрашивают, кто я — индивидуалист или коллективист. Мои североамериканские и британские друзья считают меня коллективистом. С их точки зрения, я редко спорю с людьми и редко проявляю настойчивость. В своих решениях я, по-видимому, учитываю интересы членов моей семьи и вообще моих родственников. Но моя многочисленная китайская семья считает меня индивидуалистом. На каникулах, проведенных с десятью родственниками, я настаивал на том, чтобы каждый поступал по-своему: ходил по магазинам, питался, осматривал достопримечательности тогда и так, когда и как ему захочется. Мне не хотелось бы, чтобы мое желание отдохнуть заставило кого-то сократить поход по магазинам. Но для моих родственников удовольствие состояло не в том, чтобы просто делать что-либо, а в том, чтобы делать это сообща. Кто же я? И коллективист, и индивидуалист одновременно? Или ни то ни другое?»

ГАРРИ ГУ И (С. Harry Hut), университет Гонконга

■ придавать больше значения личным качествам собеседника, нежели его-социальному положению и принадлежности к той или иной группе.

Каждая культурная традиция предполагает определенные преимущества, за которые надо платить. В конкурентном индивидуалистическом обществе люди имеют больше личной свободы, больше гордятся своими личными достижениями и менее связаны ожиданиями окружающих. У них также больше личной жизни, поведение их более спонтанно, они более свободно переезжают и выбирают себе стиль жизни. Поощряются изобретательность и творчество.

Но в качестве расплаты за это — больше случаев одиночества, больше разводов, убийств и стрессовых расстройств (Рорепое, 1993; Triandis & others, 1988). Индивидуалисты в большей мере ждут от брака страстей и личного удовлетворения, а это сильнее давит на отношения (Dion & Dion, 1993). «Сохранение романтики» оценили как важное для хорошего брака обстоятельство 78% опрошенных американских женщин и 29% японок (American Enterprise, 1992). «Безудержный индивидуализм», полагает исследователь-клиницист Мартин Селигман (Martin Seligman, 1988), является причиной резкого роста депрессии в западных странах, частично вызванного распространенностью чувства «бессмысленности» существования, возникающего тогда, когда у вас нет «привязанности к чему-то большему, чем вы сами».

### КОММУНИТАРИАНИЗМ

Кросс-культуральные исследования коллективистских ценностей имеют нечто общее с тендерными исследованиями ценностей, свойственных тем или иным системам социальных взаимосвязей. Оба эти научные направления указывают на существование альтернативы индивидуализму, ориентированному на силу и самостоятельность. С учетом данных, полученных в результате применения этих подходов, социальные психологи Хейзел Маркус и Синобу Китаяма (Hazel Markus & Shinobu Kitayama, 1991) предлагают новое понимание зависимости: «Быть зависимым не обязательно означает быть беспомощным, бессильным или не имеющим возможности контролировать ситуацию. Часто под этим понимается взаимозависимость». А это подразумевает умение ценить близ-

254 и Часть II. Социальные воздействия

#### Коммунитаризм:

*попытка синтезировать индивидуализм (уважение основных прав человека) и коллективизм (заботу о благополучии семьи и общества).*

*«Ныне — эпоха личностей».* Речь президента США Рональда Рейгана на Уолл-стрит, 1982

кие отношения, быть чутким и ответственным по отношению к другим, оказывать и получать поддержку. Это подразумевает способность определять самих себя не только как уникальную самость, но и как лояльного союзника значимых «других».

Надеясь объединить лучшее из коллективистских и индивидуалистских ценностей, некоторые социологи стараются обосновать концепцию *коммуитаризма*, которая

должна сбалансировать права индивидуальности и коллективное право на благополучие общества. Приверженцы коммунитаризма поощряют частную инициативу и не обходят вниманием причины краха марксистской экономики. «Если бы я жил сейчас, скажем, в Албании, — говорит социолог-коммунист Амитай Этциони (Amitai Etzioni, 1991), — я, возможно, доказывал бы, что у нас слишком много коллективизма и слишком мало личных нрав». Но коммунитаристы также стремятся отмежеваться и от другого полюса — крайнего индивидуализма и самодовольства 1960-х годов («Делай все по-своему»), 1970-х годов («Я-десятилетие») и 1980-х годов («жадность — это хорошо»). Неограниченная свобода личности, говорят они, разрушает социальную ткань культуры; неограниченная свобода бизнеса портит нашу общую окружающую среду. В качестве девиза коммунитаристы вполне могли бы избрать слова, звучащие как эхо французской революции: «Свобода, равенство и братство».

За последние полстолетия индивидуализм Запада стал еще более сильным. Родители все чаще поощряют в детях независимость и самостоятельность и все менее озабочены их послушанием (Alwin, 1990; Remley, 1988). Стиль одежды и манера держаться стали более разнообразными, личностная свобода возросла, а общие ценности исчезли (Schlesinger, 1991). Усиление индивидуализма сопровождается не только учащением случаев депрессии, но и нарастанием других признаков социального разобщения. В Соединенных Штатах с 1960-х годов:

- число разводов удвоилось;
- число самоубийств подростков утроилось;
- число заявлений об изнасиловании увеличилось в четыре раза;
- число сообщений о дурном обращении с детьми возросло в пять раз;
- количество детей, рожденных в неполной семье, выросло в шесть раз, равно как и число преступлений, связанных с насилием, среди молодежи.

Необходимо, однако, сразу сделать оговорку: перечисленные тенденции вызваны множеством различных причин. Сам по себе факт корреляции между ростом индивидуализма и снижением социального благополучия еще не доказывает наличия причинной связи между этими двумя тенденциями и непосредственного воздействия одной на другую. Так, коммунитаристы вовсе не пропагандируют ностальгических путешествий во времени — например, возврата к более ограниченным и неравным тендерным ролям 1950-х годов. Они скорее

*«Общества как такового не существует. В действительности есть только личности и их семьи».*

Премьер-министр Маргарет Тэтчер, после третьего избрания

Глава 6. Пол, гены и культура ш 255

предлагают нечто среднее между индивидуализмом Запада и коллективизмом Востока, между эгоистической независимостью, традиционно понимаемой как мужская роль, и заботливостью, традиционно соотносимой с ролью женщины; между защитой индивидуальных прав и общественным благополучием; между свободой и братством; между я-мышлением и мы-мышлением.

Коммунитаристскую смесь индивидуализма и коллективизма уже сегодня можно обнаружить в некоторых западных культурах: скажем, в попытках Великобритании усилить стимулирование отдельных членов общества в условиях экономики свободного рынка при одновременном ущемлении индивидуальных прав владельцев оружия; в канадской открытости для многообразия культур при одновременном запрете на жесткое порно; в американских усилиях поощрять «новый завет» взаимной ответственности граждан и правительства, устанавливающий баланс между тем, что общество дает индивиду (финансирование народного образования), и тем, что индивид возвращает обществу, работая на общественных началах. В каждом случае имеет место попытка поощрять некоторые личные свободы и в то же время ограничивать другие, которые без должного контроля могли бы причинить ущерб благополучию общества.

Такие проявления заботы о коллективных интересах, как досмотр багажа в аэропортах, запрет на курение в самолетах, организация на дорогах пунктов проверки трезвости водителей и ограничение скорости на автострадах, свидетельствуют о том, что общество

приемлет некоторое ущемление личных прав ради общего блага. Экологические ограничения на индивидуальные свободы (стремящиеся предотвратить загрязнение окружающей среды, отлов китов, вырубку лесов) подобным же образом обменивают определенные краткосрочные вольности на долгосрочные приобретения для общества. Некоторые индивидуалисты предупреждают, что подобные ограничения индивидуальных свобод могут толкнуть нас на скользкую дорожку, ведущую к утрате более важных прав человека. Если сегодня мы позволим им рыться в нашем багаже, завтра они вышибут дверь нашего дома. Если сегодня мы допускаем цензуру табачной рекламы на телевидении, завтра начнутся изъятия книг из наших библиотек. Если сегодня мы запрещаем револьверы, завтра у нас отнимут охотничьи ружья. Защищая интересы большинства, не рискуем ли мы нарушить основные права меньшинства? На это коммунитаристы отвечают, что, если мы не найдем баланс между заботой о правах индивида и заботой о нашем коллективном благополучии, мы рискуем получить еще более тяжелую болезнь нашего общества, которая, в свою очередь, обязательно вызовет вопли о необходимости сильной руки. Политические дебаты об индивидуальных и коллективных правах разгораясь все сильнее, поэтому немаловажно то обстоятельство, что новые кросс-культуральная и тендерная теории позволяют выявить альтернативные культурные ценности и разобраться в том, каковы наши собственные.

Итак, влияние культуры ясно прослеживается в различии социальных норм и ценностей. Воздействие культуры также сказывается на том, какие роли играют люди. В главе 4 был проиллюстрирован примечательный феномен: приучаясь играть ту или иную роль, люди часто усваивают соответствующее поведение как свойственное лично им (интериоризируют его). Действие становится убеждением. Посмотрим теперь, как различаются роли внутри каждой культуры и в разных культурах и каким образом усвоение индивидами тендерных

РОЛЕЙ СПОСОБСТВУЕТ ПОЗНАНИЕ ПРАВИЛ И НОРМ

256 ■ Часть II. Социальные воздействия

### СОЦИАЛЬНЫЕ РОЛИ

Весь мир - театр,

В нем женщины, мужчины - все актеры.

У них свои есть выходы, уходы;

И каждый не одну играет роль.

*Вильям Шекспир, о Как вам это понравится!\**

Как и Шекспир, ученые, занимающиеся исследованием ролевого поведения, полагают, что социальная жизнь подобна театральному действу, со всеми его атрибутами типа сценариев, масок и декораций. Подобно тому как роль Джек-виза, который произносит эти строки в комедии «Как вам это понравится», остается неизменной вне зависимости от того, кто ее исполняет, социальные роли, такие как «родитель», «студент», «друг», переживают тех, кто их играет. И, как утверждает герой Шекспира, в этих ролях исполнителям позволена некоторая свобода интерпретации; все представление определяется тем, как именно будут играть эти роли. При этом некоторые аспекты ролей являются *обязательными*. Студент, например, должен хотя бы появляться на экзаменах, писать курсовики и получить хотя бы минимальное количество оценок.

Если для данной социальной категории предписаны лишь немногие нормы (например, пешеходы должны держаться правой стороны тротуара и не перебегать через дорогу), мы не расцениваем этот набор как социальную *роль*. Для возникновения роли необходима целая система норм. Я мог бы с легкостью составить длинный перечень норм, регулирующих мои действия в качестве профессора и отца семейства. Хотя я могу сформировать свой индивидуальный образ, нарушая менее важные нормы (цена время, я редко заблаговременно появляюсь где бы то ни было), пренебрежение основными нормами моих ролей (неявка на лекцию, дурное обращение с детьми) может привести к моему увольнению или к разводу.

Влияние ролей велико. В главе 4 отмечалось, что у нас есть тенденция вживаться в свои роли. При первой встрече с людьми или на новой работе мы можем весьма неловко играть свою роль. По мере привыкания к роли это чувство исчезает. То, что вызывало

затруднения, теперь выглядит как нечто совершенно естественное.

«Нигде социальная психология так сильно не отрывается от обывательских мнений, — заметил Филип Брикман (Philip Brickman, 1978), — как в своем понимании того, каким образом внешние обстоятельства становятся для людей их собственной реальностью». Рассмотрим пример с нашумевшим случаем похищения богатой наследницы Патриции Херст. В 1974 году, похищенная группой молодых революционеров, которая именовала себя Симбиозной армией освобождения (САО), она отреклась от своей прошлой жизни, своих состоятельных родителей и жениха. Заявив, что присоединяется к своим похитителям, она просила всех «попытаться понять произошедшие со мной изменения». Через двенадцать дней банковская телекамера зафиксировала ее участие в налете САО. В конце концов Патриция была задержана и после «перепрограммирования» вернулась к своей роли наследницы. Затем она стала домохозяйкой в престижном пригороде в Коннектикуте и матроной, отдающей много сил делу ая»<sup>4</sup>» Гели Лы Пятпипия Хеост так и осталась

#### **Роль:**

*набор норм, определяющих, как должны вести себя люди в данной социальной позиции.*

Глава 6. Пол, гены и культура ■ 257

настоящей непримиримой революционеркой или бы притворялась сотрудничающей со своими похитителями, люди смогли бы понять ее. Но они, как утверждает Брикман, оказались не способны осознать того (и это сделало всю историю одной из главных газетных сенсаций 1970-х годов), что «она действительно могла быть сначала наследницей, затем по-настоящему революционеркой, а позже, по-видимому, снова наследницей». Это ошеломляет. В самом деле, такое не могло бы произойти с вами или со мной — или могло бы?

И да, и нет. Как будет показано в последнем разделе этой главы, наши поступки определяются не только данной социальной ситуацией, но и нашими диспозициями. Не все одинаково реагируют на давление извне. В тех обстоятельствах, в которых оказалась Патриция Херст, мы с вами могли бы реагировать по-разному. Тем не менее некоторые социальные ситуации способны заставить большинство «нормальных» людей вести себя «ненормально». Это становится ясно из экспериментов, когда людей с позитивными намерениями ставили в «неприятные» ситуации, чтобы выяснить, что будет превалировать — добро или зло. Результаты обескураживали: часто зло побеждает. Славные парни зачастую заканчивают отнюдь не славно.

#### **РОЛИ С ВЫСОКИМ И НИЗКИМ СТАТУСОМ**

В «Ферме животных» Джорджа Оруэлла домашний скот свергает своих хозяев-людей и основывает эгалитарное общество, в котором «все животные равны». Далее сюжет развивается следующим образом: свиньи, которые приняли на себя роль управляющих, вскоре начинают уклоняться от работы и обеспечивают для себя высокий уровень комфорта, который они считают подходящим для своего статуса. «Все животные равны, — утверждают они, — но некоторые равнее других».

Лоренс Мессе, Норберт Керр, Дэвид Саттлер (Lawrence Messe, Norbert Kerr & David Sattler, 1992) отмечают, что влияние статуса на восприятие самого себя не заканчивается на выдуманных свиньях. Во многих бытовых и лабораторных ситуациях люди, получившие более высокий статус, начинают рассматривать себя как лиц, заслуживающих более хорошего отношения к себе, или как более способных к руководящей работе. Рональд Хамфри (Ronald Humphrey, 1985) продемонстрировал это, моделируя работу бизнес-офиса. По жребию все испытуемые были разделены на две части: одни стали менеджерами, другие — клерками. Как и в настоящем офисе, менеджеры отдавали распоряжения клеркам и осуществляли руководство на высшем уровне. В конце эксперимента и менеджеры, и клерки стали считать, что фактически равные клеркам по способностям (поскольку отбор осуществлялся случайным образом) менеджеры являются более интеллигентными, настойчивыми и ответственными — как если бы они действительно были более пригодны для руководящей работы.

Сходным образом исполнение роли подчиненного может вызывать эффект подавления. Эллен Лангер и Энн Беневенто (Ellen Langler & Ann Benevento, 1978) обнаружили этот

факт, когда составляли из нью-йоркских женщин пары  
*«Главное достижение общества (и его беда) состоит в том, что оно способно убедить людей, которым предоставляет низкий статус, будто бы его приговор соответствует реальному положению вещей».* Джеймс Болдуин, **«Записки родного сына», 1955**

258 ■ Часть II. Социальные воздействия

для решения арифметических задач. Вначале женщины решали задачи индивидуально, а затем в паре, причем одна из женщин назначалась «боссом», а другая — «ассистентом». Когда они снова стали работать индивидуально, выяснилось, что «боссам» теперь удастся решать больше задач, чем в первом раунде, тогда как «ассистентам» — меньше. Сходное влияние статуса на работоспособность было выявлено и в экспериментах с учениками начальных классов (Jemmott & Gonzalez, 1989; Musser & Graziano, 1991): исполнение роли подчиненного подрывает самостоятельность.

### **ИНВЕРСИЯ РОЛЕЙ**

Исполнение тех или иных ролей может оказывать также и положительное воздействие. В том случае, когда кто-либо сознательно избирает для себя новую роль, он может измениться сам или научиться проявлять эмпатию по отношению к другим людям, чьи роли отличаются от его собственной. В психодраме, форме психотерапии, распределение ролей осуществляется именно с такой целью. В «Пигмалионе» Бернарда Шоу продавщица цветов из лондонских кокни, Элиза Дулитл, обнаруживает, что, когда она играет роль леди (при том условии, что окружающие воспринимают ее в качестве таковой), она фактически и становится леди. То, что не было реальностью, становится ею.

Роли часто предполагают наличие пары с определенными отношениями — родитель и ребенок, муж и жена, преподаватель и студент, доктор и пациент, работодатель и работник, полицейский и гражданин. Для улучшения взаимопонимания может оказаться полезной инверсия ролей. Проблема большинства человеческих разговоров и споров состоит в том, отмечает Ларошфуко, что люди уделяют больше внимания собственным излияниям, а не тому, чтобы точно ответить на вопросы собеседника. «Даже самые приятные и умные люди не способны на что-либо более серьезное, чем показное внимание, в то время как в их зоре сквозит раздражение, настолько им хочется вернуться к своим собственным идеям» (1665, пункт 139). Специалист по переговорам или лидер группы может улучшить взаимопонимание, предложив двум спорящим поменяться ролями, — каждый из собеседников при этом должен отстаивать позицию оппонента. Есть и другой способ: можно попросить каждую из сторон пересказать точку зрения другой (до тех пор, пока оппонент не согласится, что пересказ адекватен), прежде чем заявлять свою собственную позицию. Когда в следующий раз вы окажетесь вовлеченным в трудный спор с приятелями или родителями, постарайтесь остановиться и пусть каждый из вас попытается дать описание того, что должны воспринимать и чувствовать другие, прежде чем продолжит отстаивать свою точку зрения. Вероятно, ваше взаимопонимание улучшится.

Выше в этой главе речь шла о нашем биологическом родстве, связывающем нас как членов единой общечеловеческой семьи; затем мы познакомились с разнообразием наших культур и отметили тот факт, что нормы и роли меняются в зависимости от культуры и эпохи. Вспомним теперь, что главная задача социальной психологии состоит не в том, чтобы составить перечень различий, а в том, чтобы выявить универсальные принципы человеческого поведения. Нашей целью является то, что психолог кросс-культурального направления Уол-

*«Великий дух, сделай так, чтобы я не мог критиковать ближнего своего, пока не дойду до Луны в его мокасинах».*

Молитва американских индейцев

Глава 6. Пол, гены и культура ■ 259

тер Лоннер (Walter Lonner, 1989) назвал «универсалистской психологией — психологией, которая значима и осмысленна в Омахе и Осаке, так же как в Риме и в Ботсване». Установки и поведение всегда будут определяться культурой, но сам процесс

преобразования установки в поведение намного менее зависим от места, где это происходит. Жители Нигерии и Японии понимают тендерные роли не так, как это принято в Европе и в Северной Америке, однако во всех культурах ролевые ожидания определяют социальные отношения. Об этом почти столетие назад говорил Г. К. Честертон: если кто-нибудь вдруг выяснит, почему люди на Бонд-стрит носят черные шляпы, он в тот же самый момент сможет понять, почему обитатели Тимбукту носят красные перья.

### **ТЕНДЕРНЫЕ РОЛИ**

формирующая сила культурных ожиданий проявляется в наших представлениях о том, как должны себя вести мужчины и женщины. Даже в современном североамериканском браке, где оба супруга работают, мужчины выполняют большую часть ремонтных работ по дому, а женщины преимущественно заботятся о детях (Biernat & Wortman, 1991). В Соединенных Штатах в высшем руководстве тысячи крупнейших компаний женщин всего 3%, в Морском корпусе — 4%, но 97% сиделок и 99% секретарей — женщины (Castro 1990; Saltzman, 1991; Williams, 1989). Во всех странах девочки проводят сравнительно много времени за такими занятиями, как помощь родителям по дому и присмотр за маленькими детьми, а мальчикам чаще позволяют играть без надзора взрослых (Edwards, 1991).

Можно сказать, что тендерная социализация дает девочкам «корни», а мальчикам — «крылья». За последние полстолетия в детских книгах, удостоенных премии Калдекотта (Caldecott Award books), девочки в четыре раза чаще мальчиков изображались как использующие предметы домашней утвари (швабры, швейные иголки, кастрюли и сковородки), а мальчики в пять раз чаще девочек пользовались инструментами (такими как вилы, плуг, оружие) (Crabb & Bielawski, 1994). В результате, когда дети вырастают и становятся взрослыми, имеет место следующее: «повсеместно», как сообщает ООН (1991), женщины выполняют большую часть домашней работы. И «повсеместно такие домашние обязанности, как приготовление еды или мытье посуды, являются менее всего разделяемыми». Из подобных поведенческих ожиданий формируются «гендерные роли» для мужчин и женщин.

В эксперименте со студентками Принстонского университета Марк Занна и Сюзан Пак (Mark Zanna & Susan Park, 1975) продемонстрировали воздействие ожиданий, связанных с тендерными ролями. Студентки заполняли опросник, в котором описывали самих себя для высокого неженатого мужчины, старше их, с которым они предположительно собирались познакомиться. Те, кто решил, что идеал для такого мужчины — женщина, ориентированная на семью и почтительное отношение к мужу, приписывали себе более традиционные женские качества, нежели те, кто предполагал встретиться с мужчиной, предпочитающим сильных честолюбивых женщин. Более того, в тесте на решение задач студентки, ожидавшие встретить тендерного либеоала, в большей

#### **Тендерная роль:**

*набор ожидаемых образцов поведения (норм) для мужчин и женщин.*

*Случалось ли вам демонстрировать одну сторону своего Я для представителей вашего пола и другую — для противоположного?*

260 ■ Часть II. Социальные воздействия

*В западных культурах жидерные роли не фиксированы так жестко, как на Востоке. Например, работа по дому больше не считается исключительно женской привилегией, так же как работа с механизмами — исключительно мужской.*

степени раскрыли возможности своего интеллекта. Они решили задач на 18% больше, чем студентки, ориентированные на мужчину с традиционными взглядами. Эта приспособляемость к идеалу мужчины оказывалась выражена в значительно меньшей степени, если мужчина описывался как менее привлекательный — невысокий и уже имеющий подругу первокурсник. В аналогичном эксперименте Дина Морьера и Кары Серой (Dean Morier & Cara Seroy, 1994) мужчины также подстраивали описание самих себя под предполагаемые ген-дерно-ролевые ожидания привлекательной женщины.

Но культура ли порождает тендерные роли? Или же эти роли просто отражают поведение, естественно присущее мужчинам и женщинам? Многообразие тендерных

ролей в различных культурах и в разные эпохи свидетельствует в пользу того, что наши тендерные роли действительно формируются культурой.

### **ТЕНДЕРНЫЕ РОЛИ ЗАВИСЯТ ОТ КУЛЬТУРЫ**

Должны ли женщины выполнять работу по дому? Должны ли они быть больше озабочены карьерой мужа, нежели своей собственной? Джон Уильямс, Дебра Бест и их коллеги (John Williams, Debra Best, 1990b) задали эти вопросы студентам университета — представителям 14 разных культур. За редким исключением, у студенток оказались несколько более эгалитарные взгляды, чем у их сокурсников. Но различия между странами оказались существенно глубже. Студенты из Нигерии и Пакистана, например, имели намного более традиционные взгляды относительно различных ролей для мужчин и для женщин, чем студенты-датчане и немцы. Ифтикар Хассан (Iftikhar Hassan, 1980) из Пакистанского национального института психологии так разъясняет традиционный статус пакистанской женщины:

*Она знает, что родителей не радует рождение девочки, и она не должна жаловаться, что родители не посылали ее в школу, поскольку предполагается, что*

Глава 6. Пол, гены и культура ■ 261

### **ЗА КУЛИСАМИ**

«Когда я начал работать в Принстоне в 1970 году, первая группа абитуриенток как раз прорвалась в этот оплот мужского пола. Наши пионерки были чрезвычайно способны и весьма честолобивы. Ведь большинство из них собирались стать врачами, юристами и профессорами! Интуитивная догадка Сюзан Пак состояла в том, что, несмотря на выдающиеся способности и высокую мотивацию ее сокурсниц, они все равно будут «прикидываться дурочками», сталкиваясь с симпатичными, хотя и шовинистически настроенными мужчинами Принстона.

Курсовая работа Сюзан, посвященная этой теме, показала следующее: женщины из Принстона изображают «дурочку» или «умницу» в зависимости, в частности, от того, расценивают ли они установку привлекательных принстонских мужчин как шовинистическую или как либеральную по отношению к женщинам. Интересно, воспроизводимы ли эти результаты в сегодняшнем Принстоне? В других колледжах? Будут ли и мужчины тоже стараться соответствовать тендерным стереотипам симпатичных женщин?»

*МАРК ЗАННА (Mark Zanna), университет Ватерлоо*

*работать она не пойдет. Ее учат быть терпеливой, самоотверженной, послушной... Если ее брак будет не самым счастливым, вина будет возложена на нее. Если кто-то из ее детей не преуспеет в жизни, она окажется главной причиной неудачи. А в тех редких случаях, когда она пытается развестись или получает развод, ее шансы на второй брак весьма призрачны, поскольку пакистанская культура очень сурова по отношению к разведенным женщинам.*

В номадических культурах (культурах кочевников и собирателей) образование мальчиков и девочек практически одинаково, поскольку мужчины и женщины выполняют почти одну и ту же работу. В земледельческих обществах гендерные роли более дифференцированы: женщины работают в поле и сидят с детьми, в то время как мужчины могут пойти, куда сочтут нужным (Segall & others, 1990; Van Leeuwen, 1978). В индустриальных обществах роли чрезвычайно разнообразны (рис. 6-3). Среди руководителей в Южной Корее женщины составляют только 2%, в Соединенных Штатах — 17%, в Австрии — 28%, в Швейцарии — 48% (Triandis, 1994). В Северной Америке большинство врачей и дантистов — мужчины; в России большинство врачей — женщины, как и большинство дантистов в Дании.

■ **Рис. 6-3. Тендер и образование.** В Северной Америке молодые мужчины и женщины с равной вероятностью оканчивают колледж. Для японских Мужчин эта вероятность о три раза выше. (По данным Американского совета по образованию, 1994)



#### ■ Часть II. Социальные воздействия



**и Рис. 6-4. Изменение тендерных ролей на рабочих местах. Количество дипломов по медицине, юриспруденции и стоматологии, выданных женщинам, неуклонно растет.** (Поданным Бианки, п печати)

#### **ТЕНДЕРНЫЕ РОЛИ ЗАВИСЯТ ОТ ЭПОХИ**

За последние полстолетия — тонкий слой в нашей долгой истории — тендерные роли резко изменились. В 1938 году лишь один из пяти американцев одобрял «замужнюю женщину, работающую в бизнесе или промышленности, при условии если муж способен содержать ее». В 1993 году такой тип женщины одобряли уже 86% опрошенных (Newport, 1993), хотя почти две трети по-прежнему полагали, что для детей «идеальная семейная ситуация» — когда «отец работает, а мать сидит дома и заботится о детях» (Организация Гэллапа, 1990). В 1967 году 57% американских первокурсников согласились с тем, что «занятия замужней женщины лучше ограничить домом и семьей». В 1994 году с этим согласились лишь 25% (Astin & others, 1987, 1994).

Такое изменение установки сопровождается изменениями поведения. С 1960-го по 1995 год доля американских женщин в составе рабочей силы страны возросла с одной трети до почти трех пятых. Начиная с 1970 года все больше женщин учатся на юристов, врачей, дантистов (рис. 6-4).

В период между 1965 и 1985 годами американские женщины последовательно проводили все меньше времени за домашней работой, а мужчины — все больше, так что доля домашней работы, выполняемой мужчинами, выросла с 15% до 33% (Robinson, 1988). Но влияние культуры все равно остается существенным. В Японии муж в среднем уделяет домашним делам около 4 часов в неделю, а в Швеции занимается ими до 18 часов в неделю (Juster & Stafford, 1991).

*Американские мужья выполняют 72% работ на участке вокруг дома, 91% работ по ремонту автомобиля, но всего 19% работ по приготовлению пищи, 16% уборки и 12% стирки.*

#### **РЕЗЮМЕ**

Весьма примечательное разнообразие установок и поведения в разных культурах

показывает, до какой степени все мы являемся продуктом культурных норм. Культуры, в частности, различаются по нормам, регулирующим прием пищи и личностное пространство. Другое существенное различие возникает из про-

Глава 6. Пол, гены и культура ■ 263

тивопоставления таких ценностей, как самостоятельность (превалирующая в западных культурах) и коллективная солидарность в сочетании с групповой самоидентификацией (высоко ценяемая во многих культурах стран Азии и третьего мира). То обстоятельство, приписывает ли данная культура более высокий приоритет индивидуализму или коллективизму, влияет на Я-концепцию, социальные отношения и воспитание детей.

#### ■ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

*Биология и культура не изолированы друг от друга, поскольку культура развивается на основе того, что дано биологически. Как же взаимодействуют биология и культура? И как наши индивидуальные качества взаимодействуют с ситуациями, в которых мы оказываемся?*

#### БИОЛОГИЯ ПЛЮС КУЛЬТУРА

Мы вовсе не обязаны рассматривать биологию и культуру в качестве соперников. Культурные нормы подспудно, но весьма существенно влияют на наши установки и поведение. Но это влияние не осуществляется «в обход» биологии. Все социальное и психологическое есть в конечном счете биологическое. Если ожидания окружающих так или иначе воздействуют на нас, то это также часть нашей биологической программы. Более того, поведение, инициируемое нашей биологической наследственностью, может акцентироваться культурой. Если гены и гормоны предписывают мужчине быть физически более агрессивным, чем женщина, культура может усилить это различие посредством норм, предписывающих мужчинам быть грубоватыми, а женщинам — более слабыми и мягкими.

Биология и культура могут также *взаимодействовать*. Биологические черты человека оказывают влияние на восприятие этого человека окружающими. Люди иначе реагируют на Сильвестра Сталлоне, чем на Вуди Аллена. С другой стороны, мужчины, будучи в среднем на 8% выше и обладая почти вдвое большей мышечной массой, могут также иначе воспринимать действительность, чем женщины. Или рассмотрим следующий факт: очень строгая культурная норма предписывает, что мужчина должен быть выше, чем его партнерша. Согласно одному из исследований, лишь одна супружеская пара из 720 нарушает эту норму (Gillis & Avis, 1980). Задним числом мы можем предложить психологическое объяснение: возможно, преимущество в росте (ив возрасте) помогает мужчине закрепить его социально обусловленную власть над женщиной. Но мы можем также усмотреть эволюционную целесообразность, которая могла вызвать к жизни эту культурную норму: если бы люди предпочитали подбирать партнеров равного с ними роста, высокие мужчины и низкие женщины часто оказывались бы без пары. А раз так, эволюционное наследие побуждает к тому, чтобы мужчины старались быть выше партнерши, и культура предписывает для суп-

Взаимодействие:

*эффект влияния одного фактора (например, биологического) на другой (например, на окружающую среду).*

264 ■ Часть II. Социальные воздействия

ругов то же самое. Таким образом, норма, регулирующая соотношение роста в паре, может быть результатом биологии, *равно как* и культуры (Eagly, 1987; Eagly & Wood, 1991).

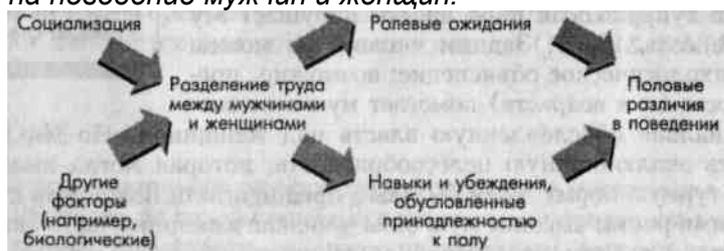
В книге «Половые различия в социальном поведении» («Sex Differences in Social Behaviour») Элис Игли (Alice Eagly, 1987) предлагает теорию, описывающую механизм взаимодействия между культурой и биологией (рис. 6-5). Он полагает, что разнообразные факторы, в том числе влияние биологии и социализация в детском возрасте, предписывают половое разделение труда. Во взрослой жизни непосредственной причиной тендерных различий в социальном поведении выступают *роли*, которые отражают это половое разделение труда. Мужчины имеют большую склонность к ролям, требующим социальной и физической мощи, а женщины — к ролям, связанным с опекой.

Каждый из полов, демонстрируя поведение, которое окружающие ожидают от тех, кто должен исполнять данные роли, соответствующим образом формирует свои умения и навыки. Воздействие биологии и социализации может быть существенным в том смысле, что они совместно определяют исполняемые нами социальные роли, поскольку именно эти роли определяют, кем мы становимся. Если мужчины более напористы, а женщины более мягкосердечны, это может оказаться *результатом* исполнения ими властных или опекунских ролей. (Независимо от пола, люди, исполняющие подчиненные роли, склонны быть более чувствительными, чем люди, наделенные властью (Snodgrass, 1992).)

главный урок социальной психологии

«Истины бывают тривиальными и глубокими, — заявил физик Нильс Бор. — Утверждение, противоположное тривиальной истине, попросту ложно, а утверждение, противоположное глубокой истине, также является истинным». Каждая глава в этой части, посвященной социальным воздействиям, содержит глубокую истину о силе социальной ситуации. Эта глубокая истина о силе внешнего давления могла бы успешно объяснить наше поведение, будь мы пассивны, как перекасти-поле. Но, не являясь таковым, мы не перекачиваемся туда-сюда под воздействием обстоятельств. Мы действуем и взаимодействуем; мы реагируем,

■ **Рис. 6-5. Социально-ролевая теория возникновения тендерных различий в социальном поведении.** *Различные влияния, в том числе детский опыт и биологические факторы, заставляют мужчин и женщин выбирать разные роли. Именно ожидания, навыки и убеждения, связанные с этими различными ролями, влияют на поведение мужчин и женщин.*



Глава 6. Пол, гены и культура ■ 265

*Пицца для размышления: если истина, высказанная Бором, глубокая, какое утверждение ей противоположно?*

и на нас реагируют. Мы можем сопротивляться социальной ситуации, а иногда даже изменить ее. Таким образом, каждая из глав этой части, посвященной «социальным воздействиям», должна завершаться указанием на противоположность данной глубокой истины — на утверждение о силе личности.

Быть может, вы чувствуете себя несколько неуютно, когда подчеркивается воздействие культуры на наше поведение. Большинство из нас отвергает даже само предположение, будто какие-то внешние факторы могут определять наши действия; мы рассматриваем самих себя в качестве свободных существ, творцов своих собственных поступков (по крайней мере, хороших). Мы чувствуем, что социальный детерминизм может привести к тому, что философ Жан-Поль Сартр назвал «дурной верой» — верой, которая позволяет избегать ответственности, перекладывая вину за свою судьбу на что-либо или кого-либо. Фактически социальный контроль (сила ситуации) и личностный контроль (сила личности) не в большей мере противостоят друг другу, чем биологические и культурные воздействия. Имеют смысл как социальные, так и личностные объяснения нашего социального поведения, поскольку в каждый момент мы являемся одновременно и творцами, и творениями нашего социального мира. Мы вполне можем быть одновременно продуктом как наших генов, так и нашей среды. Но верно также и то, что впереди будущее и от нас зависит, каким ему быть. Наш сегодняшний выбор определяет, с какими внешними условиями мы столкнемся завтра.

«Слова истины всегда парадоксальны». Лао-Цзы,  
«Книга о Пути и его проявлениях»

*Лишь в редких случаях поры нарушают норму «мижиипа выше».*

266 ■ Часть II. Социальные воздействия

Социальные ситуации оказывают на личность глубокое воздействие. Но и личность воздействует на социальные ситуации. Здесь имеет место взаимодействие. Вопрос о том, что именно определяет поведение — внешняя ситуация или внутренняя предрасположенность (культура или эволюция), подобен вопросу, определяется ли площадь поля его длиной или шириной.

Взаимодействие осуществляется по меньшей мере тремя способами (Snyder & Ickes, 1985). Во-первых, данная социальная ситуация зачастую несколько по-разному воздействует на разных людей. Поскольку люди воспринимают реальность не совсем одинаково, каждый реагирует на ситуацию в соответствии со своим собственным пониманием таковой. Некоторые люди более чувствительны и более восприимчивы к социальной ситуации, чем другие (Snyder, 1983). Японцы, например, более восприимчивы к социальным ожиданиям окружающих, чем британцы (Argyle & others, 1978).

Во-вторых, взаимодействие между индивидами и ситуациями имеет место еще и потому, что люди сами решают, оказаться ли им в конкретной ситуации или нет (Ickes & others, 1990). Осуществляя свой выбор, социальный индивид попадает в ситуацию, которая вызывает те или иные социальные взаимодействия. Выбирая себе колледж, вы также выбираете специфический набор социальных влияний, которым подвергнетесь. Рьяные политические либералы не станут селиться в Апельсиновом округе Калифорнии и вступать в Торговую палату. Уж скорее они поселятся в Торонто и вступят в Гринпис — другими словами, они выберут ту социальную среду, которая будет усиливать их наклонности.

В-третьих, люди часто сами создают свои собственные ситуации. Вспомним, что наши предубеждения могут сбываться как бы сами собой: если мы ожидаем, что кто-то будет экстравертом, враждебным, женственным или сексуальным, то наши действия по отношению к этому человеку могут вызвать у него то самое поведение, которого мы ожидаем. Что, в конце концов, создает социальную ситуацию, как не действия ее участников? Либеральная среда создается либералами. То, что произойдет в женском клубе, определяется тем, как будут вести себя его члены. Социальная среда отличается от погоды, которая улучшается или портится сама по себе. Она больше похожа на дом — на нечто такое, что мы строим для самих себя.

Взаимная причинно-следственная связь между ситуацией и личностью позволяет нам рассматривать людей либо как «реагирующих», либо как «воздействующих» на ситуацию. Обе точки зрения имеют право на существование, поскольку каждый из нас одновременно является и продуктом, и архитектором нашей социальной среды. Тем не менее не является ли одна из этих двух точек зрения более плодотворной? В определенном смысле целесообразно рассматривать самих себя как продукт среды (не станем слишком гордиться своими достижениями и слишком винить себя за собственные трудности), а окружающих — как обладающих свободой воли (это позволит нам избежать патернализма и манипулирования другими людьми).

Не исключено, однако, что лучше было бы почаще делать наоборот, а именно рассматривать себя в качестве свободной личности, а других — как оппелелые-

1 «Если мы объясняем  
Щ бедность, или эмо-  
Ц циональные рас-  
Щ строения, или  
Щ преступления  
щ и правонарушения,  
и или алкоголизм, или  
щ даже безработицу  
Щ как результат лич-  
щ ных, внутренних,  
Щ индивидуальных  
Я недостатков... то  
Л мы просто не  
щ в состоянии ничего

*Щ сделать, чтобы  
Щ предотвратить эти  
Щ явления».*

Я Джордж Олби, 1979

**шяяяшешшшшшшш**

Глава 6. Пол, гены и культура ■ 267

мых средой. Тогда мы смогли бы обрести самостоятельность при восприятии самих себя и стремились бы к пониманию и социальному реформаторству в отношении с окружающими. (Если мы рассматриваем других как подверженных влиянию ситуации, мы в большей степени способны к пониманию и эмпатии, нежели тогда, когда мы высокомерно осуждаем неприятное для нас поведение как свободно выбранное «аморальным», «маниакальным» или «ленивым» человеком.) Большинство религий призывают нас отвечать за самих себя, но воздерживаться от осуждения других. И не потому ли они учат этому, что естественная наша склонность состоит в том, чтобы прощать вину себе, но не ближнему своему?

### **РЕЗЮМЕ**

Биологические и культурные объяснения не обязательно противоречат друг другу. Фактически здесь имеет место взаимосвязь. Биологические факторы действуют в контексте культуры, а культура построена на биологическом фундаменте.

Глубокая истина о силе социальных воздействий не более чем половина правды, если эта истина берется в отрыве от дополняющего ее утверждения о силе личности. Взаимосвязь личности и ситуации можно рассматривать по меньшей мере в трех аспектах. Во-первых, разные личности отличаются в том отношении, что они по-разному воспринимают данную ситуацию и по-разному реагируют на нее. Во-вторых, люди способны сами избирать для себя влияющие на них ситуации. В-третьих, люди сами участвуют в создании своей социальной ситуации. Таким образом, определенные возможности есть как у личности, так и у ситуации. Мы одновременно и творения, и творцы нашей социальной среды.

Глава 7

### **КОНФОРМИЗМ**

#### **■ КЛАССИЧЕСКИЕ ЭКСПЕРИМЕНТЫ.....271**

Эксперименты Шерифа: формирование норм.....271

Эксперименты Аша: исследования давления группы.....275

Эксперименты Милграма: подчинение.....278

Чем вызвано подчинение? .....281

Обсуждение классических экспериментов.....285

#### **■ КОГДА ПРОЯВЛЯЕТСЯ КОНФОРМИЗМ?.....292**

Размер группы.....293

Единомыслие .....294

Сплоченность.....295

Статус .....295

Публичный ответ.....296

Отсутствие предварительных заявлений.....296

#### **■ ПОЧЕМУ ПРОЯВЛЯЕТСЯ КОНФОРМИЗМ?.....298**

#### **■ КТО ПРОЯВЛЯЕТ КОНФОРМИЗМ?.....299**

Тендер .....300

Личность .....301

Культура.....303

#### **■ СОПРОТИВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОМУ ДАВЛЕНИЮ.....305**

Реактивное сопротивление.....305

Борьба за свою уникальность.....307

Глава 7. Конформизм ■ 269

И вот он наступил, этот долгожданный майский день. На церемонии, помимо самих виновников торжества, присутствовало еще около трех тысяч их родственников и друзей. По условленному знаку 400 выпускников колледжа Хоупа встали, чтобы выслушать слова

президента колледжа: «...Тем самым я присуждаю каждому из вас степень бакалавра искусств со всеми сопутствующими ей правами и привилегиями». Речь окончилась, 25 новоиспеченных выпускников из первого ряда выстроились в очередь за дипломами. А остальные 375 нервничали, думая про себя: «Было ли сказано, что теперь нужно сесть и ждать своей очереди?» И ни один не сел. Время шло. Половина первого ряда уже получила свои дипломы. А толпа, стоящая позади, застыла как замороженная. Но в голове каждого из стоящих металась мысль: «До нашего ряда очередь может дойти только через полчаса... Мы загораживаем обзор зрителям, сидящим сзади... Почему никто не садится?» И по-прежнему ни один не сел. Прошло еще две минуты. Церимонемейстер, чьи команды они игнорировали на репетициях, подбежал к первому стоящему ряду и дал легкую отмашку садиться. Ни один человек не сел. Тогда он подошел к следующему ряду и громко скомандовал: «Сесть!» Через две секунды 375 спасенных блаженствовали на стульях.

Эта сцена вызвала у меня вопросы следующего рода. Во-первых, почему при таком разнообразии индивидуальностей внутри этой большой группы их поведение было настолько единообразным? Означает ли это, что социальное давление порой достаточно сильно, чтобы стереть индивидуальные различия? Куда подевался так высоко котирующийся индивидуализм этих людей?

Во-вторых, четверть из присутствовавших на церемонии выпускников слушали мой курс по социальной психологии. Хотя в тот момент это было последнее, о чем они могли бы подумать, но они знали о конформизме. Изучая эту тему, многие из них мысленно поклялись, что никогда не будут похожи на покорных испытуемых в известных экспериментах по конформизму. И вот они стали участниками эксперимента, поставленного самой жизнью, — и что же мы видим? В повседневной жизни всегда легче вообразить себя храбрым, чем быть им на самом деле? Мы в большей степени, чем нам кажется, подвержены социальным воздействиям? Осознание наличия социального давления не освобождает нас от его воздействия?

В-третьих, так ли уж плох конформизм, как это подразумевается моим описанием «замороженной толпы»? Быть может, мне следовало радоваться «групповой солидарности» и «социальной восприимчивости» моих студентов, вместо того чтобы огорчаться из-за их «бездумного конформизма»?

Начнем с конца. Хорош конформизм или плох? Это один из вопросов, не имеющих научного ответа. Но, опираясь на общие для большинства из нас ценности, можно сказать две вещи. Во-первых, иногда конформизм — это плохо (когда он заставляет кого-то пить за рулем), иногда — хорошо (когда запрещает другим людям загораживать нам обзор в театре), а иногда он совершенно нейтрален (когда заставляет нас одеваться во все белое для игры в теннис).

*«Эти люди как овцы относятся к доверчивости и как волки — к конформизму».* Карл Ван Дорен, «Почему я неверующий»

*«Все, что подавляет личность, есть деспотизм, как бы он при этом ни назывался».* Джон Стюарт Милль, «О свободе», 1859

*«Социальное давление, оказываемое обществом, является фундаментом наших моральных ценностей».* Амитай Этциони, «Дух общинности», 1993

270 ■ Часть II. Социальные воздействия

Во-вторых, от слова «конформизм» веет чем-то негативным. Что вы почувствуете, если узнаете, что о вас отзываются как о «настоящем конформисте»? Полагаю, вы будете задеты, так как в западной культуре не одобряется уступчивость к давлению со стороны равных вам. Поэтому американские и европейские социальные психологи для ее обозначения чаще используют негативные определения (конформизм, уступчивость, подчинение), нежели позитивные (социальная восприимчивость, ответственность, командный дух).

В Японии согласование своих действий с другими есть признак не слабости, а терпимости, самоконтроля и зрелости (Markus & Kitayama, 1994). «Повсюду в Японии, — отмечает Ланс Морроу (Lance Morrow, 1983), — ощущается та тонкая безмятежность,

которая возникает у людей, точно знающих, чего им ждать друг от друга».

Мораль: мы клеим ярлыки, соответствующие нашим убеждениям и ценностям. Глядя в прошлое, я оцениваю сенаторов США, высказывавших непопулярные в то время возражения против вьетнамской войны, как «независимых» и «самобытных», тогда как других, отдававших свои голоса против возведения в закон гражданских прав (что было тоже непопулярно), я склонен характеризовать как «эксцентричных» и «эгоцентричных». Ярлыки одновременно описывают и оценивают, и они неизбежны. Без ярлыков мы даже не сможем обсуждать тему, которой посвящена эта глава. Так что постараемся выяснить значение следующих: «конформизм», «уступчивость», «одобрение».

Когда вместе с толпой болельщиков вы вскакиваете, чтобы поприветствовать победный гол, — конформизм это или нет? Когда вы, как и миллионы других людей, пьете чай или кофе — конформизм это или нет? Когда вы, как и все остальные, считаете, что мужчины с густой шевелюрой привлекательнее лысых, — конформизм это или нет?



«Наконец-то американский народ высказался».

### **Конформизм:**

*изменение поведения или убеждений в результате реального или воображаемого давления группы.*

*Иногда трудно*

*избежать*

*и/сти/поК,*

Глава 7. Конформизм ■ 271

Может быть, да, а может быть, и нет. Ключевой вопрос заключается в следующем: останутся ли ваше поведение и ваши убеждения теми же самыми вне группы? Вскочили бы вы в момент гола, будь вы единственным болельщиком? Конформизм состоит не просто в том, что вы действуете так же, как все, но в том, что вы поддаетесь влиянию всеобщего действия. Вы ведете себя не так, как делали бы это в одиночку. Таким образом, *конформизм* — это «изменение поведения или убеждений... в результате реального или воображаемого давления группы» (Kiesler & Kiesler, 1969, p. 2).

Есть две разновидности конформизма. Иногда мы ведем себя так, как принято, не соглашаясь в душе с тем, что делаем. Мы надеваем галстук или платье, хотя нам это не нравится. Такой неискренний, внешний конформизм называется *уступчивостью*. Мы уступаем для того, чтобы заслужить поощрение или избежать наказания. Если мы подчиняемся явно выраженному приказу, это называется *повиновением*.

А иногда мы искренне верим в то, что вынуждает нас делать группа. Мы можем присоединиться к пьющим молоко миллионам, так как уверены, что молоко полезно. Такой искренний, внутренний конформизм называется *одобрением*. Одобрение подчас возникает вслед за уступкой. Как подчеркивалось в главе 4, установки — следствие поведения. Таким образом, пока мы не почувствуем ответственности за свои поступки, нам обычно нравится то, в чем мы участвуем.

### **■ КЛАССИЧЕСКИЕ ЭКСПЕРИМЕНТЫ**

*В какой «пробирке» держат социальные психологи конформизм в своих лабораториях? Что нового позволяют узнать их открытия о могуществе социальных сил и природе зла?*

Исследователи конформизма строят общество в миниатюре — это своего рода лабораторные микрокультуры, которые упрощают и имитируют главные черты повседневных социальных воздействий. Начнем наш обзор исследований конформизма с трех знаменитых опытов. В каждом применялся свой метод изучения конформизма, и каждый принес свои неожиданные результаты.

### **ЭКСПЕРИМЕНТЫ ШЕРИФА: ФОРМИРОВАНИЕ НОРМ**

Автор первого из трех классических экспериментов выявил связь между креативной силой культуры, создающей и закрепляющей произвольные нормы (мы обсуждали это в главе 6), и конформизмом, которому посвящена эта глава. Музафер Шериф (Muzafer Sherif, 1937) задумался о том, можно ли в лаборатории проследить возникновение социальной нормы. Подобно биологам, старающимся выделить культуру микроба, чтобы затем работать с ней, Шериф хотел выделить и исследовать социальный феномен возникновения норм.

Уступчивость:

*конформизм, при котором внешние действия хотя и соответствуют давлению группы, однако присутствует личное несогласие.*

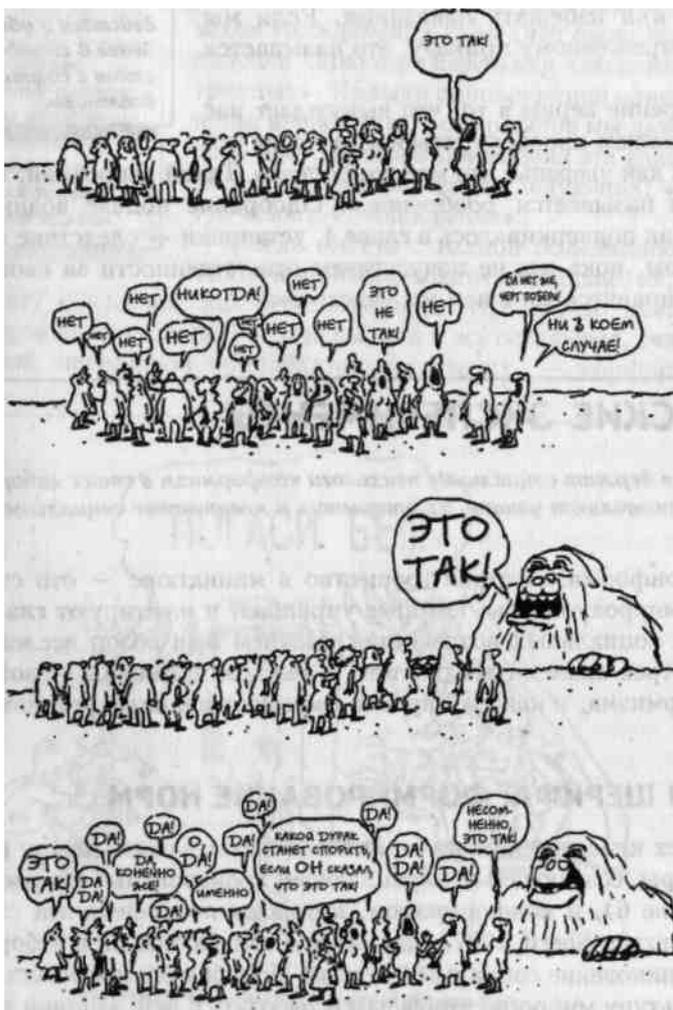
Одобрение:

*конформизм, который включает действия и убеждения в соответствии с социальным давлением.*

272 ■ Часть II. Социальные воздействия

Если бы вы принимали участие в одном из экспериментов Шерифа, вам пришлось бы сидеть в темной комнате. И вот эксперимент начинается. В 15 футах (4,6 м) от вас появляется точечный источник света. Сначала ничего не происходит. Затем свет несколько секунд хаотически движется — и исчезает. Теперь вы должны приблизительно определить, насколько свет мог сместиться за это время. Темнота в комнате не позволяет вам оценить расстояние, поэтому вы ограничиваетесь приблизительным: «Дюймов шесть (15 см)». Экспериментатор повторяет процедуру. На этот раз вы говорите: «Десять дюймов (25 см)». В дальнейшем ваша оценка колеблется в районе восьми дюймов (20 см).

На следующий день вы встречаетесь в лаборатории с двумя испытуемыми, которые ранее участвовали в том же самом эксперименте. Когда свет исчезает в первый раз, эти двое называют свои наиболее достоверные предположения



Авторитет может заставить пойти на публичные уступки, но внутреннее одобрение — совсем другое дело.

Глава 7. Конформизм ■ 273

■ **Рис. 7-1.** Типичная группа из опытов Шерифа по возникновению норм. Три человека приходят к общему согласию, давая повторяющиеся оценки кажущегося смещения точечного источника света. (По данным Shcrif & Shcrif, 1969, p. 209)



предыдущего дня. «Один дюйм», — говорит первый. «Два дюйма», — говорит второй.

Хотя вы слегка сбиты с толку, тем не менее вы говорите: «Шесть дюймов». Если подобный эксперимент будет постоянно повторяться в течение этого дня и двух последующих, изменится ли ваш ответ? Испытуемые из Колумбийского университета, которых тестировал Шериф, заметно изменяли свое мнение по поводу смещения источника света. Рис. 7-1 иллюстрирует этот процесс — возникновение типичной групповой нормы. (И эта норма не соответствовала действительности. Почему? Свет вообще не двигался! Шериф воспользовался иллюзией восприятия, называемой *автокинетическим феноменом*.)

Шериф и его коллеги использовали этот метод для того, чтобы дать ответ на вопрос о внушаемости человека. Годом позже испытуемые были повторно приглашены для участия в подобном эксперименте, причем каждый тестировался отдельно от других. Исследователей интересовал вопрос: будут ли их оценки разными или испытуемые постараются придерживаться групповой нормы? Примечательно, что они продолжали придерживаться групповой нормы (Rohrer & others, 1954). (Что проявили испытуемые — уступчивость или одобрение?)

Под впечатлением от того, насколько велика сила культуры в деле закрепления ложных убеждений, Роберт Джейкобе вместе с Дональдом Кемпбеллом (Robert Jacobs & Donald Campbell, 1961) в своей лаборатории Северо-Западного университета стали изучать, как они распространяются. Используя автокинетический феномен, они подсаживали к испытуемым своего сообщника, «полсалного» («кон-

#### **Автокинетический феномен:**

*самодвижение (от греческого «авто» — само, «кинетика» — движение). Кажущееся движение неподвижного источника света в темноте. Возможно, вы сталкивались с этим, когда думали, что заметили в небе движущийся спутник, и только позднее осознавали, что это была просто одинокая звезда.*

274 ■ Часть II. Социальные воздействия

федерата»), который давал неправдоподобные оценки величины смещения света. Затем «подсадной» выходил из игры, и на его место садился новичок — настоящий испытуемый, которого, в свою очередь, сменяли все новые и новые участники. Иллюзорная оценка сохранялась в пяти «поколениях». Испытуемые стали «неосведомленными участниками заговора по распространению культурной фальшивки». Урок этого эксперимента:

*«Почему зевок одного заставляет зевать других?» Роберт Бертон, «Анатомия меланхолии», 1621*

наши представления о реальности порождаются не только нами самими.

В повседневной жизни наша внушаемость иногда потрясает. В конце марта 1954 года газеты Сизтла сообщили о порче автомобильных лобовых стекол в городке, расположенном в 80 милях к северу. Утром 14 апреля поступили сообщения о подобных повреждениях лобовых стекол за 65 миль от Сизтла, а на следующий день — всего за 45 миль. Вечером непонятная сила, разрушающая лобовые стекла, достигла Сизтла. К полуночи 15 апреля в полицейское управление поступило свыше 3000 заявлений о поврежденных стеклах (Medalia & Larsen, 1958). В ту же ночь мэр города обратился за помощью к президенту Эйзенхауэру.

В это время я, одиннадцатилетний мальчик, жил в Сизтле. Помню, как я осматривал наше стекло, напуганный слухами о том, будто бы на Сизтл выпал радиоактивный дождь после тихоокеанских испытаний водородной бомбы. Однако 16 апреля газеты намекнули, что истинным виновником может быть массовое внушение. После 17 апреля жалоб больше не поступало. Позднее анализ выщербленных стекол показал, что это обычные дорожные повреждения. Почему мы обратили внимание на эти повреждения только после 14 апреля? Поддавшись внушению, мы пристально смотрели *на* наши лобовые стекла, а не *сквозь* них.

В суровых условиях реальной жизни последствия всеобщей внушаемости далеко не всегда так забавны. Ограбления, наблюдения НЛО и даже суициды распространяются, как волны. Социолог Дэвид Филлипс с коллегами (David Phillips, 1985, 1989) сообщает достоверные факты: случаи самоубийств, автокатастроф, повлекших за собой

человеческие жертвы, и крушений частных самолетов (так иногда маскируются самоубийства) учащаются после суицидов, широко освещаемых средствами массовой информации. Например, вслед за самоубийством Мэрилин Монро (6 августа 1962 г.) в Соединенных Штатах в течение августа произошло на 200 самоубийств больше, чем обычно. Мало того, подобный рост наблюдается только в тех регионах, где были опубликованы отчеты о самоубийствах. Чем больше гласности, тем больше можно ожидать смертей.

Феномен повторения суицидов отмечен также в Германии (Jonas, 1992). Более того, и в Германии, и в Соединенных Штатах частота самоубийств несколько возрастает после показа вымышленных сведений счетов с жизнью в телесериалах и, по иронии судьбы, после серьезных фильмов, затрагивающих проблему суицида (Gould & Shaffer, 1986; Hafner & Schmidtke, 1989; Phillips, 1982). Филлипс сообщает, что тинейджеры более впечатлительны, что могло бы стать объяснением серий подростковых самоубийств, время от времени случающихся в некоторых районах.

«Подсадной» («конфедерат»):

*помощник экспериментатора.*

Глава 7. Конформизм ■ 275

### **ЭКСПЕРИМЕНТЫ АША: ИССЛЕДОВАНИЯ ДАВЛЕНИЯ ГРУППЫ**

Участники экспериментов, где использовался автокинетический феномен, сталкиваются с сомнительной реальностью. Рассмотрим менее двусмысленную проблему восприятия — ту, с которой встретился мальчик по имени Соломон Аш (Solomon Asch). «Во время традиционной иудейской церемонии, сопровождающей праздник Пасхи, — вспоминает Аш, —

*я спросил своего дядю, сидевшего рядом со мной, почему нужно открывать дверь. Он ответил: "В этот вечер пророк Илия заходит в каждый еврейский дом и отпивает глоток вина из поставленной ему чаши".*

*Я был удивлен этим и переспросил: "Он действительно приходит? Он действительно пьет?"*

*Мой дядя сказал: "Если будешь смотреть очень внимательно, то, когда дверь откроют, ты увидишь — смотри на чашу, — ты увидишь, что вина станет немножко меньше".*

*Так и вышло. Я прилип взглядом к чаше. Очень хотелось увидеть, произойдет что-нибудь или нет. И мне показалось — было бы слишком соблазнительно судить наверняка, и, конечно же, вряд ли можно говорить об этом с уверенностью, — что действительно что-то случилось у ободка рюмки и уровень вина понизился» (Аш & Аш, 1989, р. 27).*

Спустя годы социальный психолог Аш воспроизвел свое детское воспоминание в лаборатории. Представьте себя одним из добровольцев Аша. Вы сидите шестым в ряду из семи человек. После разъяснения, что вы принимаете участие в эксперименте по исследованию оценок восприятия, экспериментатор спрашивает вас, какой из отрезков на рис. 7-2 соответствует эталонному отрезку. Вы с легкостью определяете, что это отрезок номер 2. Так что нет ничего удивительного в том, что пятеро отвечающих перед вами все как один называют отрезок номер два.

Следующее сравнение проходит с той же легкостью, и вы настраиваетесь высидеть до конца скучного эксперимента. Но на третьем туре вы начинаете волноваться. Хотя правильный ответ кажется столь же простым, как и раньше, первый испытуемый говорит что-то явно не то. Когда второй участник экспери-

■ **Рис. 7-2. Образцы карточек для сравнения в экспериментах Соломона Аша по конформизму.** Участники определяют, какой ч.ч трех сравниваемых отрезков соответствует этап™, ,ir.u,i



276 ■ Часть II. Социальные воздействия

*В одном из экспериментов Лит по конформизму (вверху) участник под номером 6 испытывает затруднения и переживает конфликт, услышав, как пять человек перед ним дали ложный ответ.*

*«Знающий истину пусть объявит ее, не спрашивая, кто за нее и кто против».* Генри Джордж, «Вопрос об Ирландской земле», 1881

мента повторяет то же самое, вы подсказываете на стуле и пялитесь на карточки. Третий согласен с первыми двумя. Ваша челюсть отвисает, вы покрываетесь испариной. «Что такое происходит? — вопрошаете вы себя. — Они ослепли? Или я?» Четвертый и пятый согласны со всеми предыдущими. Теперь экспериментатор смотрит на вас. И вы переживаете «эпистемологический кошмар»: «Как мне узнать, что правильно? То, что говорят мои товарищи, или то, что говорят мои глаза?»

В экспериментах Аша этот конфликт пережили десятки студентов. В контрольном эксперименте отвечавшие поодиночке давали верный ответ в более чем 99% случаев. Аш хотел выяснить: если несколько других испытуемых («подсадных», специально подученных экспериментатором) дадут идентичные неверные ответы, станут ли люди утверждать то, что они в другом случае отрицали бы? Хотя некоторые испытуемые ни разу не проявили конформизма, три четверти сделали это хотя бы однажды. В итоге в 37% случаев отвечавшие проявили конформизм (или нам следует сказать, что они «полагались на других»? ). Разумеется, это означает, что 63% ответов не подверглись влиянию конформизма. Однако, несмотря на то что многие из испытуемых в достаточной мере проявили свою независимость, чувства Аша (1955) по отношению к конформизму были так же ясны, как и правильный ответ на его вопросы: «То, что довольно интеллигентные и добросовестные молодые люди были готовы назвать белое черным, является тревожным обстоятельством. Это поднимает ряд вопросов о наших методах образования и о ценностях, определяющих наше поведение».

Метод Аша стал образцом для сотен последующих экспериментов. В этих экспериментах не хватало того, что в главе 1 мы называли «бытовым реализ-

Глава 7. Конформизм ■ 277

мом» повседневного конформизма, но в них присутствовал «экспериментальный реализм». Участники были эмоционально вовлечены в происходящее. Однако процедура Аша требует больших затрат, и ее трудно контролировать, так как она требует целой команды «подсадных», которые от испытуемого к испытуемому должны действовать с почти идеальным постоянством. Ричард Кратчфилд (Richard Crutfield, 1955) преодолел эту трудность, автоматизировав эксперимент Аша. Пятеро участников — каждый из них настоящий испытуемый — находятся в индивидуальных кабинках, расположенных рядом, и смотрят на фигуры, проецируемые на противоположную стену. В каждой кабинке есть пульт с лампочками и переключателями, позволяющий испытуемому сообщать свой ответ экспериментатору и видеть ответы других. После серии разминочных заданий каждый из участников обнаруживает, что он отвечает последним, уже зная (фальсифицированные экспериментатором) ответы других испытуемых.

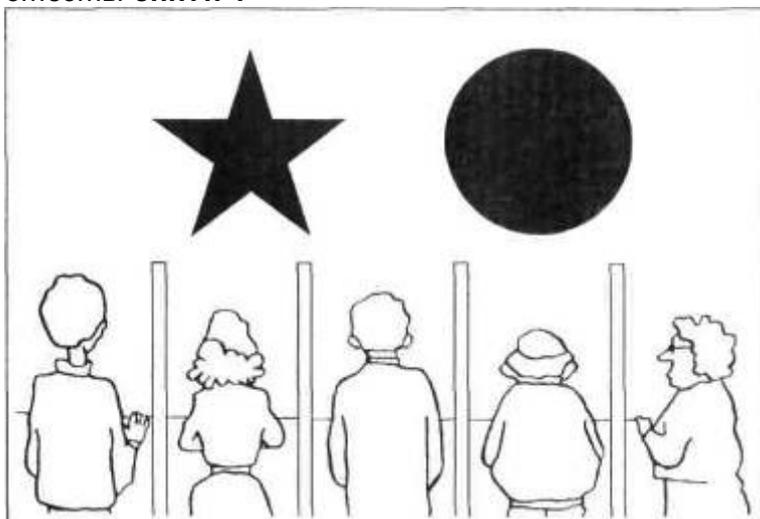
Метод позволяет исследователю предлагать самые различные задания. Кратчфилд тестировал армейских офицеров, показывая им расположенные рядом звезду и круг (рис. 7-3). Площадь круга была на треть больше площади звезды. Но в том случае, когда

каждый из офицеров был уверен, что все остальные считают площадь звезды большей, 46% отвергло свидетельство своих чувств и присоединилось к мнению группы. Тестируемые поодиночке, все они отрицали, что утверждение «я сомневаюсь, что могу быть хорошим руководителем» характеризует их. Разумеется, — они ведь были командирами. И все же, когда они думали, что все остальные офицеры согласны с таким утверждением, почти в 40% случаев они также соглашались с ним.

Даже идеологически неприемлемые взгляды могут быть признаны верными, если они приняты группой. Незадолго до того, как Движение 1960-х годов за Этический комментарий:

*профессиональная этика обычно требует по окончании эксперимента разъяснить его суть (см. главу 1). Представьте себя экспериментатором, который только что закончил сеанс с конформным испытуемым. Сможете ли вы раскрыть свой обман, не вызвав у испытуемого ощущения, что он оказался легковерным идиотом?*

■ **Рис. 7-3. Тест на конформизм Ричарда Кратчфилда.** Испытуемые находятся в соседних кабинках и отвечают на вопросы, касающиеся изображений, которые Появляются перед "ими на стене, — после того как Узнают фальсифицированные ответы дпн?н 1-



278 ■ Часть II. Социальные воздействия

свободу слова выплеснулось на поверхность в университете Калифорнии (Беркли), Кратчфилд с коллегами выявил, что 58% его студентов готовы присоединиться к мнению группы и согласиться с тем, что «свобода слова скорее привилегия, чем право, и обществу следует приостановить действие свободы слова, если оно почувствует угрозу для себя» (Krech & others, 1962).

Результаты Шерифа, Аша и Кратчфилда способны встревожить, поскольку ни в одном из экспериментов не было

«Это слишком легко — присоединять ся к большинству».

Сенека,

«Письма к Луцилию»

явного, открытого принуждения к конформизму — не было ни поощрений за «командную игру», ни наказаний за индивидуализм. Если люди настолько уступчивы при минимальном давлении, то что лее будет при прямом принуждении? Сможет ли кто-нибудь принудить среднего североамериканца к акту жестокости? Я бы, например, предположил, что нет: благодаря своим гуманистическим, демократическим, индивидуалистским ценностям североамериканец смог бы противостоять такому давлению. К тому же между безобидными устными заявлениями, которые делаются в подобных экспериментах, и нанесением кому-то реального вреда — огромная дистанция; ни вы, ни я никогда не поддались бы давлению, если бы вас заставляли навредить кому-то. Или поддались бы? Социальный психолог Стенли Милграм (Stanley Milgram) заинтересовался этим вопросом.

**ЭКСПЕРИМЕНТЫ МИЛГРАМА: ПОДЧИНЕНИЕ**

Эксперименты Милграма (1965, 1974), целью которых было определить, что будет, если авторитетные приказания разойдутся с призывами совести, стали одними из самых знаменитых и дискуссионных экспериментов в социальной психологии. «В большей, по-видимому, степени, чем любой другой эмпирический вклад за всю историю социальных наук, — отмечал Ли Росс (Lee Ross, 1988), — они стали частью интеллектуального наследия человечества — не такого уж обширного набора исторических случаев, библейских притч и шедевров классической литературы, к которому обычно обращаются серьезные мыслители, когда рассуждают о природе человека или об истории человечества».

Вот сцена, поставленная Милграмом, талантливым мастером, который был автором сценария и режиссером спектакля: два человека приходят в психологическую лабораторию Йельского университета, чтобы принять участие в исследовании процесса обучения и памяти. Суровый экспериментатор в сером рабочем халате объясняет, что испытываются новаторские исследования эффекта наказания при обучении. Для эксперимента требуется, чтобы один из испытуемых обучил другого списку пар слов и наказывал за ошибки, нанося удары электрическим током возрастающей интенсивности. Чтобы распределить роли, они тянут из шляпы полоски бумаги. Один из участников, 47-летний бухгалтер с манерами, выдающимися мягкий характер, является «подсадным». Он притворяется, что на его полоске написано «ученик», и следует в соседнюю комнату. «Учителю» (доброволец, пришедший по объявлению в газете) дают для примера несильный удар током, а затем он видит, как экспериментатор привязывает «ученика» к креслу и закрепляет электрод у него на запястье.

После этого «учитель» и экспериментатор возвращаются в главную комна-  
TV. ГПР <SVtTT<ТТР 7ТКЪ ЧЯТТТ/ГМ ЯР>Т РПРР МРРТП ТТРПАГТ  
^ГР\*ТРП!ДТГ\*Г>Г>Л ТП1/^1& Г ТТОГ»ЛТУ ТТХА~

Глава 7. Конформизм ■ 279

## **В ОБЪЕКТИВЕ**

### **ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ПРОТЕСТОВ «УЧЕНИКА»**

#### **В ЭКСПЕРИМЕНТАХ МИЛГРАМА С «СЕРДЕЧНЫМ НЕДОМОГАНИЕМ»:**

*75 вольт.* Уй! *90 вольт:* Уй! *105 вольт (громче):* Уй! *120 вольт:* Уй! Эй, это и правда больно. *135 вольт:* Уй!!

*150 вольт:* Уй!!! Экспериментатор! Это все. Выпустите меня отсюда. Я вам говорю, у меня с сердцем плохо. Меня беспокоит, что у меня с сердцем. Пожалуйста, выпустите меня отсюда. Меня беспокоит, что у меня с сердцем. Я отказываюсь продолжать. Выпустите меня. *165 вольт (кричит):* Уй!! Выпустите меня! *180 вольт (кричит):* Уй! Я не могу терпеть боль. Выпустите меня отсюда! *195 вольт:* Уй! Выпустите меня отсюда. Выпустите меня отсюда. У меня болит сердце. Выпустите меня отсюда! Вы не имеете права держать меня здесь! Выпустите меня! Выпустите меня отсюда! Выпустите меня! Выпустите меня отсюда! У меня болит сердце. Выпустите меня! Да выпустите же меня!

*210 вольт:* Уй! Экспериментатор! Выпустите меня отсюда. С меня хватит. Я больше не хочу участвовать в этом эксперименте.

*225 вольт:* Уй! *240 вольт:* Уй!

*255 вольт:* Уй! Выпустите меня отсюда. *270 вольт (агонизирующий крик):* Выпустите меня отсюда. Выпустите меня отсюда. Выпустите меня. Выпустите меня отсюда. Вы слышите? Да выпустите же меня отсюда.

*285 вольт (агонизирующий крик).* *300 вольт (агонизирующий крик):* Я абсолютно отказываюсь отвечать дальше. Выпустите меня отсюда. Вы не имеете права держать меня здесь. Выпустите меня. Выпустите меня отсюда.

*315 вольт (очень громкий агонизирующий крик):* Я вам говорю, я отказываюсь отвечать. Я больше не участвую в этом эксперименте.

*330 вольт (громкий и продолжительный агонизирующий крик):* Выпустите меня отсюда. Выпустите меня отсюда. У меня болит сердце. Выпустите меня, я вам говорю (*истерически*). Выпустите меня отсюда. Выпустите меня отсюда. Вы не имеете права держать меня здесь. Выпустите меня! Выпустите меня! Выпустите меня! Выпустите меня! Выпустите меня отсюда! Выпустите меня! Выпустите меня!

Из книги Стенли Милграма «Подчинение авторитету», с. 56—57.

чателями в диапазоне от 15 до 450 вольт с шагом в 15 вольт. Переключатели помечены: «слабый удар», «очень чувствительный удар», «опасно: мощнейший Удар» и т. д. На отметках в 435 и 450 вольт стоит «XXX». Экспериментатор приказывает «учителю» «переключать генератор на одну ступеньку выше» всякий раз, когда «ученик» дает неверный ответ. При каждом переключении вспыхивает лампочка, щелкает реле и звучит зуммер.

Если испытуемый уступает требованиям экспериментатора, он слышит, как «ученик» стонет на 75, 90 и 105 вольтах. При 120 вольтах «ученик» кричит, что ему больно. А при 150 вольтах он взывает: «Экспериментатор, выпустите меня отсюда! Я больше не хочу участвовать в эксперименте! Я отказываюсь продолжать!» При 270 вольтах его протесты превращаются в агонизирующий крик, и он продолжает настаивать, чтобы его выпустили. При 300 и 315 вольтах он кричит, что отказывается отвечать. После 330 вольт он замолкает. В ответ на просьбы или предложения «учителя» прервать процедуру экспериментатор

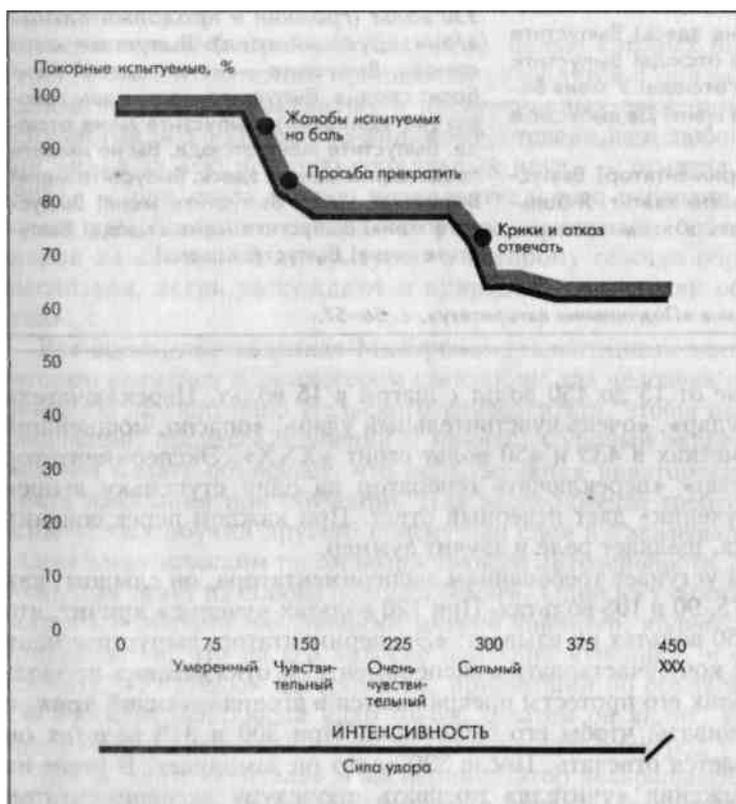
280 ■ Часть II. Социальные воздействия

замечает, что отсутствие ответа должно расцениваться как неверный ответ. Чтобы вынудить испытуемого продолжать, он использует четыре фразы:

- Фраза 1: «Пожалуйста, продолжайте» (или «Пожалуйста, дальше»).
- Фраза 2: «Условия эксперимента требуют, чтобы вы продолжали».
- Фраза 3: «Чрезвычайно важно, чтобы вы продолжали».
- Фраза 4: «У вас нет другого выбора; вы *должны* продолжать».

Как бы далеко вы зашли? Милграм описывал эксперимент 110 разным людям: психиатрам, студентам и представителям среднего класса. Во всех трех группах опрашиваемые предположили, что они подчинялись бы примерно до 135 вольт; ни один не собирался зайти за 300 вольт. Учитывая, что из-за влияния самооценки возможны отклонения, Милграм спрашивал также, как далеко, по их мнению, могут зайти *другие*. Практически никто не ожидал, что хоть кто-то дойдет до отметки силы удара «XXX» (психиатры предполагали, что примерно один из тысячи).

Но когда Милграм проводил эксперимент с 40 мужчинами — различных профессий, в возрасте от 20 до 50 лет — 25 из них (63%) дошли до полных 450 вольт. Фактически происходило следующее: все, кто достигал 450 вольт, подчинялись команде «продолжать» до тех пор, пока после двух ударов их не останавливал экспериментатор. Получив эти обескураживающие результаты, Милграм в дальнейшем сделал протесты «ученика» еще более убедительными. Когда «ученика» привя-



и Рис. 7-4. Эксперимент Милграма по подчинению.

Процент испытуемых, подчинившихся экспериментатору!, несмотря на крики протеста «ученика» и его отказ отвечать. (По данным Милграма, Глава 7. Конформизм ■ 281

«Если бы в Соединенных Штатах была создана система лагерей смерти по образцу нацистской Германии, подходящий персонал для этих лагерей можно было бы набрать в любом американском городе средней величины». Стенли Милграм — передаче Си-Би-Эс «Шестьдесят минут», 1979

чывали к креслу, «учитель» мог слышать, как тот жалуется на «слабое сердце» а экспериментатор отвечает: «Хотя удар может быть болезненным, он не причинит необратимого повреждения тканей». Страдальческие протесты «ученика» (см. «В объективе: последовательность протестов») принесли мало пользы; из 40 новых участников этого эксперимента 26 (65%) полностью уступили требованиям экспериментатора (рис. 7-4).

Милграма встревожила покорность его испытуемых. А использованная им процедура обеспокоила многих социальных психологов (Miller, 1986). На самом деле «ученик» в этих экспериментах не получал ударов током (он вставал с кресла и включал магнитофонную запись протестов). Тем не менее некоторые критики заявили, что Милграм в своих экспериментах делал со своими испытуемыми то же, что они делали с жертвой: мучил их против их воли. Действительно, многие «учителя» испытывали стресс. Они потели, дрожали, заикались, кусали губы, охали и даже раздражались нервным смехом. Обозреватель «Нью-Йорк тайме» жаловался, что «жестокость, проявленная к ничего не подозревающим участникам эксперимента, уступает только жестокости, которая вырвалась из них» (Marcus, 1974). Критики указывали также, что могла пострадать Я-концепция участников эксперимента. Жена одного из испытуемых сказала ему: «Ты можешь считать себя Эйхман-ном» (речь идет о коменданте нацистского лагеря смерти Адольфе Эйхманне). Телекомпания Си-Би-Эс изобразила результаты экспериментов и их обсуждение в двухчасовой экранизации под названием «The Tenth Level» («Десятый уровень»), в которой кинозвезда Уильям Шатнер из «Star Trek» сыграл роль Милграма.

В свою защиту Милграм ссылался на уроки, которые можно извлечь из почти двух дюжин его экспериментов, проводившихся на весьма представительной выборке, достигавшей

1000 человек. Он также напомнил критикам о поддержке, которую он получал от участников эксперимента после раскрытия обмана и объяснения целей исследования. В опросах, проводившихся после эксперимента, 84% испытуемых заявили, что были рады принять участие, и только 1% сожалел о содеянном. Годом позже психиатры консультировали 40 человек из числа тех, кто испытывал наибольший дискомфорт, и пришли к выводу, что, за исключением временного стресса, вреда испытуемым причинено не было.

*«Историю,  
и боль ее, и муки  
Нельзя  
перечеркнуть,  
Но если  
с мужеством  
принять,  
То можно  
Не повторять их  
Все вновь и вновь».*

Майя Эйнджелов, «Поэма президентской инаугурации», 20 января 1993 г.

### **ЧЕМ ВЫЗВАНО ПОДЧИНЕНИЕ?**

Милграм не только выявил, до какой степени люди подчиняются авторитету; он также исследовал условия, вызывающие подчинение. В последующих экспериментах он варьировал некоторые социальные параметры и получал изменение степени проявления уступчивости в диапазоне от 0 до 93% полностью подчиняющихся. Решающими факторами оказались следующие: эмоциональное удаление от жертвы; близость и легитимность авторитета; обстоятельство,

282 ■ Часть II. Социальные воздействия

### **В ОБЪЕКТИВЕ**

#### **ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ ЖЕРТВЫ**

Невинные жертвы вызывают больше сочувствия, когда они персонализированы. В ту же неделю, когда передавались сообщения о произошедшем в Иране землетрясении, во время которого погибло 3000 человек, весь мир скорбел по одному итальянскому мальчику, который потерялся и умер в заброшенном колодце. Расчетная статистика потерь в ядерной войне деперсонализирована до такой степени, что обычно уже не воспринимается. Поэтому Роджер Фишер, профессор международного права, предложил следующий способ персонализации жертв:

«Как известно, президента повсюду сопровождает молодой человек, обычно морской офицер. Он носит с собой черный атташе-кейс, в котором находятся шифры, необходимые для начала ядерной войны. Я могу себе представить, что президент на заседании штаба имеет возможность рассматривать ядерную войну как абстрактную проблему. Объявить о начале войны

он может следующим образом: "Согласно плану 5ЮР № 1 решение положительное. Передайте по линии Альфа XYZ". Такой жаргон не позволяет никому даже задуматься, о чем, собственно, идет речь. А потому я предлагаю поступить очень просто. Необходимо поместить требуемые коды в маленькую капсулу и зашить ее добровольцу около сердца. Доброволец, сопровождая президента, будет всегда носить с собой большой мясницкий нож. Если когда-нибудь президенту захочется нанести ядерный удар, то сначала ему непременно придется убить одного человека своими собственными руками. — Джордж, — скажет президент, — мне очень жаль, но десять миллионов должны умереть. — Затем президент посмотрит на него и ощутит, что такое смерть — что такое *безвинная* смерть. Кровь на коврах Белого дома: реальность врывается и сюда. Когда я высказал это предложение своим знакомым в Пентагоне, они ответили: "Бог мой, это же ужасно. Необходимость убить кого-то может исказить суждения президента. Он может так и не нажать на кнопку"».

*Из статьи «Предупреждение ядерной войны» Роджера Фишера, 1981.*

является ли авторитет институционализированным; а также освобождающее воздействие

неподчиняющегося коллеги-испытуемого.

### **ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ УДАЛЕНИЕ ОТ ЖЕРТВЫ**

Испытуемые Милграма действовали с меньшим сочувствием к «ученикам», когда не могли их видеть (и те не видели их). Когда жертва находилась на значительном расстоянии и «учитель» не слышал ее жалоб, почти все спокойно следовали указаниям до самого конца. Если же ученик находился в той же комнате, «*всего лишь*» 40% доходили до рубежа в 450 вольт. Полное подчинение падало до 30%, когда от «учителя» требовали прижимать руку «ученика» к токопроводящей пластинке.

То же самое происходит и в повседневной жизни, когда оказывается легче проявлять жестокость по отношению к тому, кто находится на расстоянии или деперсонализован. Тогда люди могут быть безразличны даже к большим трагедиям. Палачи деперсонализуют казнимых, надевая им на головы мешки. Военная этика позволяет бомбить беззащитную деревню с высоты в 40 000 футов (12 км), но не допускает расстрела в упор столь же беззащитных крестьян. Когда в бою можно воочию увидеть своих врагов, многие солдаты или не стре-

### Глава 7. Конформизм ■ 283

ляют вообще, или стреляют не целясь. Подобное неподчинение — редкость среди тех, кто получил приказ убивать с помощью артиллерийского или авиационного оружия, действующего на большом расстоянии от цели (Padgett, 1989). Несомненно, люди больше сочувствуют тем, кто персонифицирован. По этой самой причине призывы к спасению нерожденных детей или голодающих почти всегда персонифицируются, для чего сопровождаются наглядными фотографиями или описаниями. Возможно, еще более убедительное воздействие оказывает изображение эмбриона, полученное с помощью ультразвукового исследования. Опрос, проведенный Джоном Лайденом и Кристиной Дункель-Шеттер (John Lydon & Christine Dunkel-Schetter, 1994) показал, что женщины «в положении» демонстрируют больше решимости не прерывать свою беременность, если перед этим видят ультразвуковую картинку эмбриона с ясно различимыми частями тела. В работе известного шотландского экономиста Адама Смита «Теория моральных чувств» («Theory of Moral Sentiments»), опубликованной в 1790 году, описывается, что могло бы произойти, если бы «гигантская Китайская империя вместе с мириадами ее обитателей неожиданно была бы уничтожена землетрясением». Типичный европеец, по мнению Адама Смита, услышав такую весть, «выразил бы глубочайшее сочувствие трагедии этого несчастного народа, высказал бы многочисленные скорбные суждения о превратностях человеческого бытия... и, покончив со всей этой тонкой философией, вернулся бы к своим делам или к своим развлечениям... как если бы ничего не произошло».

### **БЛИЗОСТЬ И ЛЕГИТИМНОСТЬ АВТОРИТЕТА**

Физическое присутствие экспериментатора также влияет на подчинение. Когда Милграм давал свои указания по телефону, ему подчинялся только 21% (причем многие из испытуемых лгали, что продолжают эксперимент). Другие опыты подтвердили, что, когда отдающий приказы находится в непосредственной близости, процент уступчивых возрастает. При легком прикосновении к их руке люди более склонны одолжить десять центов, подписать петицию или попробовать новый вид пиццы (Kleinke, 1977; Smith & others, 1982; Willis & Hamm, 1980).

Авторитет, однако, должен восприниматься законным. В одном из вариантов основного эксперимента подстроенный телефонный звонок вынуждал экспериментатора покинуть лабораторию. Удаляясь, он сообщал, что, поскольку данные регистрируются оборудованием автоматически, «учителю» следует просто продолжать эксперимент. После ухода экспериментатора другой испытуемый, которому отводилась роль клерка (на самом деле еще один «подсадной»), начинал вдруг командовать. Клерк «решал», что удар следует усиливать на одну ступеньку за каждый неверный ответ и соответственно инструктировал «учителя». В этом случае полностью подчиняться отказывались 80% испытуемых. Тогда «подсадной», симулируя возмущение таким неподчинением, сам садился за электрический генератор и пытался взять на себя роль «учителя». В этот

момент большинство неподчинявшихся испытуемых выражали про-  
*Представыте себе, что в вашей власти предотвратить либо приливную волну, которая может убить 25 000 человек в Пакистане, либо авиакатастрофу в вашем городском аэропорту, во время которой погибнет 250 человек, либо дорожное происшествие, в котором погибнет ваш знакомый. Что бы вы выбрали?*

284 ■ Часть II. Социальные воздействия

тест. Некоторые пытались выключить генератор. Один крупный мужчина даже приподнял скандалиста со стула и швырнул в угол комнаты. Такое восстание против «незаконного» авторитета резко контрастирует с вежливой почтительностью, обычно проявляемой к экспериментатору.

Такое неподчинение резко отличается от поведения медсестер, работавших в больнице, которым, по условиям одного из опытов, звонил незнакомый доктор и приказывал ввести больному явно завышенную дозу лекарства (Hofling & others, 1966). Исследователи рассказали группе медсестер и студенток, обучающихся на медсестер, об этом эксперименте и поинтересовались, как бы они реагировали. Почти все ответили, что не ввели бы указанную дозу лекарства. Одна из испытуемых утверждала, что ответила бы примерно так: «Извините, доктор, но я не имею права давать никаких лекарств без письменного предписания, особенно с таким превышением обычной дозы, да еще лекарство, с которым я мало знакома. Если бы это было возможно, я бы выполнила ваше указание, но это противоречит правилам нашей больницы и моим моральным нормам». Тем не менее, когда 22 другие медсестры получили такое телефонное указание, все, кроме одной, без колебаний подчинились (пока их вовремя не перехватили на пути к пациенту). Хотя не все медсестры так уступчивы (Rank & Jacobson, 1977), эти испытуемые следовали привычному правилу: доктор (легитимный авторитет) приказывает — медсестра выполняет.

Уступчивость по отношению к легитимному авторитету с очевидностью проявилась также в невероятном случае «заднепроходного уха» (Cohen & Davis, 1981; цитируется Cialdini, 1988). Врач прописал капли больному, страдающему воспалением правого уха. В предписании доктор сократил «place in right ear» («закапать в правое ухо») до «place in R ear» («закапать в зад»). Прочитав рецепт, уступчивая медсестра ввела капли в задний проход уступчивого пациента.

### **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АВТОРИТЕТ**

Коль скоро престиж авторитета так важен, не исключено, что легитимность приказов в опытах Милграма поддерживалась за счет институционального престижа Йельского университета. В интервью, проведенных после эксперимента, многие участники отмечали, что если бы не репутация Йельского университета, они бы не подчинились. Для проверки этого утверждения Милграм решил переместить эксперимент в Бриджпорт, штат Коннектикут. Экспериментаторы обосновались в скромном офисе с вывеской «Исследовательская ассоциация Бриджпорта». В результате обычного эксперимента с «сердечным недомоганием», проведенного тем же самым персоналом, какой процент испытуемых подчинился полностью, как вы полагаете? Несмотря на то что доля полностью подчинившихся испытуемых уменьшилась, она все равно осталась довольно высокой — 48%.

В реальной повседневной жизни авторитеты, поддержанные различными институтами, также обладают социальной властью. Роберт Орнстейн (Robert Ornstein, 1991) рассказал о своем знакомом психиатре, который приехал по вызову на край утеса в Сан-Матео, Калифорния, где один из его пациентов, Альфред, угрожал, что бросится вниз. Психиатр не смог при помощи разумных доводов переубедить Альфреда, и ему оставалось только надеяться на скорое прибытие полицейского — эксперта по кризисным ситуациям.

Глава 7. Конформизм ■ 285

Тот запаздывал, но тут неожиданно появился другой сотрудник полиции, не ведающий о происходящей драме, и оглушительно закричал в мегафон, обращаясь к собравшейся на утесе группе: «Какой идиот оставил свой "понтак-универсал" посреди дороги? Я чуть в него не врезался. Уберите его *немедленно!*» Услышав это, Альфред тут же послушно спустился на дорогу, убрал с нее машину и без единого слова позволил увезти себя в

ближайшую больницу.

### **ОСВОБОЖДАЮЩЕЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ ГРУППЫ (ЛИБЕРАТИВНЫЙ ЭФФЕКТ)**

В упомянутых классических опытах проявляется негативный аспект конформизма. А может ли конформизм быть конструктивным? Возможно, вы припомните случаи, когда пылали праведным гневом из-за несправедливого отношения учителя или из-за чьего-то оскорбительного поведения, но побаивались возражать. А потом, когда один или несколько человек решались высказаться, то и вы следовали их примеру. Милграм зафиксировал это освобождающее воздействие конформизма в экспериментах, где «учителю» должны были помогать два «подсадных». По ходу проведения опыта оба они отказывались подчиняться экспериментатору и тогда тот приказывал настоящему испытуемому продолжать эксперимент в одиночку. Подчинился ли он? Нет. 90% участников освободили себя от дальнейшего участия в эксперименте, подражая неподчиняющимся «подсадным».

### **ОБСУЖДЕНИЕ КЛАССИЧЕСКИХ ЭКСПЕРИМЕНТОВ**

Обычная реакция на результаты, полученные Милграмом, — искать параллели в современной истории. Восклицание «Я только выполнял приказы!» защищает Адольфа Эйхманна в нацистской Германии; лейтенанта Уильяма Келли, который в 1968 году санкционировал неспровоцированное

*«Если главнокомандующий прикажет подполковнику пройти в угол и встать там на голову, я на месте подполковника именно так и сделаю».* Оливер Норт, 1987

убийство сотен вьетнамцев в деревне Мп Лай<sup>1</sup>; «этнические чистки», происходившие совсем недавно в Ираке, Руанде и Боснии. Вот что рассказывает одна из жертв из числа боснийских мусульман:

*«Меня изнасиловали, а потом пытали, потому что они знали, что я — жена одного из лидеров мусульманской партии. Но больше всего мучил меня наш сосед, человек, к которому мой муж относился как к собственному брату. В конце июня четники схватили другого нашего соседа и под прицелом автомата заставляли его изнасиловать четырнадцатилетнюю девочку. Он стоял, дрожа и заикаясь от страха. Потом повернулся к четнику, которого считал главным, и сказал: "Не заставляйте меня делать это. Я знаю ее с тех пор, как она родилась..." Его избивали у всех на виду до тех пор, пока он не умер. Это был урок для остальных сербов — здесь пет места жалости, каждый должен делать то, что ему приказывают» (Drakuli, 1992).*

Солдат натаскивают на однозначное выполнение приказов. В Соединенных Штатах военные знают, что даже морская пехота не должна выполнять неправомочные приказы, но солдат не учат распознавать их незаконность или

*'То же, что Сонгмн. (Прим. персе.)*

286 ■ Часть II. Социальные воздействия

аморальность (Staub, 1989). Вот что вспоминает один из участников бойни в Ми Лай:

*«... (Лейтенант Келли) приказал мне открыть огонь. И я начал стрелять и выпустил в толпу магазина четыре... Они умоляли нас, говорили: "Нет, нет". А матери прижимали к себе детей и... Но мы продолжали стрелять. А они все протягивали к нам руки и умоляли нас прекратить это» (Wallace, 1969).*

«Безопасный» академический контекст экспериментов по подчинению существенно отличается от военного контекста. Эти эксперименты отличаются также и от других экспериментов по конформизму силой применяемого социального давления: уступчивость порождается прямым приказанием. Без принуждения люди обычно не проявляют жестокости. И все же в опытах Аша и Милграма есть кое-что общее. Они демонстрируют нам, каким образом уступчивость может возобладать над соображениями морали. В этих экспериментах удается вынудить людей идти против своей совести. Такие опыты не просто преподают нам академический урок; они привлекают наше внимание к нравственным конфликтам в нашей собственной жизни. К тому же они иллюстрируют и подтверждают несколько известных принципов социальной психологии, таких как связь между поведением и установкой, сила влияния ситуации и упорное стремление совершить фундаментальную ошибку атрибуции.

## ПОВЕДЕНИЕ И УСТАНОВКИ

В главе 4 мы отметили, что установки не могут определять поведение, когда внешние воздействия сильнее внутренней убежденности. Эксперименты красочно иллюстрируют этот принцип. При опросе поодиночке испытуемые Аша почти всегда давали правильный ответ. Другое дело, когда они в одиночку противостояли группе. В экспериментах по подчинению мощное социальное давление (приказы экспериментатора) превосходило другое, более слабое (жалобы находящейся на удалении жертвы). Разрываясь между жалобами жертвы и указаниями экспериментатора, между желанием избежать жестокости и желанием быть хорошим испытуемым, поразительно большое число людей выбирало все-таки подчинение. Милграм комментирует это следующим образом: ■«Некоторые испытуемые были полностью убеждены в неправильности того, что они делали, однако ощущали себя — по крайней мере внутренне — как находящихся на стороне сил добра. Они никак не могли осознать тот факт, что субъективные переживания до тех пор не будут иметь отношения к нравственным коллизиям, пока не выразятся в поступках. Политический контроль осуществляется посредством действий... Тирании увековечиваются угрюмыми людьми, которым не хватает храбрости отстаивать свои убеждения. Снова и снова в этом эксперименте люди придают слишком мало значения тому, что они делают, и никак не могут мобилизовать достаточно внутренних сил, чтобы защитить свои ценности собственными поступками» (Milgram, 1974, p. 10).

Почему участники не могли выйти из эксперимента? Каким образом они попадались в ловушку? Представьте себя на месте «учителя» в еще одной версии эксперимента Милграма, в той, которую он никогда не пытался реализовать. Предположим, что, когда «ученик» дает первый же неверный ответ, экспериментатор просит вас включить напряжение в 330 вольт. Щелкнув переключателем, вы услышите стон ученика, его жалобы на сердечное недомогание и просьбы пожалеть его. Станете ли вы продолжать?

Глава 7. Конформизм ■ 287

### ЗА КУЛИСАМИ

Еще работая у Соломона Аша, я часто думал о том, как бы усилить гуманистическую значимость его экспериментов по исследованию конформизма. Сначала я планировал поставить опыт, подобный эксперименту Аша, только с тем отличием, что группа должна была воздействовать на испытуемого, побуждая его подвергать протестующую жертву ударам электрического тока. Однако необходимо было осуществлять сравнительный контроль, чтобы выяснить, насколько сильно станет бить током испытуемый при отсутствии группового давления. Кто-то, скорее всего экспериментатор, должен был давать инструкции испытуемому, когда тот решался на воздействие током. Но здесь возникал новый вопрос. А собственно, как далеко может зайти человек, которому приказывают подвергать жертву таким ударам? Как я тогда осознал, основной интерес эксперимента сместился на исследование готовности человека уступать деструктивным приказам. Для меня это был волнующий момент. Я осознал, что столь простой вопрос является существенно важным в гуманистическом аспекте и одновременно допускает ответ в количественном выражении.

В такой лабораторной процедуре в форме академической теории выражается более фундаментальная озабоченность механизмами власти, озабоченность, которую для моего поколения, и в частности для евреев вроде меня, усугубили жестокости второй мировой войны. Сильное влияние холокоста на мою душу обострило мой интерес к подчиняемости и определило конкретную форму, в которой та исследовалась.

*СТЕНЛИ МИЛГРАМ (Stanley Milgram, 1933-1984), университет Нью-Йорк Сити*  
*Сокращение из источника и из Милграм, 1977, с разрешения А. Милграм.*

Уверен, что нет. Вспомните пошаговое втягивание, характерное для феномена «нога в дверях» (глава 4), и попробуйте сравнить наш гипотетический эксперимент с тем, что реально переживали испытуемые Милграма. Первая мера наказания была довольно мягкой — 15 вольт — и не вызывала протестов. На это вы бы тоже согласились. К моменту, когда напряжение достигало 75 вольт и слышался первый стон ученика,

испытуемые уже пять раз уступили требованиям. В каждом следующем задании экспериментатор предлагал им совершить лишь чуть-чуть более жесткое действие, чем то, что они уже многократно совершали. На отметке в 330 вольт, после 22 уступок, испытуемые уже частично смогли подавить свой внутренний диссонанс. Следовательно, они находились теперь в ином психологическом состоянии, чем те, кто вступил бы в эксперимент с этого момента. Как мы видели в главе 4, внешнее поведение и внутреннее состояние могут подпитывать друг друга, иногда по раскручивающейся спирали. Таким образом, как сообщает Милграм (1974):

•«Многие испытуемые резко занижали свою оценку жертвы как следствие собственных действий против нее. Такие комментарии, как "он был настолько туп и упрям, что заслуживал наказания", были обычным делом. Решившись действовать против жертвы, эти испытуемые считали необходимым рассматривать ее как малоцепную личность, чье наказание было неизбежно из-за дефектов интеллекта и характера самой жертвы».

В начале 1970-х годов находившаяся тогда у власти в Греции военная хунта использовала принцип «обвиняй жертву» при подготовке палачей (Haritos-Fatouros, 1988; Staub, 1989). В Греции, как и в фашистской Германии при воспитании офицеров СС, военные отбирали кандидатов, руководствуясь такими критериями, как уважение к авторитетам и исполнительность. Но эти склон-

288 ■ Часть II. Социальные воздействия

ности сами по себе еще не делали из человека палача. Поэтому сначала его тренировали в охране заключенных, затем он принимал участие в арестах и избиениях жертв, потом наблюдал за пытками и только после этого принимал в них участие. Шаг за шагом законопослушный, но невинный человек превращался в безжалостного исполнителя. Уступчивость порождала одобрение.

Изучив проявления мирового геноцида, Эрвин Штауб (Ervin Staub, 1989) показал, куда может завести этот процесс. Слишком часто критика порождает презрение, стимулирующее жестокость, которая, не получив осуждения, ведет к зверствам, потом к убийствам, а уж затем только к массовым убийствам. Соответствующие внутренние установки одновременно и следуют за действием, и оправдывают его. Обескураживает заключение Штауба: «Человеческие существа способны привыкнуть к тому, чтобы убивать других людей и не видеть в этом ничего особенного».

Но ведь люди способны и на героические поступки. Во время холокоста французские евреи, которых должны были депортировать в Германию, укрылись в деревне Ле Шамбо. Ее жители были в основном протестантами — потомками гонимых теми, кого их собственные авторитеты — пасторы — учили «всегда сопротивляться, когда бы супостаты ни потребовали, подчиниться тому, что противоречит Завету Господнему» (Rochat, 1993). В ответ на приказание выдать спрятанных евреев деревенский пастор непреклонно заявил: «Для меня нет евреев, для меня есть только люди». Еще не зная, как ужасна может быть война и как сильно могут пострадать они сами, участники сопротивления взяли на себя определенные обязательства и потом, поддерживаемые своими убеждениями, авторитетами и друг другом, остались непокорными до конца войны. В этом случае, как и во многих других, сопротивление, оказываемое нацистской оккупации, возникло сразу же и продолжалось до конца войны. Первые проявления уступчивости или сопротивления определяют внутренние установки, которые влияют на поведение, усиливающее, в свою очередь, установки. Из первого поступка возникает внутренняя определенность, которая влечет за собой дальнейшие поступки.

### **СИЛА ВОЗДЕЙСТВИЯ СИТУАЦИИ**

Наиболее важный урок главы 6, состоящий в том, что культура формирует бытие, и наиболее важный урок данной главы — непосредственное влияние ситуации не менее значимо — раскрывают силу воздействия социального контекста. Чтобы ощутить это, попробуйте вообразить, что вы нарушаете какие-то незначительные социальные нормы: вскакиваете посреди лекции, громко поете в ресторане, запросто приветствуете некоего известнейшего пожилого профессора по имени, приходите в церковь в шортах, играете в гольф в костюме, хрустите печеньем на фортепианном концерте. Пытаясь нарушить

социальные ограничения, мы неожиданно осознаем, насколько они сильны. Некоторые из студентов Милграма поняли это, когда он и Джон Сабини (John Sabini, 1983) попросили их помочь в исследовании эффекта нарушения простейших социальных норм: они должны были попросить пассажиров нью-йоркского метрополитена уступить им место. К их удивлению, 56% пассажиров  
*«Людские деяния сильнее людей. Покажите мне человека, который совершил деяние и сам не стал его жертвой и рабом».* Ральф-Вальд Эмерсон, «Представительный человек: Гете», 1850

### **Глава 7. Конформизм ■ 289**

уступали место, даже не получив никаких объяснений. Не менее интересна оказалась собственная реакция студентов: большинство из них сочли это задание чрезвычайно трудным делом. Зачастую слова застревали у них в горле, и им приходилось отступить. А высказав просьбу и получив место, многие из них старались оправдать свое нарушение общепринятых норм, притворяясь больными. Такова сила неписаных правил, регулирующих наше поведение на публике.

Можно также извлечь некоторый урок, связанный с возникновением зла. Несколько гнилых яблок могут погубить весь урожай. Таков образ зла, символами которого являются растленные убийцы из остросюжетных романов и фильмов ужасов. В реальной жизни мы представляем себе зло, вспоминая об истреблении Гитлером евреев, уничтожении Саддамом Хусейном курдов, убийствах Пол Потом кампучийцев. Но иногда причиной зла могут стать обычные социальные причины — жара, влажность и инфекция, которые способствуют тому, что в бочке «гниют» все яблоки. Как показывают эксперименты, описанные выше, ситуация может вынудить обычных людей соглашаться с неправдой или капитулировать перед жестокостью.

Особенно это верно, когда, как это часто бывает в сильно структурированных обществах, самое ужасное зло возникает из череды маленьких зол. «В самом деле, — замечает Джон Дарли (John Darley, в печати), —

*может оказаться, что трудно выявить конкретного человека, который совершает зло; оно (как в случае сознательной продажи компанией "Форд" своей модели "пинто" с ненадежным бензобаком) может выглядеть творением безликой организации, без явных следов какого бы то ни было авторства... Когда кто-то расследует подоплеку злодеяния, он обычно обнаруживает не злобного индивида, осуществляющего некий дьявольский замысел с изощренной жестокостью, а нормальных людей, которые совершали свои "черные дела", просто подпав под влияние сложных социальных условий».*

Немецкие служащие удивили нацистских бонз своей готовностью выполнять канцелярскую работу для холокоста. Они, конечно, не убивали евреев; они

*Даже в индивидуалистской культуре не многие из нас готовы выступить против элементарных общественных норм, как это сделал Эндрю Мартинец, «голый парень» из университета Калифорнии в Беркли. Посетив аудитории и пробежавшись по университетскому кампусу обнаженным, он, как показано на этом снимке, на время оделся, чтобы появиться в зале суда*

290 ■ Часть II. Социальные воздействия

### **ЗА КУЛИСАМИ**

«После многих лет, которые я потратил на исследование того, что именно делает взрослых и детей отзывчивыми, готовыми помогать, я переключился на изучение того, что делает людей неспособными откликнуться на просьбы о помощи, что заставляет их быть деструктивными, вынуждает прибегать к пыткам и геноциду. Какие культуральные характеристики, какие социальные условия, какие личные потребности и мотивы заставляют человеческое существо уничтожать других людей? Что мы можем и должны сделать, чтобы предотвратить зверства геноцида? Как воспитать детей не такими агрессивными, более заботливыми, как создать общество взаимной опеки? Я полагаю, что мой серьезный интерес к доброте и жестокости проистекает из личного опыта. Маленьким еврейским мальчиком в Будапеште я пережил холокост — уничтожение большей части европейских евреев немецкими нацистами и их союзниками. Жизнь мне

спасли одна христианка, которая не раз рисковала собственной жизнью, чтобы помочь мне и моей семье, и Рауль Валленберг, швед, который приехал в Будапешт и, проявив мужество, ум и твердую решимость, спас десятки тысяч евреев от газовой камеры. Эти двое героев не были пассивными наблюдателями, и моя работа для меня является одним из возможных способов тоже не быть таковым».

*ЭРВИН ШТАУВ (Ervin Sfaub), университет Массачусетса*

просто составляли бумаги (Silver & Geller, 1978). Злу легче появляться не сразу, а по частям. Милграм изучал такое разделение, привлекая 40 новых испытуемых к «совершению зла» косвенным образом. Они не включали сами генератор, а лишь предлагали очередное тестовое задание. В этом случае полностью подчинялись 37 из 40. Те же процессы происходят и в нашей повседневной жизни: переход ко злу совершается мелкими шагами, без сознательного намерения творить его. При откладывании каких-то дел со дня на день происходит такой же ненамеренный переход к причинению вреда самому себе (Sabini & Silver, 1982). Студент знает, что курсовую нужно сдать через неделю. По отдельности каждое уклонение от работы — здесь чуть-чуть поиграл на компьютере, там немного посмотрел телевизор — выглядит достаточно безобидным. Однако постепенно студент заваливает-таки свою курсовую работу, вовсе не имея сознательного намерения сделать это.

### **ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ ОШИБКА АТРИБУЦИИ**

Почему результаты классических экспериментов так часто вызывают беспокойство? Не потому ли, что мы ждем от людей действий, соответствующих их диспозициям? Нас не удивляет, когда грубые люди совершают гадости, но мы ожидаем, что люди с позитивной диспозицией будут добрыми. Злые люди творят злые дела, добрые люди — только добрые.

Когда вы читали об экспериментах Милграма, какое впечатление у вас сложилось об их участниках? Большинство людей приписывают им отрицательные черты. Говоря о том или другом подчинившемся испытуемом, его обычно считают агрессивным, холодным и непривлекательным — даже узнав, что их поведение было типичным (Miller & others, 1973). Мы уверены, что жестокость вызывается жестокосердием.

Гюнтер Бирбрауэр (Gunter Bierbrauer, 1979) пытался ослабить влияние

нрлпппрнки гппил пьныу влияния (ггпшляшчття ггьппй пптибк'п атпигппптм'Ъ Р.TV-  
Глава 7. Конформизм ■ 291

***«Оскорбительные эксперименты Милграма на самом деле являются полезной атакой на отрицание и всеобщее безразличие. Как бы ни удручала нас эта истина, мы должны в конце концов осознать тот факт, что многие из нас фактически способны оказаться в роли тех, кто осуществляет геноцид, или стать их пособниками».*** Израэль У. Чарни, исполнительный директор Международной конференции по холокосту и геноциду, 1982

ленты университета, где он преподавал, либо наблюдали сценическое воплощение эксперимента, либо сами играли роль послушного «учителя». Тем не менее все они предположили, что их друзья не будут столь уступчивы в эксперименте Милграма. Как заключает Бир-брауэр, несмотря на собранные социологами свидетельства того, что наше поведение является продуктом социальной истории и современной среды, большинство людей продолжают верить, что внутренние качества проявляются сами по себе: добро творят только добрые люди, и только злые создают зло.

Слишком просто было бы полагать, что Эйхманн, равно как и прочие коменданты Освенцима, представляли собой нецивилизованных монстров. После трудного рабочего дня они отдыхали, слушая Бетховена и Шуберта. Сам Эйхманн внешне был похож на заурядного человека с обычной профессией (Arendt, 1963). То же можно сказать и о тех, кто служил в немецком карательном батальоне, уничтожившем почти 40 000 евреев в Польше, преимущественно женщин, детей и стариков, — они были убиты выстрелами в затылок, так что их мозг выплескивался наружу. Кристофер Браунинг (Christofer Browning, 1992) подчеркивает внешнюю «нормальность» этих людей. Они не были ни нацистами, ни членами СС, ни фанатиками фашизма. Это были рабочие, торговцы, служащие и ремесленники — люди семейные, слишком старые для службы в армии, но неспособные

противостоять прямому приказанию убивать.

В соответствии с выводами Милграма уже невозможно объяснить холокост какими-то уникальными чертами немецкого народа. «Наиболее фундаментальный урок наших опытов, — отмечал он, — состоит в том, что обычные люди, просто выполняя свою работу и не проявляя никакой особой враждебности, смогли стать участниками ужасающего деструктивного процесса» (Milgram, 1974, p. 6). Как часто напоминает своей дошкольной телеаудитории мистер Роджерс, «хорошие люди иногда поступают плохо». Но тогда, возможно, мы должны стать более осторожными по отношению к политикам, чье очарование убаюкивает нас и заставляет поверить, что они неспособны на зло. Под властью злых сил даже лучшие люди иногда изменяются в худшую сторону.

Классические эксперименты по конформизму дают ответы на одни вопросы, но вызывают другие: 1) Иногда люди проявляют конформизм, а иногда нет. Когда же они его проявляют? 2) Почему люди проявляют конформизм? Почему они не способны игнорировать группу, оставаясь «верными самим себе»? 3) Существует ли тип людей, особенно склонных к конформизму? Далее мы подробнее

-----

**«Эйхманн не испытывал ненависти к евреям и, что хуже всего, вообще не испытывал к ним никаких чувств. Изобразить Эйхманна чудовищем — значит представлять его менее опасным, чем он был. Убив чудовище, можно спокойно отправиться спать, поскольку чудовищ не так уж и много. Но если Эйхманн был нормальным человеком, ситуация гораздо более опасна».** Ханна Арендт, «Эйхманн в Иерусалиме», 1963

**narfMOTrvTJrivf т' .лм/" \*тт,тыг гиQ ^ттtv T>rlrjlr\*nr.**

292 ■ Часть II. Социальные воздействия

## **РЕЗЮМЕ**

Конформизм — изменение поведения или убеждений в результате давления группы — проявляется в двух формах. *Уступчивость* — это внешнее следование за группой при внутреннем несогласии. *Одобрение* — это полное соответствие убеждений и поступков социальному давлению.

Три классических эксперимента показывают, каким образом социальные психологи изучают конформизм и то, в какой мере люди могут быть конформными. Музафер Шериф обнаружил, что суждения окружающих влияют на оценку испытуемых кажущегося смещения точечного источника света. Норма «правильных» ответов возникает в процессе эксперимента и сохраняется в течение длительного периода времени, распространяясь и на сменяющиеся «поколения» испытуемых. Такая способность к групповому внушению, выявленная в лабораторных условиях, аналогична внушаемости в реальной жизни.

Соломон Аш использовал тестовое задание, которое предполагало настолько же однозначный ответ, насколько двусмысленным было задание Шерифа. Аш позволял участникам эксперимента слышать суждения других людей о том, какой из трех сравниваемых отрезков равен эталонному, а затем самим высказывать собственное мнение. В том случае, когда «подсадные» участники эксперимента единодушно давали неверный ответ, испытуемые проявляли конформизм в 37% случаев.

Процедура Шерифа *выявляет* одобрителный конформизм; эксперимент Милграма, напротив, выявляет крайнюю форму уступчивости. При наличии ряда условий, способствующих проявлению уступчивости, а именно: легитимности авторитета, его пространственной близости к испытуемому, удаленности жертвы и, наконец, при отсутствии кого-либо, способного подать пример неподчинения, — 65% взрослых испытуемых мужского пола полностью подчинялись приказу совершить по отношению к невинной жертве, кричащей в соседней комнате, то, что они считали нанесением травмирующего удара током.

Эти классические эксперименты продемонстрировали силу социальных влияний и ту легкость, с которой уступчивость влечет за собой одобрение. Зло не просто дело рук плохих людей в этом нашем лучшем из миров, оно также является результатом могущества ситуаций, которые вынуждают людей соглашаться с неправдой или капитулировать перед жестокостью.

### ■ КОГДА ПРОЯВЛЯЕТСЯ КОНФОРМИЗМ?

*Одни ситуации порождают больший конформизм, другие — меньший. Если требуется добиться максимального конформизма, то какие условия для этого следует создать?*

Социальные психологи заинтересовались следующим обстоятельством: если даже в экспериментах Аша, где отсутствовало принуждение, а задания были сформулированы достаточно однозначно, уровень конформизма достигал 37%, можно ли в других обстоятельствах добиться большего? Вскоре исследователи обнаружили, что степень конформизма возрастает, если задание действительно сложное или испытуемый чувствует свою некомпетентность. Чем меньше мы уверены в своих взглядах, тем восприимчивее оказываемся к влиянию окружающих.

Глава 7. Конформизм ■ 293

Кроме того, исследователи обнаружили, что большое значение имеет характер группы. Степень конформизма выше, когда группа состоит из трех и более человек и при этом является сплоченной, единодушной и обладает высоким статусом. Уровень конформизма также выше, когда ответ должен даваться публично и когда испытуемые не делали предварительных заявлений.

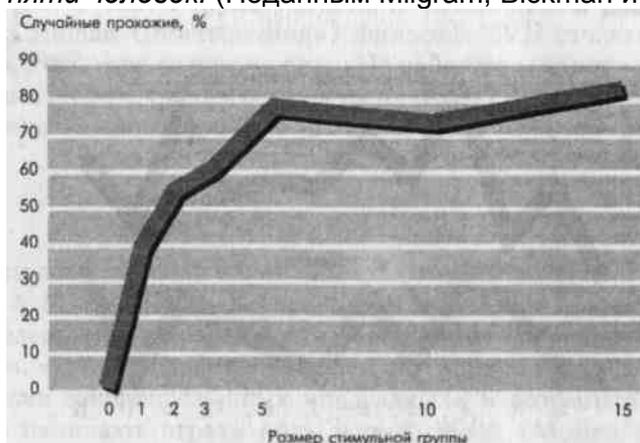
### РАЗМЕР ГРУППЫ

В лабораторных экспериментах группа не обязательно должна быть большой, чтобы можно было достичь наилучшего эффекта. Аш и другие исследователи обнаружили, что в группах численностью от трех до пяти человек уровень конформизма выше, чем в компании одного-двух испытуемых. Увеличение размера группы свыше пяти человек приводит к снижению конформизма (Gerard & others, 1968; Rosenberg, 1961). В полевых экспериментах Милграма и его коллег (1969) один человек или компании в размере 2, 3, 4, 5, 10 и 15 человек останавливались посреди оживленного нью-йоркского тротуара и смотрели вверх. Как показано на рис. 7-5, процент прохожих, которые присоединялись к тем, кто смотрел вверх, возрастал при увеличении размера группы от одного до пяти человек.

Биб Латане (Bibb Latane, 1981) объяснял эффект уменьшения отклика при увеличении размера группы с помощью теории «социального вклада», которая предполагает, что социальное влияние возрастает с ростом степени близости и размера группы. Но с увеличением размера группы отклик уменьшается: второй человек вносит меньший вклад, чем первый, а и-й — меньший, чем (и - 1)-й.

Кроме того, имеет существенное значение, как группа преподносится. Исследователь Дэвид Уайлдер (David Wilder, 1977) предлагал студентам университета Висконсина разобрать одно судебное дело. Прежде чем вынести собственный приговор, студенты смотрели видеозапись обсуждения дела четырьмя «подсадными». Представление их как двух независимых групп по два че-

■ **Рис. 7-5. Размер группы и конформизм.** Процент прохожих, подражавших группе смотревших вверх людей, возрастает при увеличении размера группы от одного до пяти человек. (Поданным Milgram, Bickman и Berkowitz, 1969)



ловека вызывало больший конформизм у испытуемых, чем представление в виде единой группы из четырех человек. Аналогично две группы по три человека порождали больший конформизм, чем одна группа из шести человек, а три группы по два человека — еще больший. Очевидно, согласие нескольких малых групп делает ту или иную позицию более заслуживающей доверия.

### ЕДИНОМЫСЛИЕ

Представьте себя участником эксперимента по конформизму, в котором все выступавшие до вас, кроме одного человека, дали один и тот же неверный ответ. Будет ли для испытуемых пример этого единственного неконформиста таким же освобождающим, как в экспериментах Милграма по подчинению? В нескольких экспериментах выяснилось, что тот, кто нарушает единогласие группы, уменьшает ее социальное влияние (Allen & Levine, 1969; Ash, 1955; Morris & Miller, 1975). Как показано на рис. 7-6, испытуемые почти всегда обнародуют свое мнение, если хотя бы один человек высказал подобное. Испытуемые после таких экспериментов часто признаются, что союзник-неконформист вызвал у них теплые дружеские чувства, но отрицают, что он повлиял на них.

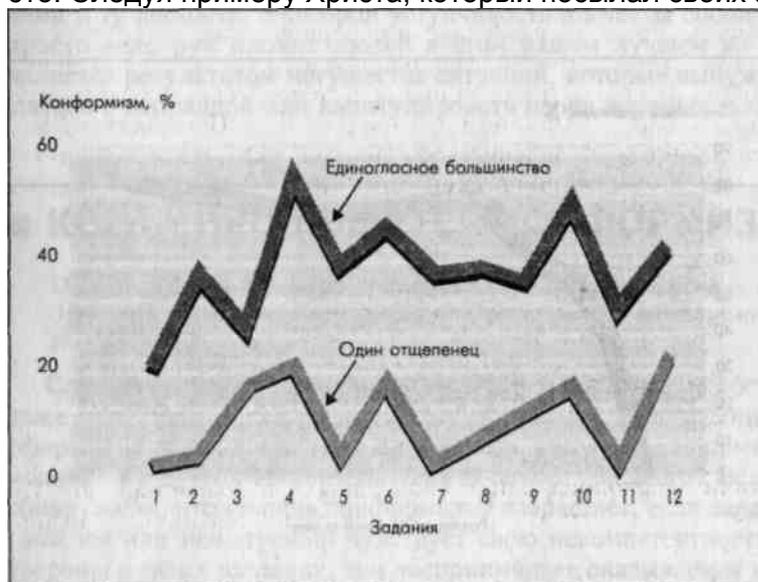
Трудно находиться в меньшинстве, состоящем из одного человека. Очень немногие составы присяжных не смогли вынести единогласный вердикт из-за противодействия лишь одного своего члена. Эти эксперименты свидетельствуют о том, что легче, оказывается, противостоять чему-либо, когда кто-нибудь противостоит вместе с вами. Многие религиозные группы ясно осознают

*«Мое мнение, моя | убежденность обре-| тают бесконечную  
мощь и величие*

*в тот момент, ког-| да к ним присоеди-  
нется другой разум».*

Новалис, «Фрагмент»

это. Следуя примеру Христа, который посылал своих апостолов парами, мормо-



**ш Рис. 7-6. Влияние единогласия на конформизм.**

*Когда кто-то, дав правильный ответ, нарушает единогласие в группе, конформизм испытуемых уменьшается в четыре раза. (Поданным Лгаа, 1955)*

Глава 7. Конформизм ■ 295

ны образуют для миссионерской деятельности группы из двух человек. Поддержка товарища делает человека гораздо более социально храбрым.

Если вы видите, как кто-то выражает свое несогласие — даже если оно ошибочно, — это может усилить вашу собственную независимость. Шарлан Немет и Синтия Чайлз (Charlan Nemeth & Cynthia Chiles, 1988) обнаружили это, предлагая испытуемым наблюдать за группой из четырех человек, где один из них называл синий стимульный материал зеленым. Хотя отступник был не прав, его пример позволил наблюдавшим проявить независимость собственных суждений. В последующем эксперименте они в 76% случаев

правильно называли красные полоски «красными», несмотря на то что все остальные называли их «оранжевыми». При отсутствии такого примера отваги испытуемые в 70% случаев шли на поводу у группы и называли красное «оранжевым».

### **СПЛОЧЕННОСТЬ**

Мнение меньшинства, не принадлежащего к группе, с которой мы себя идентифицируем, — людей из другого колледжа или другого вероисповедания — сможет поколебать нас в меньшей степени, чем то же самое мнение, высказанное кем-то из нашей группы (Clark & Maass, 1988, 1989). Гетеросексуалы, отстаивающие права «геев», могут более успешно влиять на умы других гетеросексуалов, чем это удалось бы гомосексуалистам. Чем больше степень *сплоченности* группы, тем больше у нее власти над своими членами. В университетских женских клубах, например, чем ближе подруги, тем больше они склонны проявлять за столом одинаковые вкусы (Crandall, 1988).

То же самое происходит и в экспериментах, демонстрирующих обстоятельство, что члены группы, для которых значима принадлежность к ней, более подвержены ее влиянию (Berkowitz, 1954; Lott & Lott, 1961; Sakurai, 1975). Таким членам группы не нравятся разногласия внутри группы. Опасаясь быть отвергнутыми людьми, которые им нравятся, они предоставляют им определенную власть над собой. В своем труде «Опыты о человеческом разумении» («Essay Concerning Human Understanding») философ XVII столетия Джон Локк так отзывался о факторе сплоченности: «Не найдется и одного из десяти тысяч, кто был бы достаточно тверд и бесчувствен, чтобы выносить постоянное неодобрение и осуждение своего клуба».

### **СТАТУС**

Как нетрудно предположить, люди с высоким статусом обладают наибольшим влиянием (Driskell & Mullen, 1990). Исследования нарушений правил уличного движения, проведенные с помощью почти 24 000 ничего не подозревающих пешеходов, выявили, что частота нарушений, обычно составляющая 25%, падает до 17% в присутствии законопослушных «подсадных» и возрастает до 44%, когда «подсадные» начинают играть роль нарушителей (Mullen & others, 1990). Причем «подсадным» лучше всего удавалось предотвращать переход улицы в неположенном месте, когда они были хорошо одеты (любопытно, одна-

Сплоченность:

*чувство «Мы» — степень связи членов группы друг с другом, например, за счет взаимной симпатии.*

296 ■ Часть II. Социальные воздействия

ко, что хорошо одетые «подсадные»-нарушители не провоцировали большего количества нарушений). Костюм, судя по всему, «делает человека» также и в Австралии. Майкл Уолкер, Сюзан Харриман и Стюарт Костелло (Michael Walker, Susan Harriman & Stuart Costello, 1980) обнаружили, что пешеходы Сиднея были более благосклонны к хорошо одетым интервьюерам.

Милграм (1974) сообщает, что в его экспериментах на подчинение люди с низким статусом намного охотнее выполняли указания экспериментатора, чем испытуемые с высоким статусом. Дойдя до 450 вольт, один из испытуемых, 37-летний сварщик, повернулся и почтительно спросил: «А что включить теперь, профессор?» (р. 46). Другой же испытуемый, профессор богословия, остановился на 150 вольтах и заявил: «Я не понимаю, почему этот эксперимент нам дороже человеческой жизни», после чего замучил экспериментатора вопросами об «этичности происходящего» (р. 48).

### **ПУБЛИЧНЫЙ ОТВЕТ**

Один из первых вопросов, которым заинтересовались исследователи, состоял в следующем: проявят ли испытуемые в публичных ответах большую степень конформизма, чем в доверительных высказываниях? Или они в частном порядке поддадутся влиянию, но не захотят публично проявить конформизм, чтобы не показаться мягкотелыми? Ныне ответ ясен: эксперименты показывают, что более высокий уровень конформизма люди демонстрируют тогда, когда они должны выступить перед окружающими, а не тогда, когда они записывают свои ответы в одиночестве. Испытуемые Аша, выслушав ответы дру-

*«Если вы горюете о потере лодки — вспомните о "Титанике"».* Анонимный автор гих, меньше поддавались давлению группы, если могли написать ответ, который увидит только экспериментатор. Отстаивать свои убеждения намного легче в уединении кабинки для голосования, чем перед аудиторией.

### **ОТСУТСТВИЕ ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫХ ЗАЯВЛЕНИИ**

В 1980 году кобыла по кличке Подлинная Опасность стала вторым призером скачек «Кентукки-дерби». На следующих скачках «Прайкнесс» она вошла в последний поворот, догоняя лидирующего жеребца Кодекса. Когда они шли уже рядом, ноздря к ноздре, Кодекс неожиданно вильнул в сторону Опасности, заставив ее испугаться, и вырвал почти недосыгаемую победу. Коснулся ли Кодекс Опасности? А может быть, его жокей даже хлестнул Подлинную Опасность? Судьи скачек удалились на закрытое совещание. После кратких прений они решили, что фола не было, и присудили победу Кодексу. Это решение вызвало недовольство болельщиков. В телевизионном повторе было явно видно, что Кодекс действительно задел Подлинную Опасность, чувствительную фаворитку. Был подан протест. Судьи снова обсудили свое решение, но не изменили его. Повлияло ли заявление, сделанное сразу после финиша, на способность арбитров пересмотреть собственное решение? Этого мы уже никогда не узнаем. Тем не менее можно исследовать поведение испытуемых в лабораторной версии событий — с предварительно сделанным заявлением и без него — и по-

### Глава 7. Конформизм ■ 297

*«Люди, которые никогда не берут назад свои слова, любят себя больше, чем истину».*

Жозеф Жубер, «Размышления»

смотреть, будет ли какая-нибудь разница. Еще раз представьте себя участником эксперимента Аша. Экспериментатор демонстрирует отрезки и просит вас отвечать первым. После того как вы обнародовали свое мнение и услышали, что все остальные с ним не согласны, вам дают возможность его изменить. Испытав давление группы, что вы скажете на этот раз?

Оказывается, что почти всегда мнение остается неизменным (Deutsch & Gerard, 1955); высказав суждение публично, люди, как правило, продолжают его придерживаться. Однако возможна и более поздняя переоценка своих взглядов (Saltstein & Sandberg, 1979). Так что можно ожидать, например, что судьи по прыжкам в воду вряд ли поменяют свои оценки, увидев баллы других, зато они могут скорректировать свое мнение на следующем прыжке.

Предварительные заявления строят рамки также и для убеждений. Когда имитированный суд присяжных выносит решение, вероятность утверждения первоначально предполагавшегося вердикта будет более высока, если присяжные голосуют не тайно, а поднятием руки<sup>1</sup> (Kerr & MacCoun, 1985). Публичное заявление не так-то легко взять назад. Опытные риторы знают это. Набившие руку продавцы обычно задают такие вопросы, которые подталкивают вас высказаться за, а не против их товара. Защитники окружающей среды просят людей выразить свое мнение по поводу общественного транспорта, экономии энергии и утилизации отходов — они считают, что добьются этим большего, нежели просто призывами, не побуждающими людей делать подобные заявления (Katzew & Wang, 1994). Религиозные проповедники приглашают паству «подняться со своих мест», зная, что люди будут сильнее привязаны к своей новой вере, если примут ее публично.

Предварительное заявление может уменьшить степень конформизма не только потому, что люди тем самым берут на себя обязательства, но и потому, что они не любят выглядеть нерешительными. По сравнению с людьми со стабильными установками те, чьи установки изменчивы, кажутся нам менее надежными (Allgeier & others, 1979). Люди, которые «колеблются, виляют, размазывают и извиваются», как презрительно отозвался в 1976 году президент Форд о кандидате Джимми Картере, теряют уважение.

### **РЕЗЮМЕ**

Используя процедуры тестирования конформизма, экспериментаторы исследовали условия, вызывающие конформизм. Некоторые обстоятельства представляются

особенно важными. Например, конформизм зависит от характеристик группы: наибольшую степень конформизма люди проявляют тогда, когда сталкиваются с единодушным мнением трех и более человек, достаточно привлекательных и обладающих высоким статусом. Наиболее высокий уровень конформизма проявляется также в том случае, когда ответы даются публично (в присутствии группы) и при отсутствии предварительных заявлений.

' В соответствии с американским законодательством вердикт должен быть принят присяжными строго единогласно, что иногда достигается лишь после неоднократных повторных голосований, а иногда так и не достигается вообще. (Прим. иерее.)

298 ■ Часть II. Социальные воздействия

### ■ ПОЧЕМУ ПРОЯВЛЯЕТСЯ КОНФОРМИЗМ?

Ж"

#### Нормативное влияние:

*конформизм, основанный на желании человека удовлетворить ожидания других, как правило, для того чтобы добиться признания.*

*«Вы видите вон там облако, что почти как верблюд?» — спрашивает шекспировский Гамлет Полония. «Действительно, похоже на верблюда», — отвечает Полоний. «Мне думается, это ласка», — говорит Гамлет через минуту. «Да, как ласка», — подтверждает Полоний. «Или кит?» — продолжает Гамлет. «Очень похоже на кита», — соглашается Полоний. Интересно, почему Полоний так охотно соглашается с принцем датским?*

Помню, как я, американец, только что прибывший на долгое время в немецкий университет, первый раз присутствовал на лекции. Когда лектор закончил говорить, я поднял ладони, чтобы присоединиться к аплодисментам. Но вместо рукоплескания все стали стучать по столам костяшками пальцев. Что бы это значило? Им не понравилось услышанное? Но вряд ли кто-нибудь обошелся бы так грубо с заезжей знаменитостью. Да и лица присутствовавших не выражали неудовольствия. Тогда я понял, что это, должно быть, овация по-немецки. И мой стук присоединился к общему хору.

Чем был вызван этот конформизм? Почему я не стал хлопать, в то время как другие стучали? Существуют две возможные причины. Человек может подчиняться группе либо для того, чтобы быть принятым, а не отвергнутым ею; либо потому, что он стремится получить некую информацию. Мортон Дойч и Харольд Джерард (Morton Deutsch & Harold Gerard, 1955) назвали эти причины соответственно *нормативным* и *информационным* влиянием.

Нормативный конформизм подразумевает необходимость «следовать за толпой», чтобы не быть отвергнутым, сохранить с людьми хорошие отношения или заслужить одобрение. Полоний, возможно, искал расположения Гамлета. В лаборатории, да и в повседневной жизни, группа зачастую отвергает тех, кто постоянно отклоняется от принятых ею норм (Miller & Anderson, 1979; Schachter, 1951). Вы можете припомнить такие случаи? Как известно большинству из нас, социальная отверженность болезненна; когда мы отклоняемся от групповой нормы, нам часто приходится расплачиваться за это эмоционально.

Иногда лишь высокая цена, которую приходится платить человеку, отвергнутому своей группой, заставляет людей поддерживать то, во что они не верят. Только страх перед тем, что их отдадут под трибунал за неповиновение приказу, заставил некоторых солдат принять участие в кровавой бойне в Ми Лай. Нормативное влияние обычно приводит к уступчивости. Особенно это верно для людей, стремящихся забраться наверх по лестнице социальной иерархии (Hollander, 1958). Как вспоминал Джон Кеннеди (1956): «Чтобы продвигаться, — сказали мне, когда я вошел в конгресс, — нужно не выделяться».

Информационное влияние, в свою очередь, вызывает у людей одобрительный конформизм. Когда реальность двусмысленна, как это имело место для испытуемых в опытах с автокинетическим феноменом, мнения окружающих могут оказаться ценным источником информации. Испытуемый может рассуж-

#### Информационное влияние:

*конформизм, возникающий вследствие признания суждений других людей о реальности.*

*«Делай как все, и люди будут хорошо о тебе отзываться».* Томас Фуллер, «Гномология»

Глава 7. Конформизм ■ 299

яать примерно так: «Я не знаю, как далеко сместился свет. Но, может быть, другие знают». Ответы других могут также воздействовать на наше восприятие двусмысленного стимульного материала. Наблюдая неопределенную, изменчивую форму облаков, Полоний мог действительно видеть то, что помогал ему увидеть Гамлет. Испытуемые, наблюдавшие, как другие люди соглашались с мнением, что «свободу слова следует ограничить», могут вкладывать в это утверждение абсолютно иной смысл, чем те, кто видел, как другие не соглашались с этим мнением (Allen & Wilder, 1980). После того как люди соглашались с той или иной группой, они особенно склонны разрабатывать трактовки, оправдывающие их решение (Buehler & Griffin, 1994).

Итак, забота о социальном имидже продуцирует нормативное влияние. Желание быть точным порождает влияние информационное. В реальных условиях нормативное и информационное влияния часто встречаются одновременно. Я не хотел быть единственным аплодирующим человеком в аудитории (нормативное влияние), и все-таки поведение окружающих одновременно указало мне на способ проявления своего одобрения (информационное влияние).

В некоторых экспериментах, исследующих обстоятельства, способствующие проявлению конформизма, удавалось выделить в чистом виде нормативное либо информационное влияние. Степень конформизма выше, когда человек отвечает в присутствии группы; это, разумеется, свидетельствует о нормативном влиянии (поскольку испытуемый получал одну и ту же информацию, независимо от того, отвечал ли он публично или приватно). Кроме того, чем больше группа, тем больше разница между публичным и частным ответом (Insko & others, 1985). С другой стороны, конформизм проявляется чаще тогда, когда человек чувствует себя некомпетентным, когда задание достаточно трудное или испытуемый слишком старается избежать ошибки. Почему мы проявляем конформизм? Тому есть две основные причины. Потому, что мы хотим быть принятыми в группу и получить ее одобрение, или же потому, что мы хотим быть правыми.

## **РЕЗЮМЕ**

Эксперименты раскрывают две причины конформизма. Нормативное влияние является результатом стремления человека быть принятым группой. Информационное влияние возникает как следствие суждений окружающих о существующей реальности. Тенденция проявлять большую степень конформизма при публичных заявлениях соответствует нормативному влиянию, а тенденция проявлять более высокий уровень конформизма при решении трудных задач соответствует информационному влиянию.

## **■ КТО ПРОЯВЛЯЕТ КОНФОРМИЗМ?**

*Уровень конформизма меняется не только в зависимости от ситуации, но и в зависимости от личности. Насколько сильно? И в каком социальном контексте личностные черты проявляются ярче всего?*

Верно ли, что некоторые люди в общем и целом более уязвимы (или, быть может, следует сказать «более открыты») для социальных влияний? Можете

300 ■ Часть II. Социальные воздействия

## **ЗА КУЛИСАМИ**

«Я приступила к исследованиям тендерных и социальных воздействий в начале 1970-х годов. Как и многие феминистки тех лет, я предполагала, что, несмотря на существующие негативные культурные стереотипы относительно женщин, поведение мужчин и женщин, по сути, эквивалентно. С годами моя позиция значительно эволюционировала. Я обнаружила, что женщины и мужчины все-таки ведут себя по-разному, особенно в плохо структурированных ситуациях, где значение приобретают тендерные роли. Хотя большая часть этих различий соответствует тендерным стереотипам, феминисткам не следует считать, что это неизбежно бросает тень на женский пол. Стремление женщин быть в большей степени настроенными на проблемы окружающих и обращаться с людьми более

демократично во многих ситуациях является благом. Фактически мои последние исследования тендерных стереотипов (Eagly & others, 1991) показали, что, если принимать во внимание как положительные, так и отрицательные стороны, стереотип женщины в настоящее время вызывает больше симпатий, чем стереотип мужчины».

*ЭЛИС ИГЛИ (Alice Eagly), Северо-Западный университет*

ли вы назвать среди своих друзей тех, кто является «конформистом», и тех, кто, скорее, «нонконформист»? Я полагаю, что большинство из нас могут легко это сделать. Психологи исследовали ряд факторов, определяющих уровень конформизма того или иного человека. Мы вкратце рассмотрим следующие три: тендер, личность и культура.

### **ТЕНДЕР**

За последние 30 лет среди американцев, тестируемых в ситуациях давления группы, отмечался небольшой перевес в сторону конформности женщин. Элис Игли и Линда Карли (Alice Eagly & Linda Carli, 1981; см. также Becker, 1986) вывели такое заключение из статистической обработки результатов десятков известных опытов. Тем не менее новейшие эксперименты по конформизму и тесты, проводимые с женщинами-испытуемыми, редко выявляют у женщин повышенный конформизм. Как сообщает Игли (1987), большинство других наблюдаемых тендерных различий в социальном поведении также оказываются не зависящими от пола испытуемого.

Если назвать эту незначительную тенденцию «различием в уровнях конформизма полов», не будет ли за этим скрываться некое негативное суждение о женщинах как якобы «конформистках»? Ведь то, как мы называем те или иные феномены, является предметом нашего выбора. Быть может, это отличие женщин было бы лучше назвать большей «ориентированностью на других». (Вспомним то, о чем шла речь в главе 6: женщины несколько более эмпатичны и социально восприимчивы.) Вероятно, следует говорить, что женщины чуть более гибки, проявляют больше ответственности и открытости по отношению к социальным обстоятельствам, больше заботятся о межличностных отношениях. Такая терминология совершенно по-другому раскрывает смысл утверждения о женском конформизме.

*Хотя из 1000 испытуемых Милгрэма (1974) почти все были мужчинами, в процедуре «сердечное недомогание» приняли участие 40 женщин. Милграм полагал, что женщины в целом более уступчивы, но зато и более эмпатичны и менее агрессивны. Он обнаружил, что различия в поведении Р нии мужчин и женщин нет: полностью подчинялись 65%.*

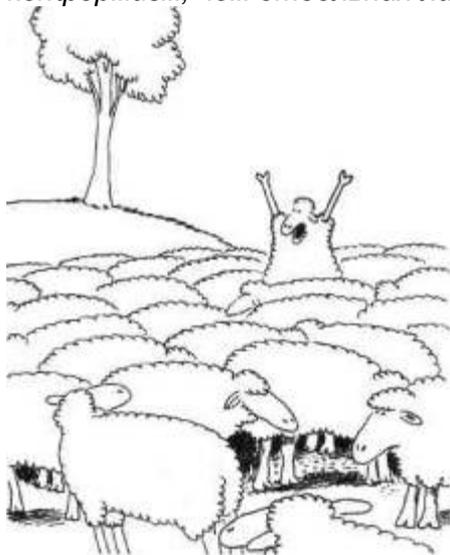
### **Глава 7. Конформизм ■ 301**

Утверждая, что женщины несколько более подвержены влияниям, поскольку больше заботятся о межличностных отношениях, мы подразумеваем, что подобные различия могут быть объяснены посредством личностных особенностей. Игли и Венди Вуд (Wendy Wood, 1985) уверены, что тендерные различия по степени конформизма могут в действительности оказаться результатом различия типичных социальных ролей мужчин и женщин. Различия между мужчинами и женщинами могут представлять собой не только тендерные, но также (а то и исключительно) статусные различия. В повседневной жизни мужчины стремятся достичь положения с высоким статусом и широкими полномочиями, поэтому мы часто видим, что мужчины оказывают влияние, а женщины поддаются ему. Этим объясняется то, почему в реальной жизни складывается впечатление о гораздо большем различии в степени повседневного конформизма полов, нежели выявляют научные эксперименты, в которых мужчинам и женщинам отводятся одинаковые роли.

### **ЛИЧНОСТЬ**

История социально-психологических исследований связи личностных качеств с поведением составляет параллель с историей размышлений об установках и поведении. В 1950-е и в начале 1960-х годов психологи изучали, каким образом внутренние мотивы и диспозиции влияют на поступки людей. Например, люди, которые, описывая самих себя, утверждали, что нуждаются в социальном одобрении, во время экспериментов проявляли больше конформизма (Snyder & Ickes, 1985). В конце 1960-х и в 1970-е годы попытки обнаружить связь личностных характеристик с характеристиками социального поведения, такими как конформизм, продемонстрировали лишь слабую зависимость (Mischel, 1968).

*Групповое единомыслие, противостоящее разногласиям, сильнее влияет на конформизм, чем отдельная личность.*



*«Стойте! Стойте! Послушайте!  
Мы не ДОЛЖНЫ быть просто овцами!»*

■ Часть II. Социальные воздействия

*Эффект проявления индивидуальных черт более заметен, когда мы наблюдаем разную реакцию на одну и ту же ситуацию: например, когда один человек с ужасом, а другой с наслаждением реагирует на катание на американских горках.*

По контрасту с легко выявляемой значимостью социальных факторов личностные характеристики очень плохо прогнозировали поведение индивида. Если бы вам понадобилось узнать, какой уровень конформизма, агрессивности или готовности помогать проявит та или иная личность, вам, по-видимому, полезнее было бы выяснить детали ситуации, а не применять комплекс психологических тестов. Как заключил Милграм (1974): «Я убежден, что существует сложный личностный базис, определяющий готовность к подчинению или отсутствие таковой. Но я знаю, что мы его не обнаружили». Обсуждая свои эксперименты с имитацией заключения в тюрьму и другие опыты, Филип Зимбардо доказывал, что окончательный вывод

*«сводится к тому, чтобы высказать то, что необходимо для преодоления вашего эгоцентризма, показать, что вы не отличаетесь от других и все, что когда-либо делали другие, не может быть чуждо и вам, вы не можете отрешиться от этого! Мы должны избавиться от противопоставления «мы — они», предполагающего, будто бы паша внутренняя ориентация возвышает нас, и понять, что ситуационные воздействия на личность в каждый отдельный момент могут быть достаточно сильны для того, чтобы игнорировать любые приоритеты, такие как наши ценности, история, биология, семья и церковь» (Bruck, 1976).*

В 1980-е годы идея о том, что личностная ориентация не имеет большого значения, вынудила исследователей более тщательно искать обстоятельства, при которых личные качества все-таки позволят предсказывать поведение человека. Результаты проведенных исследований подтвердили принцип, известный нам из главы 4: хотя знание внутренних факторов (таких как установки, диспозиции) редко позволяет в точности спрогнозировать поведение в специфических ситуациях, оно дает возможность удачно предсказывать усредненное поведение человека в совокупности ситуаций (Epstein, 1980; Rushton & others, 1983). Здесь может оказаться полезной следующая аналогия: подобно тому как трудно предсказать ваш ответ на отдельный вопрос теста, так же трудно предсказать ваше поведение в единичной ситуации. И точно так же, как ваш итоговый результат можно предположить с гораздо большей долей вероятности, ваш средний уровень конформизма (или агрессивности и т. п.) во множестве ситуаций может быть предсказан гораздо лучше, чем в отдельном случае.

«Личностная предсказуемость» поведения повышается также, если выявленные внутренние характеристики специфичны для ситуации (например, вер-

Глава /. Конформизм ■ 303  
бальная, а не общая возбудимость) и социальные влияния незначительны. Подобно многим другим лабораторным исследованиям, опыты Милграма создавали «сильную» ситуацию; однозначные приказы затрудняли демонстрацию личностных особенностей. Тем не менее испытуемые Милграма сильно различались в проявлениях своей подчиняемость™, и это дало серьезные основания полагать, что иногда их враждебность, уважительное отношение к авторитетам и стремление удовлетворить ожидания влияли на подчиняемость (Blass, 1990, 1991). Также в нацистских лагерях смерти некоторые охранники проявляли жалость, в то время как другие стреляли по детям, как по мишеням, или бросали их в огонь. Личность имеет значение.

В «слабых» ситуациях — например, когда двое незнакомых людей сидят в приемной, не имея никаких подсказок, которые направляли бы их поведение, — личные особенности проявляются еще сильнее (Ickes & others, 1982; Monson & others, 1982). Если мы станем сравнивать две сходные личности в сильно различающихся ситуациях, личностные особенности будут перекрыты ситуационным эффектом. А если мы станем сравнивать группу людей, подобных Саддаму Хусейну, с группой людей, подобных матери Терезе, в незначительных повседневных ситуациях эффект воздействия личности проявится гораздо ярче.

Стиль поведения остается неизменным в разных ситуациях. Дэвид Фандер и Рэндалл Колвин (David Funder & Randall Colvin, 1991) из университета Калифорнии в Риверсайде снимали на видеокамеру спонтанные беседы нескольких пар знакомящихся между собой студентов. Несколькими неделями позже снова была сделана видеозапись бесед тех же студентов с новыми знакомыми и дебатов с их участием. Говорившие громко были энергичны, открыты или раскованны в одной ситуации, обычно примерно так же вели себя и в других.

Интересно наблюдать, как качается маятник научных воззрений. Никто не отрицает неоспоримую силу влияния ситуации, но маятник теперь возвращается к признанию индивидуальных особенностей. Как и описанные ранее исследования установок, исследования личности проясняют и подтверждают взаимосвязь между тем, кто мы есть, и тем, что мы делаем. Благодаря этим усилиям практически каждый социальный психолог согласится сегодня с утверждением Курта Левина (Kurt Lewin, 1963): «Каждое психологическое событие зависит от состояния личности и в то же самое время — от обстановки, хотя их относительная значимость в разных случаях различна» (р. 12).

## **КУЛЬТУРА**

Помогает ли культура предсказать, насколько конформными будут люди? Да, помогает. Джеймс Уиттейкер и Роберт Мид (James Whittaker & Robert Meade, 1967) повторили опыты Аша в нескольких странах и в большинстве случаев обнаружили совпадение уровней конформизма: 31% в Ливане, 32% в Гонконге, 34% в Бразилии, но 51% у племени банту в Зимбабве — у сообщества, где неконформизм строго карается. Когда Милграм (1961) с помощью разнообразных процедур сравнивал конформизм норвежских и французских студентов, неизменно выходило, что норвежские студенты более конформны. Однако со временем культуры могут меняться. Повторение опытов Аша со студентами университетов в Британии, Канаде и Соединенных Штатов иногда дает меньший уровень конформизма, чем тот, который наблюдался Ашем два или три десятилетия назад (Lalancette & Standing, 1990; Larsen, 1974, 1990; Nicholson & others, 1985; Perrin & Spencer, 1981).

Когда ученые в Германии, Италии, Южной Африке, Австралии, Австрии, Испании и Иордании повторили эксперименты по подчинению, как вы полагаете, каковы были результаты по сравнению с американскими испытуемыми? Процент подчинения был таким же или даже выше — в Мюнхене он достиг даже 85% (Mantell, 1971; Meeus & Raaijmakers, 1986; Milgram 1974).

Для исследования «административного подчинения» Вим Меус и Квинтен Рэймайкерс (Wim Meeus & Quinten Raaijmakers, 1986) предлагали взрослым голландцам, добровольно

принимавшим участие в эксперименте, следующий образ действий: они должны были противодействовать человеку, ищущему работу и проходящему обычное тестирование, и стараться, чтобы он провалил тест. При этом испытуемых предупреждали, что в случае провала соискатель останется безработным. Под предлогом эксперимента по исследованию воздействия стресса испытуемые должны были пустить в ход 15 несправедливых сообщений о «неудачном результате» тестов, которые постепенно все больше и больше расстраивали ищущего работу. Когда его напряжение сменялось раздражением, а затем и отчаянием, некоторые испытуемые объявляли процедуру нечестной, а требования экспериментатора неприемлемыми. И все же, переключая ответственность на экспериментатора, 90% подчинились полностью.

Итак, конформизм и подчинение — феномены универсальные, и все же степень их выраженности изменяется от культуры к культуре (Bond, 1988; Triandis & others, 1988). Европейская и американская культуры поощряют индивидуализм: «Ты отвечаешь сам за себя. Следуй велениям собственной совести. Будь верен себе. Выяви свои неповторимые таланты. Удовлетворяй свои собственные нужды. Уважай других». Азиатские культуры и культуры стран третьего мира более склонны учить коллективизму: «Твоя семья или клан отвечают за своих членов, чьи действия поэтому означают общий позор или славу. Так что приноси своей группе славу. Будь верен традициям. Уважай старших и начальство. Стремись к гармонии и не критикуй другого публично. Будь лоялен по отношению к семье, компании, нации. Живи в коллективе, не думая, что твое собственное Я существует вне социального контекста». Анализ 133 исследований в 17 странах, проведенный Родом Бондом и Питером Смитом (Rod Bond & Peter Smith, в печати), подтверждает, что культурные ценности оказывают несомненное влияние на уровень конформизма. По сравнению с людьми в индивидуалистских странах коллективисты более восприимчивы к влиянию других.

## **РЕЗЮМЕ**

Ответы на вопрос «Кто проявляет конформизм?» несколько неопределенны. Эксперименты показали, что женщины в среднем чуть более конформны, чем мужчины. (Если это звучит негативно, то только потому, что ярлыки, вроде слова «конформизм», не только описывают, но и оценивают поведение. Назовите данную характеристику «открытостью» или «социальной сенситивностью», и она будет вызывать более позитивные ассоциации.) Глобальные характеристики личности не позволяют предсказывать специфические проявления кон-

*«Я не хочу подстраиваться под этот мир».* Вуди Гатри

## **Глава 7. Конформизм ■ 305**

формизма, но хорошо описывают средние тенденции конформности (и другие виды социального поведения). Индивидуальные особенности ярче проявляются в «слабых» ситуациях, когда социальные силы не перекрывают личностных влияний. Хотя конформизм и подчинение универсальны, социализация в разных культурах предполагает разную степень социальной обусловленности поведения.

## **СОПРОТИВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОМУ ДАВЛЕНИЮ**

*Способен ли человек сопротивляться социальному давлению? Если его вынуждают поступить по типу Л, станет ли он вместо этого делать Б? Каковы могут быть мотивы такого неконформизма?*

В этой главе, как и в главе 6, подчеркивается значение социальных сил. И вполне естественно, что мы заканчиваем ее напоминанием о значении личности. Мы, конечно, не бильярдные шары, но мы действуем, реагируя на приложенные к нам силы. Знание того, что нас пытаются к чему-то принудить, может побудить нас сделать нечто прямо противоположное.

*«Делать противоположное — тоже вид подражания».* Лихтенберг(1764— 1799), «Афоризмы»

## **РЕАКТИВНОЕ СОПРОТИВЛЕНИЕ**

Люди ценят чувство свободы и самостоятельности (Baer & others, 1980). Поэтому, когда социальное давление становится таким сильным, что ущемляет их чувство свободы, они зачастую восстают. Вспомним о Ромео и Джульетте, чья любовь только усиливалась из-

за противодействия их семей. Или подумаем о детях, отстаивающих свою свободу и независимость, делая обратное тому, что им говорят родители. А потому родители, знающие об этом, предлагают своим детям выбор, вместо того чтобы давать определенные указания: «Пора мыться. Где ты будешь — в ванне или под душем?»

Теория психологического «реактивного сопротивления», основанная на том факте, что люди действительно стремятся оградить от посягательств ощущение свободы, подтверждается экспериментами, показывающими, что попытки ущемить личную свободу зачастую приводят к «эффекту бумеранга» (Brehm & Brehm, 1981; Nail & Van Leeuwen, 1993). Представьте себе, что кто-то останавливает вас на улице и просит подписать воззвание в защиту чего-то, мало вас интересующего. Пока вы колеблетесь, кто-то другой заявляет вам, что «следует категорически запретить распространять и подписывать подобного рода воззвания». Теория реактивного сопротивления предсказывает, что столь грубые попытки ограничить вашу свободу на самом деле повышают вероятность того, что на бумаге появится ваша подпись. Когда Маделина Хейлман (Madeline Heilman, 1976) проводила этот эксперимент на улицах Нью-Йорка, именно такие результаты она и получала. Клинические психологи иногда используют принцип реактивного

#### **Реактивное сопротивление:**

*мотив защитить или восстановить свое ощущение свободы. Возникает, когда кто-то угрожает нашей свободе действий.*

#### **jjUb ■ Часть II. Социальные воздействия**

сопротивления, приказывая сопротивляющемуся пациенту вести себя так, как ему не следовало бы (Brehm & Smith, 1986; Seltzer, 1983). Упираясь, пациент делает то, что от него нужно.

Реактивное сопротивление может проявляться и в употреблении алкоголя лицами, которым это запрещено. В Соединенных Штатах, где не разрешено продавать алкоголь лицам, не достигшим 21 года, исследование 3375 студентов из 56 студенческих городков дало следующие результаты. 25% студентов, чей возраст уже превышал 21 год, воздерживались от употребления спиртных напитков. Среди более молодых коллег эта цифра составляла 19%. Психологи Дэвид Хэнсон и Ружь Энгз (Ruth Engs & David Hanson) обнаружили также, что только 15% старших против 24% младших студентов потребляли алкоголь в неумеренных дозах. Они полагают, что это свидетельствует о реактивном сопротивлении ограничениям. Кроме того, нельзя упускать также и влияние сверстников. Что касается алкоголя и наркотиков, именно сверстники достаточно сильно влияют на установки, доставая сам продукт и создавая соответствующую обстановку для его употребления. Это помогает понять, почему студенты колледжей, вращающиеся в кругу своих сверстников, зачастую поощряющих употребление алкоголя, пьют больше, чем их ровесники вне колледжей (Atwell, 1986). Реактивное сопротивление может разрастаться вплоть до социальных восстаний. Как и подчинение, восстание можно вызвать и наблюдать экспериментально. Вот что выяснили Уильям Гамсон, Брюс Файрман и Стивен Ритина (William Gamson, Bruce Fireman & Steven Rytina, 1982), представляясь членами некой коммерческой исследовательской фирмы. Они приглашали людей из городка, расположенного неподалеку от Мичиганского университета, в конференц-зал отеля для участия в «дискуссии о стандартах общественной жизни». Оказавшись там, участники узнавали, что дискуссия будет записываться на видеопленку по заказу большой нефтяной компании, пытающейся выиграть судебную тяжбу против управляющего местной заправочной станцией, который выступает против повышения цен на бензин.

В начале дискуссии практически каждый стоял на стороне местного управляющего. Надеясь убедить суд, что общественность города настроена в пользу



#### Глава 7. Конформизм ■ 307

компания, «ее представитель» стал уговаривать все большее и большее количество испытуемых высказаться в пользу его фирмы. Под конец он предложил каждому выступить против местного управляющего и просил подписать заявление, дающее компании право отредактировать видеозапись и использовать ее в суде. Время от времени выходя из комнаты, экспериментатор неоднократно предоставлял собравшимся возможность обсудить готовящиеся несправедливые действия и как-то отреагировать на них.

Большинство участников эксперимента восстали, возражая и сопротивляясь требованию фальсифицировать свои мнения в пользу нефтяной компании. Они организовали даже специальные группы для противодействия всей акции, которые планировали обратиться в газеты, в бюро «За лучший бизнес», к адвокату или в суд.

Устроив небольшие социальные беспорядки, исследователи выяснили, как начинаются перевороты. Они обнаружили, что сопротивление окажется успешным, если оно зародится почти сразу. Чем дольше группа будет уступать несправедливым требованиям, тем труднее станет ей потом бороться за свободу. И должен быть кто-то, кто инициирует процесс, выразив зреющее у всех скрытое недовольство.

Именно такие демонстрации реактивного сопротивления убеждают нас в том, что люди не марионетки. Социолог Питер Бергер (Peter Berger, 1963) нарисовал живописную картину:

*«Мы видим, как марионетки танцуют на миниатюрной сцене, перемещаются туда и сюда, влекомые своими веревочками, и следуют сценарию, определяющему их скромные роли. Мы учимся понимать логику этого театра, и оказывается, что мы и сами уже участвуем в представлении. Мы занимаем свое место в обществе и тем определяем позу, в которой повисаем па невидимых струнах. На мгновение мы действительно верим, что мы — марионетки. Но затем мы замечаем существенную разницу между театром марионеток и нашей собственной драмой. В отличие от марионеток, мы можем прервать свой танец, осмотреться и обнаружить движущие нас механизмы. За этим поступком скрывается первый шаг к свободе».*

#### **БОРЬБА ЗА СВОЮ УНИКАЛЬНОСТЬ**

Вообразите себе мир тотального конформизма, где нет различий между людьми. Будет

ли этот мир сказочным раем? Если нонконформизм может вызывать беспокойство, возникнет ли комфорт при всеобщем подобии?

Люди испытывают дискомфорт, когда слишком выделяются на фоне других. Но, по крайней мере в западных культурах, они испытывают некоторое неудобство и тогда, когда выглядят в точности так же, как все. Эксперименты С. Р. Слайдера и Говарда Фромкина (С. Р. Snyder, Howard Fromkin, 1980) показали, что людям нравится ощущать себя неповторимыми. Более того, своим поведением люди отстаивают свою индивидуальность. В одном из экспериментов Снайдера (1980) студенты университета Пурдюо верили, что 10 их «наиболее важных установок» либо резко отличаются, либо почти идентичны установкам 10 000 других студентов. Когда эти же студенты потом участвовали в экспериментах на конформизм, те, кто усомнился в своей неповторимости, были наиболее склонны проявлять нонконформизм, отстаивая тем самым собственную индивидуальность. В другом эксперименте испытуемые, услышав, что окружающие излагают установки, идентичные их собственным, изменяли свою позицию, чтобы поддержать ощущение своей непопттмпммгтм

308 ■ Часть II. Социальные воздействия

*Мы стремимся подчеркнуть свою неповторимость. Не желая сильно выделяться, большинство из нас проявляют свою индивидуальность с помощью одежды и стиля.*

Представление о собственной уникальности проявляется также в «спонтанной Я-концепции». Уильям Мак-Гуайр и его коллеги из Йельского университета (McGuire & Padawer-Singer, 1978; McGuire & others, 1979) сообщают, что, когда детей просили «рассказать о себе», те чаще всего упоминали свои отличительные черты. Родившиеся за границей дети чаще других называли место рождения. Рыжие чаще брюнетов и блондинов говорили о цвете волос. Худенькие или тучные чаще сообщали свой вес. Дети из национальных меньшинств указывали свою национальность. Сходным образом мы начинаем более остро осознавать свою половую принадлежность, когда находимся среди людей противоположного пола (Cota & Dion, 1986).

Принцип, говорит Мак-Гуайр, таков, что «каждый осознает себя тем и настолько, в чем и насколько он отличается от других». Поэтому «если я, черная женщина, нахожусь в группе белых женщин, я ощущаю себя в первую очередь негритянкой; если я оказываюсь в группе черных мужчин, цвет моей кожи теряет значение и я ощущаю себя прежде всего женщиной» (McGuire & others, 1978). Это откровение позволяет понять, почему любому меньшинству свойственно осознавать свою обособленность и остро реагировать на то, как к нему относятся представители преобладающей культуры. Большинство, мало задумываясь о национальной принадлежности, может считать меньшинство «сверхчувствительным». Когда я в течение года жил в Шотландии, мой американский акцент выдавал во мне иностранца, и я все время помнил о своей национальной принадлежности и был чувствителен к реакции на нее окружающих. Когда люди двух разных культур почти идентичны, они все равно находят различия между собой, пусть даже и незначительные. Любой пустяк может вызвать взаимное презрение и конфликт. Джонатан Свифт высмеивал это в «Путешествиях Гулливера», описав войну остроконечников и тупоконечников. Разница между ними состояла в том, что остроконечники облупливали яйца с острого конца, а тупоконечники — с тупого. В мировом масштабе трудно най-

*«Когда я в Америке, то не сомневаюсь, что я — еврей, но при этом совсем не уверен, действительно ли я американец. А находясь в Израиле, я твердо знаю, что я — американец, но совсем не уверен в том, что я — еврей».*

Лесли Фидлер, «Фидлер на крыше», 1991

Глава 7. Конформизм ■ 309

ти разницу между шотландцами и англичанами, хуту и тутси, сербами и хорватами или североирландскими католиками и протестантами. Но крохотные различия могут привести к большому конфликту (Rothbart & Taylor, 1992). Зачастую ревность становится тем сильнее, чем более другая группа оказывается близкой к вашей собственной.

Итак, оказывается, что мы не любим сильно выделяться на фоне окружающих, при этом, однако, все мы сходимся в желании чувствовать себя неповторимыми и подчеркивать то,

в чем заключается наша индивидуальность. Но, как показывают эксперименты по самоуважению (глава 3), нам не все равно, в чем именно заключается наша особенность, мы хотим отличаться от других в правильном направлении — не просто отличаться от среднего, но быть *лучше* среднего.

И наконец, несколько слов по поводу экспериментальных методов, применяемых при исследовании конформизма: лабораторные ситуации, в которых исследуется конформизм, значительно отличаются от ситуаций повседневной жизни. Часто ли нам приходится сравнивать длину отрезков или наносить человеку удар током? По аналогии с тем, что пламя от спички и лесной пожар представляют собой один и тот же процесс — горение, мы допускаем, что психологические процессы в лаборатории и в жизни происходят сходным образом (Milgram, 1974). Нам следует соблюдать осторожность при обобщениях, поскольку горение спички — процесс довольно-таки простой, а горение леса — явление сложное. И все же легко контролируемые эксперименты со спичкой дают нам достаточные сведения о горении, которые было бы трудно извлечь из наблюдений за *лесным* пожаром. Сходным образом социально-психологические эксперименты дают сведения, которые нелегко получить в повседневной жизни. Экспериментальная ситуация уникальна, но ведь неповторима и любая социальная ситуация. Используя наборы уникальных заданий и повторяя эксперименты в разное время и в разных местах, исследователи выявляют общие принципы, скрывающиеся за внешними различиями.

## РЕЗЮМЕ

Внимание социальной психологии к могуществу социального давления должно дополняться вниманием к возможностям личности. Мы не марионетки. Когда социальное принуждение становится грубым, люди склонны к реактивному сопротивлению: они стремятся противостоять принуждению, чтобы отстоять свою личную свободу. Если реактивное сопротивление проявляется многими членами группы одновременно, может произойти восстание.

Нам не нравится слишком отличаться от группы, но мы не хотим и выглядеть в точности, как все. Поэтому наши действия защищают наше чувство собственной неповторимости и индивидуальности. В группе мы лучше всего осознаем, чем отличаемся от других.

\* *Самоосознание, ощущение самого себя как "я", (не) существует иначе как в противопоставлении "другим", чему-то, что не является "я"*.

К. С. Льюис, «Проблема боли», 1940

*«Нет исключений из правила, что каждому хочется быть исключением из правила».*

Малкольм Форбс, «Журнал Форбса»

## ГЛАВА 8

### УБЕЖДЕНИЕ

■ **ДВА СПОСОБА УБЕЖДЕНИЯ**.....313

■ **СЛАГАЕМЫЕ УБЕЖДЕНИЯ**.....315

Кто излагает сообщение? Влияние «коммуникатора».....315

Что излагается? Содержание сообщения.....320

Как передается сообщение? Канал коммуникации.....328

Кому адресовано сообщение? Аудитория.....333

■ **ПРИМЕРЫ ИССЛЕДОВАНИЙ УБЕЖДЕНИЯ**.....339

Втягивание в секты.....340

Убеждение при психологическом консультировании и в психотерапии 346

■ **СОПРОТИВЛЕНИЕ УБЕЖДЕНИЮ: ПРИВИВКА УСТАНОВОК**.....348

Усиление личной определенности.....348

Примеры исследований: широкомасштабные программы вакцинации.. 350

Следствия.....352

Глава 8. Убеждение ■ 311

Наше социальное поведение определяется не только нашим жизненным опытом и конкретной ситуацией, но и нашими установками. Поэтому тем, кто стремится влиять на поведение других людей, следует воздействовать на их установки.

Вспомним Йозефа Геббельса, министра «народного просвещения» и пропаганды в фашистской Германии с 1933-го по 1945 год. Установив контроль над печатью, радио,

кино и всеми видами искусств, он старался методами убеждения заставить немецкий народ принять фашистскую идеологию. Другой нацистский бонза, Юлиус Штрайхер, издавал ежедневную антисемитскую газету «Der Sturmer» с тиражом в 500 000 экземпляров, причем это было единственное печатное издание, которое прочитывал от корки до корки его близкий друг Адольф Гитлер. Штрайхер издавал также антисемитские книги для детей и часто беседовал с Геббельсом во время массовых митингов, которые стали неотъемлемой частью пропагандистской машины нацизма.

Насколько эффективны были воздействия Геббельса, Штрайхера и других идеологов фашизма? Действительно ли они, в соответствии с обвинениями союзников на Нюрнбергском процессе, «впрыснули яд в умы миллионов и миллионов людей» (Bytwerk, 1976)? По-видимому, им не удалось заставить большую часть немцев испытывать по отношению к евреям непреходящую беспощадную ненависть. Но определенную часть немцев им все-таки удалось убедить. Были ведь и такие, кто симпатизировал антисемитским мерам. Большинство же остальных оказались либо достаточно индифферентными, либо слишком запуганными, чтобы попытаться противостоять холокосту.

Мощные пропагандистские силы действуют и сегодня. Под воздействием опубликованных результатов исследований о физиологических и социальных последствиях употребления марихуаны установки молодежи по этому вопросу резко изменились. Среди 16 000 американских старшеклассников, ежегодно опрашиваемых университетом Мичигана, удвоилась доля тех, кто верит в «высокий риск опасных последствий» при употреблении марихуаны - с 35% в 1978 году до 73% в 1993 году (Johnston & others, 1974). Одновременно снизилась поддержка движения за легализацию марихуаны среди четверти миллиона абитуриентов, ежегодно опрашиваемых Американским советом по образованию — с 50% до 32% (Astin & others, 1987, 1994). Изменилось также поведение людей. В течение месяца, предшествующего опросу, марихуану употребляли 16% старшеклассников вместо прежних 37%. Сходные изменения в установках, связанных с употреблением марихуаны, происходят у канадских подростков (Smart & others, 1991). Центр контроля и профилактики заболеваний сообщает: благодаря пропагандистским кампаниям по защите здоровья доля курильщиков табака в Америке упала до 26%, что почти в два раза меньше, чем 30 лет назад.

Однако некоторые пропагандистские усилия остаются втуне. Предпринятый правительством широкомасштабный эксперимент по пропаганде автомобильных пристяжных ремней не принес сколько-нибудь заметных результатов

'семь ТЩАТЕЛЬНО ПОЛОБПАННЫХ ППЛИКПП лгтст irafipm,nnm TononjTtourtn ■™,-,«rron'i-  
«Помни, что изменить свое мнение и последовать за тем, кто ведет к истине, — это вовсе не значит умалить свою свободу».

Марк Аврелий, «Размышления»

«Фанатик — это человек, который не может изменить свое мнение и не хочет сменить тему». Уинстон Черчилль, 1954

312 ■ Часть II. Социальные воздействия

лись 943 раза, в лучшее время, для 6400 абонентов). Психолог Пол Словик (1985) предположил, что он и его коллеги справились бы лучше. Как он полагает, причина, по которой лишь 10% автомобилистов пользуются пристяжными ремнями, состоит в том, что большинство людей уверено в собственной безопасности. Известно, что лишь одна поездка из 100 000 заканчивается аварией, а поскольку в среднем за всю жизнь совершается 50 000 поездок, это может означать, что для многих американцев их чувство безопасности есть в конечном счете лишь «иллюзия неуязвимости».

При поддержке Национальной администрации по безопасности движения Словик и его коллеги составили 12 роликов для телевидения, пропагандирующих езду с пристегнутыми ремнями безопасности. После предварительного тестирования нескольких сот человек шесть отобранных роликов оценивались несколькими тысячами человек в телестудии. Три лучших ролика постоянно передавались для еще одной специально сформированной группы телезрителей. Но, увы, пропаганда не смогла повлиять на использование ремней безопасности. Таким образом, заключает Словик, поскольку каждая успешная поездка

подкрепляет уверенность в бесполезности ремней, «по-видимому, какая бы просветительская кампания или телереклама ни использовалась, она не в состоянии с помощью убеждения повысить процент американских автомобилистов, добровольно использующих пристяжные ремни».

Как показывают эти примеры, попытки убедить нас в чем-либо иногда аморальны, а иногда благотворны; иногда эффективны, а иногда тщетны. Сами по себе они не хороши и не плохи. Оценка сообщения как «хорошего» или «плохого» соотносится обычно лишь с его содержанием. Если это содержание не нравится нам, мы называем данное сообщение «пропагандой», если нравится — «просвещением». По смыслу слова просвещение должно быть в большей степени основано на фактах и менее принудительно, чем простая пропаганда. И все же, как правило, мы говорим: «просвещение», если доверяем информации, и «пропаганда» — если нет (Lumsden & others, 1980).

Наши мнения должны основываться на чем-то. Поэтому попытки тем или иным способом убедить нас — будь то просвещение или пропаганда — неизбежны. Действительно, с процессом убеждения мы сталкиваемся повсюду—в области политики, маркетинга, ухода, воспитания, переговоров, религии и принятия судебных решений. По этой причине социальные психологи стараются выяснить, что именно делает сообщение эффективным; какие факторы действительны для изменения наших мнений? И каким образом мы в качестве увещавателей можем наиболее эффективно «просвещать» других?

Представьте себе, что вы, специалист по маркетингу и рекламе, один из тех, кто распоряжается почти 300 миллиардами долларов, ежегодно затрачиваемых в мире на рекламу (Brown & others, 1993). Или представьте себя священником, который стремится пробудить любовь и милосердие в сердцах своей паствы. Или представьте, что вы хотите способствовать экономии энергии, поддерживать естественное вскармливание младенцев или агитировать за какого-нибудь

*«Проглотить и воплотить в жизнь что угодно, будь то старая доктрина или новая пропаганда, — вот слабость, от которой все еще не избавился человеческий разум».*

Шарлотта Перкинс Джилман, «Работа человека», 1904

*Если вы живете в Северной Америке, то расходы рекламодателей на попытку оказать влияние лично на вас составляют около 500 долларов в год.* Браун и др., 1993

Глава 8. Убеждение ■ 313

политического деятеля. Как вы можете повысить свою способность убеждать и сделать вашу аргументацию более убедительной? Или наоборот, если вы опасаетесь, что вами станут манипулировать, используя средства пропаганды, какая тактика должна настораживать вас больше всего?

Чтобы ответить на эти вопросы, социальные психологи обычно изучают воздействие убеждения тем же способом, каким геологи иногда изучают эрозию — наблюдая действие различных факторов в упрощенных, легко контролируемых экспериментальных условиях. Воздействие этих факторов, как правило, невелико, сильнее всего они влияют на слабые установки, не связанные с нашими ценностями (Johnson & Eagly, 1989; Petty & Krosnick, 1995). И все же их изучение помогает нам понять, каким образом за достаточно длительное время даже слабые воздействия приносят значительный результат.

#### ■ ДВА СПОСОБА УБЕЖДЕНИЯ

*Каковы же эти два способа? Какой тип когнитивного процесса подразумевает каждый из них и как они действуют?*

Выбирая тактику, необходимо с самого начала решить: следует ли вам сосредоточиться на выстраивании сильных *прямых* аргументов? Или лучше добиваться притягательного воздействия сообщения с помощью подходящих *косвенных* намеков? Исследователи Ричард Петти и Джон Качоппо (1986; Petty, 1994) и Элис Игли с Шелли Чейкен сообщают, что люди, склонные к анализу и обдумыванию содержания сообщения, лучше всего поддаются *прямому способу убеждения* как предоставляющему систему аргументации и стимулирующему соответствующие мысли. В компьютерной рекламе, например, редко

фигурируют звезды Голливуда или знаменитые спортсмены; вместо этого компетентному покупателю предлагаются конкурентоспособные цены и качество.

Как отмечают Петти и Качоппо, некоторые люди мыслят аналитически. Они предпочитают все обдумать и мысленно проработать. Эти люди полагаются не просто на неотразимость и привлекательность убеждающих обращений, но также и на свою когнитивную реакцию. Убедительны при этом не только сами аргументы, но и стимулируемые ими размышления. И когда эти размышления достаточно глубоки, любая вновь воспринятая установка имеет больше шансов укорениться, выдержать атаки возражений и повлиять на дальнейшее поведение (Petty & others, 1995; Verplanken, 1991).

Что же касается тех вопросов, при решении которых люди обычно не апеллируют, да и не должны апеллировать к разуму, наиболее эффективным является *косвенный путь убеждения* — использующий намеки, которые склоняют к одобрению без раздумий. Вместо четкой информации о товаре реклама сигарет просто связывает данный товар с представлениями о красоте и удовольствии. Так же поступают и при рекламе безалкогольных напитков, где «настоящий пиво/вино» (кока-

**Прямой способ убеждения:** убеждение, имеющее место, когда заинтересованная аудитория сосредоточивает все внимание на благоприятных аргументах. 1 \_-----\_-----.

**Косвенный способ убеждения:** убеждение, имеющее место в том случае, когда на людей влияют случайные факторы, например привлекательность оратора.

314 ■ Часть II. Социальные воздействия



■ **Рис. 8-1. Способы убеждения: прямой и косвенный.** Для компьютерной рекламы типичен первый путь, предполагающий, что аудитория готова к систематическому сравнению предлагаемых цен и характеристик товаров. Реклама безалкогольных напитков обычно использует второй способ убеждения, просто связывая товар с представлением о привлекательности, **удовольствии** и хорошем настроении.

кола) ассоциируется с представлениями о молодости, здоровье и жизнерадостности (другой пример — «поколение пепси»).

Даже у аналитических натур предварительное мнение иногда формируется на основе косвенной эвристики, такой как «компетентные эксперты» или «длинные сообщения, заслуживающие доверия» (Chaiken & Maheswaran, 1994). Жители моего города недавно голосованием пытались разрешить сложный вопрос о праве собственности на нашу местную больницу<sup>1</sup>. Мне не хватило ни времени, ни интереса для самостоятельного изучения этого вопроса (тогда я как раз писал эту книгу). Но я заметил, что мнение всех людей, которые мне приятны и кого я считаю компетентными, совпадает. Поэтому я использовал простейшую эвристику — друзьям и специалистам надо доверять — и голосовал соответственно. Все мы выносим скоропалительные суждения, используя еще одно примитивное правило: если оратор красноречив и привлекателен, побуждается со

всей очевидностью добрыми намерениями и приводит многочисленные аргументы (еще лучше, если разные аргументы предлагаются разными лицами), мы поддаемся косвенному убеждению и принимаем\*! предлагаемый тезис без особых размышлений (рис. 8-1).

## **РЕЗЮМЕ**

Иногда убеждение осуществляется за счет того, что аудитория сосредоточивает все внимание на аргументах и погружается в соответствующие размышления. Такой системный, или «прямой», способ убеждения имеет место, когда люди от природы склонны анализировать происходящее или заинтересованы предлагаемой темой. Если же тема не привлекает устойчивого внимания аудитории, убеждение может осуществляться посредством более непосредственного

Глава 8. Убеждение ■ 315

«косвенного» способа, когда люди используют случайные признаки или эвристику для поспешных выводов. Убеждение, осуществляемое прямым способом, является более аналитическим и менее поверхностным, кроме того, оно более устойчиво и с большей вероятностью способно повлиять на поведение.

## **■ СЛАГАЕМЫЕ УБЕЖДЕНИЯ**

*Исследуя центральные и периферийные элементы убеждения, социальные психологи выделяют следующие четыре слагаемых: 1) «коммуникатор»; 2) сообщение (информация); 3) канал передачи; 4) аудитория. Другими словами, кто что сообщает, каким способом и кому?*

## **КТО ИЗЛАГАЕТ СООБЩЕНИЕ? ВЛИЯНИЕ «КОММУНИКАТОРА»**

Вообразите себе следующую сцену: некий мистер Я. Прав, американец средних лет, смотрит вечерние новости. В первом сюжете показана группа радикалов, сжигающих американский флаг. Один из них кричит в мегафон, что всякий раз, когда власть становится тиранической, «у народа есть право — сменить или свергнуть правительство... Это его право, его обязанность — свергнуть такое правительство!» Рассердившись, мистер Прав ворчит жене: «Нет больше сил слушать, как они льют воду на мельницу коммунистов». В следующем сюжете кандидат в президенты, обращаясь к антианалоговому митингу, заявляет: «Бережливость должна стать основным принципом финансовой политики нашего правительства. Следует дать понять всем правительственным чиновникам, что коррупция и непроизводительные расходы являются серьезными преступлениями». Удовлетворенный мистер Прав явственно успокаивается и говорит с улыбкой: «Вот это другое дело. Этот парень мне нравится, он хорошо соображает».

Теперь пусть все будет наоборот. Представим себе, что мистер Прав слышит те же самые революционные призывы в День 4 Июля, во время торжественного чтения Декларации независимости (откуда они и взяты), и слушает коммунистического оратора, зачитывающего пассаж об экономии из «Цитатника» Мао Цзэ-дуна (откуда он и взят). Будет ли мистер Прав реагировать по-другому?

Социальные психологи обнаружили, что большое значение имеет то обстоятельство, кто именно делает сообщение. В одном эксперименте, где лидеры социалистов и либералов отстаивали в голландском парламенте в одних и тех же словах идентичные позиции, каждый имел наибольший успех среди членов своей партии (Wiegman, 1985). Очевидно, здесь действовал не только прямой способ убеждения, но также сказалось влияние одного из периферийных признаков — кто высказал данное суждение. Но что именно делает того или иного «коммуникатора» более убедительным?

## **КРЕДИТНОСТЬ**

Каждый из нас сочтет утверждение о пользе каких-либо упражнений более кредитным, если оно исходит от Национальной академии наук, а не от редакции

316 ■ Часть II. Социальные воздействия

## **Р**

Кредитность:  
*убедительность.*

*«Кредитный»*

коммуникатор  
воспринимается  
как компетентный  
и надежный.

Эффект спящего:

*отсроченное влияние сообщения; имеет место, когда мы помним само сообщение, но забываем причину недоверия к нему.*

бульварного листка. Но эффект *кредитности* источника (компетентного и одновременно надежного) сохраняется лишь в течение примерно месяца. Если сообщение «кредитного» лица убедительно, его влияние может ослабевать по мере того, как источник забывается или больше не ассоциируется со своим сообщением. Влияние «некредитного» лица может соответственно *возрастать* со временем (если само сообщение запомнилось лучше, чем причина, по которой оно не было одобрено) (Cook & Flay, 1978; Cruder & others, 1978; Pratkanis & others, 1988). Такой процесс убеждения с отложенным воздействием, когда люди забывают об источнике или о его связи с сообщением, называется «*эффектом спящего*».

*«Верь человеку знающему».* Вергилий, «Энеида»

### **Восприятие компетентности**

Как человек становится «экспертом»? Один из простых способов — начать высказывать суждения, с которыми аудитория согласна, благодаря чему вы выглядите разумным. Другой — быть представленным в качестве человека, осведомленного в данном вопросе. Сообщение о зубных щетках, исходящее от «доктора Джеймса Рандла, члена Канадской стоматологической ассоциации», гораздо более убедительно, чем то же самое сообщение от «Джима Рандла, старшеклассника местной школы, который вместе с несколькими одноклассниками написал реферат на тему гигиены полости рта» (Olson & Cal, 1984). После более чем десятилетних исследований употребления марихуаны старшеклассниками ученые из Мичиганского университета (Bachman & others, 1988) пришли к выводу, что в 1960-е и 1970-е годы запугивающие сообщения из недостоверных источников не влияли на употребление наркотиков. С другой стороны, научные отчеты о биологических и психологических последствиях долговременного употребления марихуаны, исходящие из кредитных источников, «могут играть важную роль в снижении... употребления наркотиков».

■ '■ : ' ■■ : ■:■ ■■ ■ :



*«Если я и выгляжу взволнованным, мистре Боллинг, то только потому, что знаю, как сделать вас очень богатыми.»*

*Опытный коммуникатор умеет эффективно подать свое сообщение.*

Глава 8. Убеждение ■ 317

Еще один способ завоевать доверие — говорить уверенно. Бонни Эриксон с коллегами (Bonnie Erickson & others, 1978) предлагала студентам оценивать показания свидетелей, высказанные либо в прямой манере, столь характерной для «мужской речи», либо в несколько неуверенной манере, которая считается отличительной особенностью «женской речи». Например:

*Вопрос: Приблизительно как долго вы там стояли, пока не приехала «скорая»? Ответ (без колебаний): Двадцать минут. Достаточно долго, чтобы помочь миссис Дэвид прийти в себя.*

*Ответ (неуверенный): О, мне кажется, где-нибудь э-э... минут двадцать. Достаточно*

*долго, знаете ли, чтобы помочь моей подруге, миссис Дэвид, прийти в себя.*

Студенты сочли свидетеля, давшего прямой ответ, гораздо более компетентным и заслуживающим доверия.

### **Восприятие надежности «коммуникатора»**

Стиль речи «коммуникатора» также влияет на то, воспринимается ли он как заслуживающий доверия. Гордон Хемсли и Энтони Дуб (Gordon Hemsley & Anthony Doob, 1978) обнаружили, что, если на видеозаписи свидетель смотрит прямо в глаза, а не упирается взглядом в пол, его показания воспринимаются как сообщение, которому можно верить.

Доверие также выше, если аудитория уверена, что «коммуникатор» не пытается манипулировать ею. В экспериментальной версии того, что позднее стало излюбленным телевизионным приемом «скрытой камеры», Элейн Хэтфилд и Леон Фестингер (Walster & Festinger, 1962) давали нескольким студентам Станфордского университета подслушать беседу аспирантов (в действительности они слышали магнитофонную запись). Когда тема беседы затрагивала интересы тех, кто ее подслушивал (например, касалась правил в кампусе), большее влияние на них оказывал тот оратор, которого они считали ничем не подозревающим, а не тот, кого якобы предупредили о возможности подслушивания. В конце концов, если люди думают, что их никто не слышит, почему бы им не быть совершенно открытыми?

Как людей искренних воспринимают также тех, кто отстаивает что-либо, нарушая при этом свои личные интересы. Элис Игли, Венди Вуд и Шелли Чейкен (Alice Eagly, Wendy Wood & Shelly Chaiken, 1978) познакомили студентов Массачусетского университета с речью, направленной против местной компании, загрязняющей реку. Когда говорилось, что автор речи — политический кандидат из числа бизнесменов или речь адресовалась к поддерживающим данную компанию, сообщение воспринималось как лишенное тенденциозности и убедительное. Когда та же самая речь против бизнесменов местной компании представлялась как обращенная к «зеленой» аудитории и произнесенная «зеленым» политиком, слушатели относили все аргументы политика на счет *ею* личной предрасположенности или специфики аудитории. Готовность пострадать за свои убеждения, проявленная многими великими людьми, помогала им убедить окружающих в своей искренности (Knight & Weiss, 1980).

Все эти эксперименты указывают на значение атрибуции — того, чем мы объясняем позицию «коммуникатора»: его пристрастиями и эгоистическими мотивами или приверженностью истине. Вуд и Игли (Wood & Eagly, 1981) сообщают, что, когда отстаивается *неожиданная* позиция, мы более склонны

Объяснять то, что мы слышим, исходя из истинности и

318 ■ Часть II. Социальные воздействия

считать эту позицию убедительной. Доводы в пользу значительных компенсаций за нанесенный ущерб наиболее убедительны, когда выдвигаются скупцом типа Скруджа<sup>1</sup>. Аргументы же в пользу незначительных сумм кажутся более убедительными, когда выдвигаются человеком, обычно щедрым на выплаты (Wachtler & Counselman, 1981). Поэтому можно ожидать, что мирное соглашение по Северной Ирландии вызовет наибольшее доверие обеих сторон, если к нему придут жесткие политики.

Норман Миллер и его коллеги (Norman Miller & others, 1976) из университета Северной Калифорнии обнаружили, что ощущение правдивости и надежности возрастает, когда человек говорит быстро. Жители Лос-Анджелеса и его окрестностей, слушавшие записи речей на такую, например, тему, как «Опасность употребления кофе», оценивали тех, кто говорил быстро (около 190 слов в минуту), как более объективных, интеллигентных и эрудированных, чем тех, кто говорил медленно (около 110 слов в минуту). Они также сочли быстро произнесенные сообщения более убедительными.

Но делает ли более убедительным оратора, говорящего быстро, темп его речи сам по себе? Или причиной этого явления оказывается некое побочное качество, присущее быстрой речи, скажем повышенная интенсивность или тон? Чтобы выяснить этот факт, исследователь маркетинга Джеймс Мак-Лохлан (1979; MacLachlan & Siegel, 1980)

производил акустическое сжатие речевого сигнала из радио и телевизионной рекламы, сохраняя тон, интенсивность и модуляции голоса. (Он удалял короткие сегменты, порядка пятидесятой доли секунды, в различных отрезках речи.) Оказалось, что значимым фактором является именно темп речи. Когда рекламу ускоряли на 25%, слушатели понимали ее по-прежнему хорошо и оценивали говорящего как более осведомленного, интеллигентного и искреннего, а само сообщение сочли более интересным. Фактически нормальная скорость речи в 140 или 150 слов в минуту может быть почти удвоена, прежде чем начнет снижаться ее понимание слушателями (Foulke & Sticht, 1969). Джон Ф. Кеннеди, известный как исключительно эффективный оратор, иногда ускорялся до 300 слов в минуту. Для американцев (но не для корейцев) быстрая речь означает влияние и компетентность (Peng & others, 1993). Хотя быстрая речь не оставляет слушателю времени сделать благоприятные выводы, она также отсекает любые нежелательные мысли (Smith & Shaffer, 1991). Когда реклама наезжает на вас со скоростью 70 миль в час, трудно контратаковать в том же темпе.

В некоторых телевизионных рекламах очевидно стремление представить «коммуникатора» одновременно и компетентным, и заслуживающим доверия. Фармацевтические компании проталкивают на рынок свое обезболивающее средство, используя персонаж в белом халате, который уверенно заявляет, что большинство врачей рекомендуют к применению именно их препарат (а это, разумеется, всего лишь аспирин). Воспринимая эти косвенные намеки, люди, не старающиеся проанализировать доказательства, могут рефлексивно сделать вывод о ценности товара. Однако в рекламных сообщениях другого типа принцип кредитности, по-видимому, не используется. Действительно ли Билл Косби является надежным экспертом по десертам «Jell-O»? И склонны ли мы с вамп пить «пепси» потому только, что ее рекомендует сам Шакилл О'Нил?

' Персонаж Диккенса, олицетворение скарденности. (Прим. пере.)

Глава 8. Убеждение ■ 319

### **ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ**

Большинство людей отрицают, что отзывы знаменитых спортсменов и артистов как-то воздействуют на них. Ведь каждый знает, что звезды редко разбираются в товарах. С другой стороны, мы ясно осознаем, что реклама преследует определенную цель — убедить нас; мы совсем не случайно подслушивали Косби, поглощающего «Jell-O». Этот вид рекламы основан на другом качестве эффективного «коммуникатора» — его привлекательности. Мы можем думать, что на нас не влияют привлекательность и обаяние, но исследователи обнаружили обратное. Привлекательность «коммуникатора» может обезоружить нас перед лицом его аргументов (прямой способ убеждения) или вызвать позитивные ассоциации, когда мы позднее наткнемся на рекламируемый товар (периферийный способ).

*Привлекательность* имеет несколько аспектов. Один из них — физическое обаяние. Аргументы, особенно эмоциональные, зачастую более действенны, когда высказываются красивыми людьми (Chaiken, 1979; Dion & Stein, 1978; Pallak & others, 1983). Еще один аспект — подобие. Как подчеркивается в главе 13, мы склонны симпатизировать людям, похожим на нас. К тому же они имеют на нас влияние. Для исследования этого аспекта Теодор Дембровски, Томас Ласатер и Альберт Рамирец (Theodore Dembroski, Thomas Lasater & Albert Ramirez, 1978) давали афроамериканским абитуриентам посмотреть видеозапись рекламы, призывающей к уходу за зубами. Когда дантист на следующий день проверил чистоту их зубов, выяснилось, что у тех, кто слушал запись афроамериканского дантиста, полость рта оказалась чище. Как правило, люди лучше реагируют на сообщение, которое исходит от члена одной с ними социальной группы (Van Knipenbergh & Wilke, 1992; Wilder, 1990).

Что же важнее — подобие или кредитность? Иногда одно, иногда другое. Тимоти Брок (Timothy Brock, 1965) обнаружил, что на покупателей краски сильнее влияют отзывы обычного человека, который недавно купил такое же количество краски, которое нужно им, а не рекомендации эксперта, купившего в 20 раз больше. Вспомним, однако, что в вопросе о гигиене полости рта эксперт по стоматологии (непохожий, но

квалифицированный источник) оказался более убедительным, чем старшекласник (похожий, но неквалифицированный источник).

Такие внешне противоречивые результаты превращают ученого в детектива. Он предполагает, что действует невыявленный фактор — что подобие более значимо, когда действует фактор X, а кредитность более важна, когда действует не X. Но что есть X? Как обнаружили Джордж Геталс и Эрик Нельсон (George Goethals & Erick Nelson, 1973), оказывается, что все зависит от того, затрагивает ли тема сообщения субъективные предпочтения или объективную реальность. Когда выбор основывается на личных оценках, вкусах или стиле жизни, наибольшим влиянием пользуется тот, кто похож на нас. Но когда речь идет о фактах — выпадает ли в Сиднее меньше осадков, чем в Лондоне, — подтверждение нашего мнения со стороны *непохожего* на нас человека порождает бПГТЬП\TG» \7ПРПРТТЫПГ"Г1, C\vw npirutl nonnvrtwnrn пптгпппт^ Лл"л«»„л~,---/.»<i-T

Привлекательность:

*качества, очаровывающие аудиторию. Обаятельный коммуникатор (зачастую чем-то похожий на аудиторию) наиболее убедителен в случаях, когда большую роль играет субъективное предпочтение.*

320 ■ Часть II. Социальные воздействия

### **ЧТО ИЗЛАГАЕТСЯ? СОДЕРЖАНИЕ СООБЩЕНИЯ**

Важно не только то, кто говорит (косвенный намек), но и то, *что именно* он говорит. Если вы помогаете развернуть агитацию, призывающую голосовать за школьные налоги, или бросить курить, или внести деньги для помощи голодающим, то у вас могут возникнуть проблемы при составлении инструкций для прямого убеждения. Нужно призвать на помощь здравый смысл, чтобы ответить на каждый из следующих вопросов:

- Что будет более убедительным: тщательно обоснованное сообщение или же сообщение, возбуждающее определенные эмоции?
- Каким способом лучше удастся склонить мнение аудитории на свою сторону: защищая позицию, лишь слегка отличающуюся от уже сложившихся убеждений слушателей, или представляя крайнюю, экстремистскую точку зрения?
- Рассматривать ли в сообщении все вопросы только со своей собственной позиции или учитывать противоположные точки зрения и пытаться их опровергнуть?
- Если присутствуют представители обеих сторон — скажем, на дебатах во время городского митинга, — кто имеет преимущество: тот, кто выступает первым, или тот, кто выступает последним?

Рассмотрим эти вопросы по отдельности.

### **РАССУДОК ПРОТИВ ЭМОЦИИ**

Допустим, вы ведете кампанию в поддержку голодающих. Что лучше: изложить аргументы по пунктам и привести горы впечатляющей статистики? Или воспользоваться более эмоциональным подходом — скажем, рассказать убедительную историю про умирающего от голода ребенка? Разумеется, аргументы должны быть одновременно и рассудочными и эмоциональными. И все же, что больше подействует — рассудок или эмоции? Был ли прав шекспировский Лисандр, говоря: «Воля человека его рассудком движется»? Или мудрее совет лорда Честерфилда: «Старайтесь апеллировать к чувствам, к сердцу и к слабостям человеческим, а не к рассудку»? Ответ заключается в следующем: все зависит от аудитории. Люди высокообразованные или с аналитическим складом ума более восприимчивы к рациональным аргументам, чем люди менее образованные или менее аналитичные (Cacioppo & others, 1983; Hovland & others, 1949). Думающая, заинтересованная аудитория поддается прямому убеждению: она наиболее восприимчива к рассудочным аргументам. Невнимательная аудитория оказывается под воздействием косвенных намеков: больше всего на нее влияет то, нравится ли ей «коммуникатор» (Chaiken, 1980; Petty & others, 1981). Судя по предвыборным опросам, многие избиратели равнодушны к исходу выборов, поэтому результаты американских выборов лучше предсказывать исходя из эмоциональной реакции на тех или иных кандидатов (например, «кто чувствовал себя счастливым ппи Рональде Рейгане?»), а не из мнения и.чбиоа-

«Истина — всегда самый сильный аргумент». Софокл, «Федра»  
«Мнение в конечном счете определяется чувствами, а не рассудком». Герберт Спенсер, «Социальная статика», 1851

### I лава о. уоеждение ■ jz i

■ Рис. 8-2. На людей, которые ели во время чтения, сообщения повлияли больше, чем на тех, кто читал не в момент еды.



телеи о качествах кандидата и его предполагаемой политике (Abelson & others, 1982).

### Эффект хорошего настроения

Сообщения также становятся более убедительными, если они ассоциируются с позитивными чувствами. Ирвинг Джейнис с коллегами (1965; Dabbs & Janis, 1965) обнаружил, что сообщение более убедительно для студентов Йеля, если они читают его, лакомясь арахисом с пепси-колой (рис. 8-2). Аналогично Марк Галицио и Клайд Хендрик (Mark Galizio & Clyde Hendrick, 1972) обнаружили, что для студентов Государственного университета Кента куплеты в стиле «фолк» звучат более убедительно под мягкий гитарный аккомпанемент, нежели без музыкального сопровождения. Те, кто любят проводить деловые встречи во время роскошного ленча с ненавязчивым музыкальным фоном, будут приветствовать такие результаты.

Хорошее настроение повышает убедительность — частично за счет того, что стимулирует позитивное мышление (когда требуется, чтобы аудитория рассуждала), а частично за счет ассоциативной связи, возникающей между хорошим настроением и предлагаемым сообщением (Petty & others, 1993). Как отмечено в главе 3, люди в хорошем настроении видят мир сквозь розовые очки. Они также принимают более поспешные, импульсивные решения, больше полагаются на косвенные намеки (Bodcnhausen, 1993; Schwarz

Рекламные исследо- I вания, такие как, например, исследование на материале 1 168 телевизионных рекламных роликов \ (Agres, 1987), выявляют тот факт, что наиболее эффективной является реклама, апеллирующая как к рассудку («С "Детергентом X" белье будет белее»), так и к эмоциям («Разборчивые матери расхватывают "Jif"»).

### J.S.X. ■ i№iD II, v-u4Klel/IDnDIB виЗДеИСТВИЯ

& others, 1991). В плохом настроении люди дольше колеблются перед принятием решения и менее восприимчивы к слабым аргументам. Таким образом, если ваши аргументы недостаточно сильны, разумнее будет привести аудиторию в хорошее настроение, в надежде, что она положительно отнесется к вашему сообщению, не слишком над ним задумываясь.

### Эффект активации страха

Иногда сообщение может оказаться убедительным, если оно апеллирует к негативным

эмоциям. Убедить людей бросить курить, чаще чистить зубы, сделать прививку от столбняка или осторожнее водить машину можно при помощи сообщений, возбуждающих страх (Mullen & Johnson, 1990). Показ курильщикам ужасных последствий, которые иногда ожидают тех, кто выкуривает слишком много сигарет, повышает убедительность. Но насколько сильно нужно напугать аудиторию? Не следует ли вызывать лишь легкие опасения и не запугивать людей настолько, чтобы они вообще проигнорировали ваше устрашающее сообщение? Или же стоит попытаться затмить им свет божий? Эксперименты Говарда Левентала (Howard Leventhal, 1970) и его коллег из университета Висконсина, а также Рональда Роджерса и его коллег из университета Алабамы (Robberson & Rogers, 1988) показали, что зачастую чем сильнее страх, тем более выраженной является реакция.

Эффективность возбуждающего страх сообщения применяется в рекламе, направленной против курения, вождения автомашины в пьяном виде и против рискованных сексуальных связей. В эксперименте Дона Вильсона и его коллег (Dawn Wilson & others, 1987, 1988) врачи посылали письма своим курящим пациентам. Из тех, кто получил письмо, обращенное к позитивным эмоциям (объясняющее, что, бросив курить, они проживут дольше), попытались бросить курить 8%. Из тех же, кто получил письмо, возбуждающее страх (разъясняющее, что, продолжая курить, они умрут раньше), попытались бросить 30%. Аналогично, когда Клод Леви-Лебье (Claude Levy-Leboyer, 1988) обнаружил, что установку по отношению к алкоголю и привычку к его употреблению у французской молодежи можно эффективно изменять при помощи возбуждающих страх картинок, французское правительство стало включать этот вид информации в свои телевизионные ролики.

Однако игра на страхе не всегда способна сделать сообщение более действенным. Если вы не укажете аудитории, как избежать опасности, пугающее сообщение может просто ей не восприниматься (Leventhal, 1970; Rogers & Mewborn, 1976). Пугающие сообщения более действенны, если вы не только пытаетесь убедить людей в опасности и вероятности нежелательных последствий (скажем, смерти от рака легких в результате курения), но и предлагаете эффективную стратегию защиты (Maddux & Rogers, 1983). Многие рекламные сообщения, нацеленные на уменьшение сексуального риска, помимо того, что они возбуждают страх («СПИД убивает»), предлагают также эффективную защитную стратегию: воздержание, использование презервативов или ограничение круга сексуального общения. В 1980-е годы страх перед СПИДом действительно вынудил многих мужчин изменить свое поведение. В одном из исследований 5000 гомосексуалистов выяс-

*«Изучившие стилистику если и сходятся хоть в чем-то, так только в одном: надежнейший способ привлечь и удержать внимание читателя — писать досконально, определенно и конкретно».* Уильям Странк и Э. Б. Уайт, «Составляющие стиля», 1979  
шняшиияж

#### Глава й. Убеждение ■ 515

лилось, что по мере эскалации заболеваний СПИДом с 1984-го по 1986 год доля тех, кто заявил о своем целибате или моногамии, возросла с 14% до 39% (Fineberg, 1988).

Заболевания, которые легко представить зрительно, кажутся более реальной угрозой, чем болезни с трудноописываемыми симптомами (Sherman & others, 1985). Эта маленькая тонкость помогает понять, почему предупреждения о вреде для здоровья, помещаемые, скажем, на рекламе сигарет, так не эффективны — «тягомотина официального жаргона», отзываются о них психологи Тимоти Брок и Лора Браннон (Timothy Brock & Laura Brannon, 1991) — и вряд ли пробивают брешь в визуальном воздействии самой рекламы. Но если сделать предупреждения такими же образными, как сама реклама — например, с цветными фотографиями рака легких, — можно добиться повышения их эффективности для изменения установок и поведения. Особенно это верно, когда реклама привлекает внимание к убеждающему образу, а не отвлекает от него, как это иногда бывает при использовании сексуальных изображений (Frey & Eagly, 1993). Когда речь заходит об убедительности, уместная и выразительная картинка действительно может заменить десятки тысяч слов.

Образная пропаганда часто эксплуатирует страх. «Der Sturmer» Штрайхе-ра возбуждал страх при помощи сотен и сотен бездоказательных историй про евреев, которые делали фарш из крысятины, насиловали нееврейских женщин и выманивали у семей их последние сбережения. Сюжеты Штрайхера, как и большая часть нацистской пропаганды, были скорее эмоциональными, а не рассудочными. В газете давались также ясные, конкретные инструкции, как бороться с «опасностью». В ней перечислялись еврейские фирмы, так что читатель мог избежать иметь дело с ними; газета призывала читателей присылать для опубликования имена немцев, которые покупали что-либо у евреев и пользовались их услугами, а также составлять списки евреев, проживающих в их районе (Bootwerk & Brooks, 1980). Это была образная, врезающаяся в память пропаганда.

### **СТЕПЕНЬ РАСХОЖДЕНИЯ МНЕНИЙ**

Представьте себе следующую сцену: Ванда приезжает домой на весенние каникулы и надеется, что ее отец, дородный мужчина средних лет, переймет ее новый «здоровый образ жизни». Она пробегает 5 миль в день. Отец считает, что ее стремление бегать — это просто «виндсерфинг в луже». Ванда размышляет: «Что лучше — пытаться вытащить отца из его болота при помощи, например, скромной физкультурной программы, скажем ежедневной прогулки, или попытаться вовлечь его в полномасштабную программу интенсивной гимнастики и бега? Вполне возможно, что, если я начну приставать с напряженной программой, он пойдет на компромисс и, по крайней мере, сделает хоть что-то. Но, с другой стороны, он может подумать, что я сошла с ума, и вообще ничего не будет делать».

Как и Ванде, социальным психологам приходится выбирать один из этих способов. Разногласия приводят к дискомфорту, а ощущение дискомфорта подталкивает человека изменить свое мнение (вспомним главу 4, эффекты диссонанса). Таким образом, чем больше расхождений, тем больше вероятность изменения первоначальной позиции. Но, с другой стороны, «коммуникатор» с неприятным сообщением может лишиться доверия. В одном исследовании об-

**Степень расхождения мнений и доверия к источнику информации**

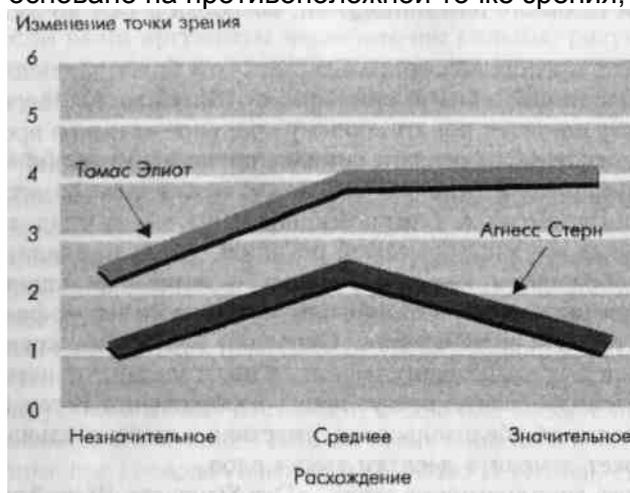
■ Рис. 8-3. Степень разногласия взаимодействует с правдоподобием источника. Только очевидная правдоподобность «коммуникатора» может произвести необходимый эффект на высоком уровне в борьбе за радикальную позицию. (По данным Aronson, Turner, Carlsmith, 1963)

наружилось, что телезрители, не согласные с заключением обозревателя, оценивали его как более пристрастного, неточного и не заслуживающего доверия. Сознание людей более открыто для выводов, лежащих в приемлемом для них диапазоне (Lieberman & Chaiken, 1992; Zanna, 1993). Поэтому не исключено, что чем больше расхождение, тем меньше будет меняться исходная позиция.

Учитывая эти соображения, Эллиот Аронсон, Джудит Тернер и Меррил Карлсмит (Elliot Aronson, Judith Turner & Merrill Carlsmith, 1963) сделали вывод, что только *кредитный* источник — тот, который трудно опровергнуть, — будет вызывать значительное изменение позиции в случае, когда защищается мнение, сильно отличающееся от мнения реципиента. Если испытуемым говорят, что сам Т. Элиот высоко оценил некую не понравившуюся им поэму, то вполне естественно, что они в большей степени склонны изменить свое первоначальное мнение, нежели в том случае, когда им сообщают, что Элиот отзывался о ней весьма сдержанно. Если же эту средненькую поэму оценивала «Агнес Стерн, студентка Государственного педагогического колледжа Миссисипи», ее невысокая оценка была так же не убедительна, как и высокая. Таким образом, как показывает рис. 8-3, степень расхождения и кредитность источника взаимодействуют: влияние больших или, напротив, малых расхождений зависит от того, заслуживает ли «коммуникатор» доверия.

Итак, на вопрос Ванды: «Настаивать ли мне на радикальном предложении?» — следует ответить так: «Это зависит от многих обстоятельств...» Является ли Ванда в глазах обожающего ее отца ценным и авторитетным источником? Если да, то тогда Ванде, пожалуй, стоит попытаться проводить в жизнь программу-максимум. Если нет, ей лучше ограничиться более скромными предложениями.

Ответ зависит также от того, насколько ее отца волнует эта проблема. Адепты той или иной доктрины открыты только для узкого диапазона мнений. Слегка отличающееся мнение может показаться им радикальным до безрассудства, особенно если оно основано на противоположной точке зрения, а не является



крайним выражением взглядов, которые они разделяют (Pallak & others, 1972; Petty & Cacioppo, 1979; Rhine & Severance, 1970). Если отец Ванды еще не обдумывал вопрос о физкультуре или эта тема мало его волнует, Ванда, по-видимому, может внести более радикальные предложения, нежели в том случае, если ее отец сильно предубежден против спортивных занятий. Таким образом, если вы — кредитный источник и аудитория не очень заинтересована данной проблемой, вы смело можете высказывать самые крайние взгляды.

#### **ПРОТИВОСТОЯНИЕ ОБРАЩЕНИИ: АПЕЛЛИРУЮЩИЕ К КОНТРАРГУМЕНТАМ И НЕТ**

Передающие сообщение часто сталкиваются с еще одной практической проблемой: как быть с аргументами оппонентов? И в этом случае общие соображения не подсказывают однозначного ответа. Изложение контраргументов может смутить аудиторию и ослабить ваши позиции. С другой стороны, сообщение выглядит более честным и обезоруживающим, если признает аргументы оппонентов.

После поражения Германии во второй мировой войне армейское руководство США не хотело, чтобы солдаты расслабились и думали, что продолжающаяся война с Японией будет легкой. Поэтому социальному психологу Карлу Ховланду и его коллегам (Carl Novland & others, 1949) из Армейского управления информации и образования удалось организовать две радиопередачи, в которых утверждалось, что война на Тихом океане продлится по крайней мере

■ *Рис. 8-4. Взаимодействие первоначального мнения с сообщениями, не апеллирующими и апеллирующими к контраргументам. После поражения Германии во второй мировой войне для американских солдат, скептически относившихся к предположению о военной мощи Японии, более убедительным оказалось сообщение, рассматривающее контраргументы. Солдат, первоначально согласных с этим предположением, сильнее укрепляло в их мнении сообщение, не апеллирующее к противоположной точке зрения.* (Поданным Novland, Lumsdaine, Sheffield, 1949)



### Д,ЦСИ.1.1 ИИЯ

еще два года. Первая передача была односторонней: она не признавала существования контраргументов, таких как преимущества борьбы только с одним противником вместо двух. Другая передача была двусторонней: она упоминала контраргументы и возражала на них. Как показывает рис. 8-4, эффективность сообщения зависела от слушателей. Одностороннее обсуждение оказалось наиболее эффективным для тех, кто уже и так был согласен с высказываемым мнением. Передача, рассматривавшая контраргументы, сильнее подействовала на тех, кто первоначально не был согласен.

Дальнейшие эксперименты выявили, что, если аудитория уже знакома (или ознакомится позже) с контраргументами, воздействие двустороннего сообщения сильнее и дольше сохраняется (Jones & Brehm, 1970; Lumsdaine & Janis, 1953). При моделировании судебного заседания сторона защиты вызывала больше доверия, если адвокат на суде вызывал неблагоприятных свидетелей до того, как это делал обвинитель (Williams & others, 1993). Очевидно, что одностороннее сообщение заставляет информированную аудиторию задуматься о контраргументах и считать «коммуникатора» пристрастным. Таким образом, для политического кандидата, обращающегося к информированной группе, действительно разумнее рассмотреть позицию своего оппонента. Итак, если ваша аудитория знакома или позже ознакомится с противоположными взглядами, сделайте свое сообщение двусторонним.

**«Оппоненты Воображают, что они опровергают нас, просто повторяя свое мнение и игнорируя наше».**

### Гете, «Максимы и размышления», начало XIX века ПЕРВИЧНОСТЬ ПРОТИВ ВТОРИЧНОСТИ

Вообразите себя консультантом выдающегося политического деятеля, который вскоре должен принять участие в дебатах с другим известным политиком по вопросу о договоре по ограничению вооружений. За три недели до выборов каждый кандидат должен появиться в вечерней программе новостей и выступить с подготовленным заявлением. Согласно жребию, вашей команде предоставляется право выбора выступать первой или последней. Зная, что в прошлом вы изучали социальную психологию, все ожидают от вас обоснованного ответа.

Вы мысленно листаете свои старые учебники и конспекты. Лучше ли выступать первым? Предубеждения людей контролируют их интерпретацию. Более того, взгляды, сформированные однажды, с трудом подвергаются сомнению. Таким образом, в первом выступлении можно представить аудитории идеи, которые благоприятно повлияют на то, как будет восприниматься и интерпретироваться второе сообщение. К тому же люди обычно больше внимания обращают на сообщение, высказанное первым. Но с другой стороны, высказанное последним лучше запоминается. Может быть, действительно, лучше говорить вторыми?

Ваш первоначальный ход рассуждений основан на том, что общеизвестно, — на

«*эффекте первичности*»: информация, поступившая первой, более убедительна. Первые впечатления, безусловно, *имеют* значение. Например, можете ли вы уловить разницу между такими двумя описаниями:

Эффект первичности:

*при прочих равных условиях воздействие информации, представленной раньше, обычно сильнее.*

' u&m^npс

■ Джон — человек интеллектуальный, трудолюбивый, импульсивный, привередливый, упрямый и завистливый.

■ Джон — человек завистливый, упрямый, привередливый, импульсивный, трудолюбивый и интеллектуальный.

Когда Соломон Аш (Solomon Ash, 1946) давал прочитать эти фразы студентам колледжа в Нью-Йорке, те из них, кто читали прилагательные в порядке от «интеллектуальный» до «завистливый», оценивали Джона более позитивно, чем те, кому достались описания с обратным порядком. Первоначальная информация, по-видимому, создала благоприятную почву для восприятия более поздней информации, при этом сработал эффект первичности. Подобный эффект наблюдался в экспериментах, где каждый из испытуемых успешно справлялся с 50% заданий. Но тех, у кого успехи приходились на начальные задания, оценивали как более способных, нежели тех, у кого успехи появлялись после первоначальных ошибок (Jones & others, 1968; Langer & Roth, 1975; McAndrew, 1981).

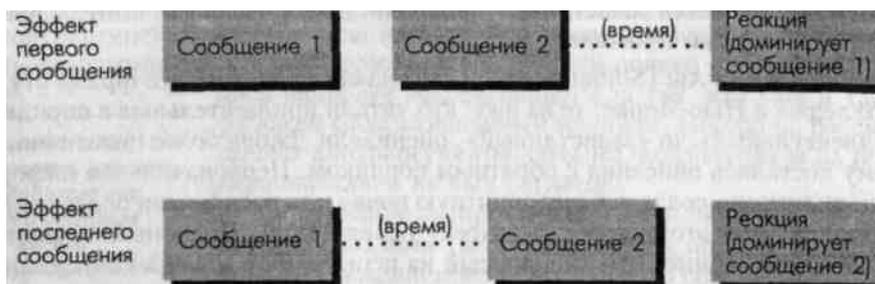
Означает ли это, что эффект первичности является основополагающим при убеждении, так же как и при вынесении суждений? Норман Миллер и Дональд Кэмпбелл (Norman Miller & Donald Campbell, 1959) предлагали студентам Северо-Западного университета читать краткий отчет о реальном судебном процессе. Они поместили показания свидетелей и аргументы прокурора в один том, а показания свидетелей защиты и ее доводы — в другой. Студенты читали оба тома. Неделей позже они высказывали свои мнения, причем большинство отдавало предпочтение той стороне, с материалами которой удалось ознакомиться в первую очередь. Используя отчет о реальном уголовном процессе, Гэри Уэллс с коллегами (Gary Wells & others, 1985) обнаружил аналогичный эффект первичности, варьируя время вводного слова защитника. Его заявления были более эффективны, если делались до показаний свидетелей обвинения.

А что с противоположной возможностью? Мы все сталкивались с тем, о чем говорит Книга притчей Соломоновых (притчи 18:17): «Первый в тяжбе своей прав, но приходит соперник его и исследывает его». Итак, может ли тот факт, что сказанное последним лучше запоминается, вызвать когда-нибудь «*эффект вторичности*»? Из личного опыта (а также из экспериментов по запоминанию) мы знаем, что будничные сегодняшние события на время перевешивают значительные события недавнего прошлого. Для проверки этого обстоятельства Миллер и Кэмпбелл предложили другой группе студентов прочитать по одному из томов отчета. Неделей позже исследователи давали каждому возможность прочесть оставшийся том и просили испытуемых сразу же сформулировать свое мнение. Теперь результат оказался прямо противоположным — проявился эффект вторичности. Очевидно, первый том судебных материалов за неделю в значительной степени выветрился из памяти. Забывание создает эффект вторичности в тех случаях: 1) когда два сообщения разделяет достаточно длительное время; и 2) когда аудитория принимает решение вскоре после второго сообщения. Если оба сообщения следуют одно за другим, а потом проходит какое-то время, обычно имеет место эффект первичности (рис. 8-5).

Эффект вторичности:

*последняя по времени поступления информация иногда оказывает наибольшее влияние. Эффект вторичности встречается реже, чем эффект первичности.*

-\*,цс»-11- I ВПЛ



■ **Рис. 8-5. Первичность против вторичности.** Когда два убеждающих сообщения идут друг за другом, а реакция аудитории отложена, **преимущество** имеет первое высказывание (эффект первичности). Когда два сообщения разделены во времени и аудитория принимает решение вскоре после второго высказывания, **преимущество** имеет второе сообщение (эффект вторичности).

Это особенно верно в том случае, если первое сообщение стимулирует размышления (Haugtvedt & Wegener, 1994). Итак, какой же совет вы дадите политическому деятелю?

### **КАК ПЕРЕДАЕТСЯ СООБЩЕНИЕ? КАНАЛ КОММУНИКАЦИИ АКТИВНО ПЕРЕЖИТОЕ ИЛИ ПАССИВНО ВОСПРИНЯТОЕ**

В главе 4 мы отмечали, что наши действия определяют то, кем мы становимся. Действуя, мы подкрепляем идею, стоящую за нашими поступками, особенно если ощущаем ответственность. Мы также отметили, что наши установки — исходящие из личного опыта, а не усвоенные из вторых рук — более устойчивы и сильнее влияют на наше поведение. По сравнению с пассивно сформировавшимися установки, основанные на опыте, более жестки, стабильны и в меньшей степени подвержены изменениям при атаках на них.

Тем не менее психология здравого смысла сохраняет веру в силу печатного слова. Как мы пытаемся привлечь людей на мероприятие в кампусе? Мы вешаем объявление. Как мы пытаемся заставить водителей сбавить скорость и следить за дорогой? Мы вешаем табличку «Осторожно! Следи за дорогой». Что мы делаем, чтобы заставить студентов не мусорить в кампусе? Мы засоряем доску объявлений и почтовые ящики призывами «не сорить». Так ли легко убедить людей? Рассмотрим две добросовестные попытки. В колледже Скриппса в Калифорнии во время кампании борьбы с мусором в течение недели студентов убеждали «беречь красоту кампуса Скриппса», «очиститься от мусора» и т. п. Листовки с подобными призывами каждое утро опускали в почтовые ящики и расклеивали на видных местах в кампусе. За

#### **Канал коммуникации:**

*способ, которым передается сообщение —■ лицом к лицу, письменно, на кинолентке или каким-либо другим образом.*

•vw.r-

#### Глава 8. Убеждение ■ 329

день до начала кампании социальный психолог Реймонд Палоциан (Raymond Paloutzain, 1979) раскидал мусор вокруг урны рядом с одним из оживленных тротуаров. Затем исследователь отошел в сторонку и записал поведение 180 прохожих. Ни один из студентов ничего не поднял. В последний день кампании ученый повторил испытания со 180 новыми прохожими. Как вы полагаете, толпились ли пешеходы вокруг мусора, стараясь откликнуться на призывы? Отнюдь нет. Лишь двое из 180 подняли мусор.

Быть может, устные призывы выглядят убедительнее? Совсем не обязательно. Те из нас, кому приходится выступать публично в качестве преподавателя или оратора, так легко поддаются очарованию собственных высказываний, что сильно переоценивают их влияние. Спросите студентов колледжа, какой аспект их студенческого опыта был самым ценным или что им больше всего запомнилось за первый год учебы. Лишь немногие, как ни грустно мне это говорить, припомнят лекции, которые нам, читавшим их преподавателям, запомнились как совершенно замечательные. Томас Кроуфорд (Thomas Crawford, 1974) и его помощники исследовали влияние устной пропаганды, опрашивая на дому прихожан из 12 церквей незадолго до и сразу после проповеди, направленной против расовой нетерпимости и несправедливости. Во время второго интервью на

вопрос, не приходилось ли им за минувшее время что-нибудь читать или слышать о расовых проблемах и дискриминации, только 10% опрошиваемых самостоятельно вспомнили услышанную проповедь. Когда остальным 90% прихожан задавали прямой вопрос: «А не говорил ли ваш священник в течение последней пары недель о дискриминации и предвзятости в расовых вопросах», — свыше 30% отрицали, что слышали такую проповедь. Поэтому нет ничего удивительного в том, что церковные проповеди оказываются не в состоянии повлиять на расовые установки.

Если вдуматься, проповедник сталкивается с таким количеством трудностей, что кажется удивительным, как это проповеди вообще могут воздействовать на такое количество людей, на которое они реально влияют. Как показано на рис. 8-6, обращение убеждающего оратора должно не только привлечь внимание, но и быть правильно понятым, вызвать доверие, запомниться и побудить к определенным действиям. Тщательно продуманный призыв должен учитывать все эти этапы процесса убеждения.

Тем не менее пассивно воспринятое обращение не всегда остается втуне. В моей аптеке продается два вида аспирина: один — широко разрекламированный, а другой — практически не рекламируемый. Если не придавать значения тому несущественному различию, что одну таблетку можно разжевать быстрее, чем другую, любой фармацевт скажет вам, что эти два вида аспирина идентичны. Аспирин есть аспирин. Для организма разницы нет. А вот для кошелька есть. Разрекламированная разновидность продается в три раза дороже простой. А ведь именно ее покупают миллионы людей.

Обладая такой властью, могут ли средства массовой коммуникации способствовать богатому политику в приобретении голосов избирателей? Джозеф Граш (Joseph Grush, 1980) проанализировал расходы кандидатов от демократической партии на предварительных выборах 1976 года и обнаружил, что в каждой кампании те, кто вложили больше средств, получали, как правило, больше избирательных голосов. Как отмечает Граш, действие предвыборной рекламы зачастую сводилось к тому, чтобы превратить неизвестного кандидата в узнаваемого. (Это совпадает с лабораторными экспериментами, в которых пг,-/л,-т"зо жгпптаипа нр1някпмпгп пiiMvnbnpго матетгиала в конце концов при-

#### ■ Часть II. Социальные воздействия



■ Рис. 8-6. Чтобы вызвать нужный эффект, убеждающее сообщение должно преодолеть серьезные препятствия. Важно, что запоминается не столько сообщение само по себе, сколько вызванные им мысли. (По данным из McQuirc, 1978)

водит к симпатии, — см. главу 13). Кроме того, сообщения также могут выигрывать от повторения. Люди считают тривиальные утверждения типа «Температура кипения у ртути выше, чем у меди» более истинными, если они уже читали и оценивали их неделей раньше. Простым повторением можно добиться кредитное™. Исследователь Хэл Арке (Hal Arkes, 1990) считает такие результаты «пугающими». Как хорошо известно политическим манипуляторам, демагогия способна восторжествовать над рассудком. Кредитная ложь может вытеснить суровую правду. Сложную реальность заслоняют стертые клише.

Окажутся ли средства массовой коммуникации настолько же эффективными в случае уже известных электорату кандидатов или при решении важных проблем? Вероятно, нет. Исследователи снова и снова обнаруживают, насколько ничтожно влияние политической рекламы на электорат во время президентских выборов (хотя, разумеется, и малое воздействие может перевесить чашу весов) (Kinder и Sears, 1985; McGuire, 1986).

Поскольку пассивно усвоенные лозунги иногда эффективны, а иногда нет, можем ли мы заранее предсказать, какой пропагандистский лозунг окажется успешным? Существует простое правило: убедительность *снижается* при *повышении* важности проблемы и степени знакомства с ней. В незначительных вопросах, таких, например, как выбор между разновидностями аспирина, власть средств массовой коммуникации демонстрируется легко. В тех же случаях, когда обсуждаются более актуальные и важные вопросы, такие как расовые установки в городах с острыми расовыми проблемами, пытаться убедить в чем-то людей — примерно то же самое, что толкать рояль в гору. Хотя цель и достижима, но не в один присест.

### **ПРОТИВОСТОЯНИЕ: ЛИЧНОЕ ВЛИЯНИЕ - ВОЗДЕЙСТВИЕ СРЕДСТВ МАССОВОЙ КОММУНИКАЦИИ**

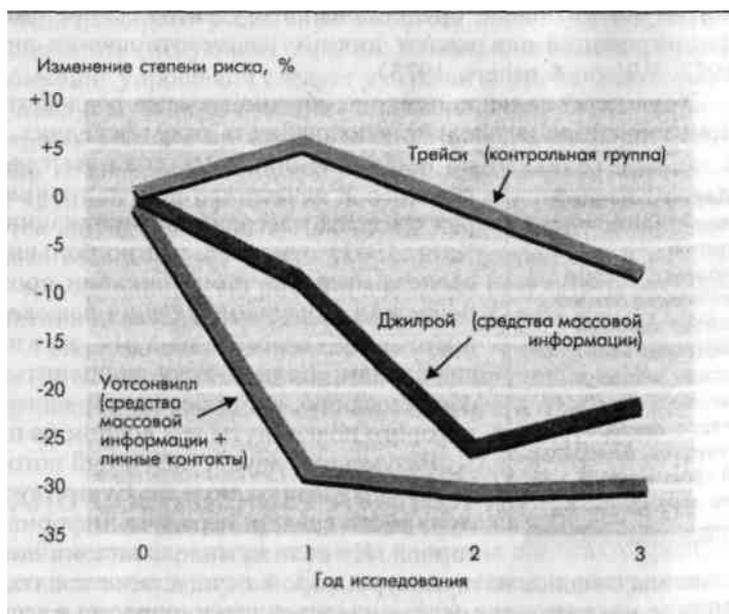
Исследования убедительности показывают, что наибольшее влияние на нас оказывает не опосредованная информация, а личный контакт с людьми. Два полевых эксперимента демонстрируют силу личного влияния. Несколько десятилетий назад Сэмюэл Элдерсвелд и Ричард Додж (Samuel Eldersveld &

Глава 8. Убеждение ■ 331

Richard Dodge, 1954) изучали политические средства убеждения в Анн-Арборе, Мичиган. Они разделили горожан, не собиравшихся голосовать за пересмотр городской хартии, на три группы. Из числа тех, кто не подвергался какой-либо иной пропаганде, кроме обычного воздействия средств массовой коммуникации, в день выборов за ревизию хартии проголосовали 19%. Во второй группе, представители которой получили по 4 письма в поддержку ревизии, за нее проголосовали 45%. Горожан из третьей группы навещали лично и уговаривали в прямом общении; из них 75% отдали свои голоса за пересмотр хартии.

В другом полевом эксперименте команда исследователей под руководством Джона Фаркуяра и Натана Маккоби (1977; Massoby & Alexander, 1980; Massoby, 1980) пыталась снизить частоту сердечных заболеваний среди людей среднего возраста в трех маленьких городках Калифорнии. Для проверки эффективности влияния личных контактов по сравнению с воздействием средств массовой коммуникации они провели опрос и медицинский осмотр 1200 человек перед началом проекта и затем повторяли эту процедуру в конце каждого года на протяжении последующих трех лет. Жители города Трейси не получали никаких дополнительных пропагандистских материалов, кроме тех, которые помещались в привычных для них средствах массовой информации. В Джил-рое велась двухлетняя кампания с использованием телевидения, радио, прессы и почтовых отправлений, во время которой горожанам разъяснялось, что такое риск коронарных заболеваний и как его можно уменьшить. В Уотсонвилле такая же кампания в средствах массовой коммуникации была дополнена личными контактами с теми, кто из-за кровяного давления, веса или возраста относился к группе повышенного риска. Используя принципы модификации поведения, экспериментаторы помогали людям ставить себе специфические цели и развивать достигнутые успехи.

Как показано на рис. 8-7, через один, два и три года у группы повышенного риска из Трейси (контрольного города) сохранился примерно тот же уровень



■ Рис. 8-7. Изменения в процентах от базового уровня (0) риска коронарных заболеваний через один, два и три года пропаганды здорового образа жизни. (Поданным Массоу, 1980)

332 ■ Часть II. Социальные воздействия

### ЗА КУЛИСАМИ

«Мой интерес к исследованиям убедительности усилился, когда мой научный руководитель Элис Игли указала мне на проведенный Уильямом Мак-Гуайром анализ воздействия средств массовой коммуникации. Мак-Гуайр считал, что на *понимание* убеждающих доводов и на *согласие* с ними могут повлиять различные факторы. Это вернуло меня к моим детским воспоминаниям о том, как Джон Кеннеди разгромил (или мне так только показалось) Ричарда Никсона в предвыборных теледебатах. Позже, однако, я узнала, что ощущение победы Кеннеди оказалось сильным только у тех, кто *видел* эти дебаты, чего нельзя было сказать о тех, кто только *слышал* или *читал* их запись. Повлияли ли на мое мнение — сильнее, чем я могла подозревать, — привлекательная внешность и манеры моего героя?

Моя диссертация на степень магистра (рис. 8-8) подтвердила, что вид средства массовой коммуникации действительно имеет важное значение. Более того, отсюда можно было извлечь следующее заключение: иногда люди обрабатывают информацию эвристически, основывая свои суждения на внешних факторах, таких как привлекательность и фотогеничность «коммуникатора». Это многообещающая идея, и мне следует поблагодарить за нее Элис Игли, Билла Мак-Гуайра и президента Кеннеди».

*ШЕЛЛИ ЧАЙКЕН (Shelly Chaiken), Нью-Йоркский университет*

риска, что и раньше. Представители такой же группы из Джилроя, подвергавшиеся воздействию средств массовой коммуникации, оздоровили свой образ жизни и снизили для себя уровень риска. В Уотсонвилле, где имели место еще и личные контакты, риск снизился больше всего.

Я подозреваю, что студенты колледжа не будут слишком удивлены такими результатами, припомнив силу воздействия личных контактов из своего собственного опыта. Оглядываясь в прошлое, они, во всяком случае большинство из них, смогут сказать, что больше узнали от своих приятелей и однокурсников, чем из книг или от преподавателей. Исследования процесса обучения подтверждают интуитивные представления студентов: самое сильное влияние на их формирование оказывают личные взаимоотношения вне аудиторий (Astin, 1972; Wilson & others, 1975).

Хотя персональное влияние обычно сильнее воздействия средств массовой коммуникации, не следует недооценивать силу последних. Те, кто лично влияет на наши мнения, сами должны где-то почерпнуть свои взгляды, и зачастую таким источником оказываются как раз средства массовой коммуникации. Элиху Катц (Elihu Katz, 1957)

отмечает, что по большей части воздействие средств массовой коммуникации происходит в «двухступенчатом коммуникационном потоке»: от этих средств — к местному «властителю дум», а от него — к рядовым согражданам. Если я хочу прицениться к компьютерному оборудованию, я интересуюсь мнением своего сына, знания которого почерпнуты в основном из печатных материалов. Разумеется, двухступенчатый поток представляет собой лишь упрощенную модель. Существует также прямая коммуникация средств передачи информации с массовой аудиторией. Но данная модель напоминает нам о том, что влияние масс-медиа на культуру порой осуществляется подспудно. Даже если прямое воздействие средств массовой коммуникации на установки людей неве-

Двухступенчатый  
коммуникационный  
поток:

*процесс, в ходе которого воздействие средств массовой коммуникации зачастую осуществляется через «лидеров мнения», влияющих, в свою очередь, на окружающих.*

Глава 8. Убеждение ■ 333

■ **Рис. 8-8.** *Сообщения, легкие для понимания, наиболее убедительны в форме видеозаписи. Сообщения, пцп/дпые для понимания, наиболее убедительны в печатном виде. Убедительность определяется соответствием сложности сообщения и избранной разновидности средств коммуникации.* (По данным Chaiken & Eagly, 1978)

лико, эти средства способны вызывать значительный косвенный эффект. Те редкие дети, которые не смотрят телевизор, не избегают его влияния. Если только они не живут отшельниками, то непременно участвуют в навеянных телевидением играх на школьной площадке. Они будут просить своих родителей купить им такие же разрекламированные телевидением игрушки, какие есть у их приятелей. Они станут просить или требовать позволить им посмотреть любимые программы их друзей. Родители могут просто запретить им все это, но они не могут «выключить» влияние телевидения. Сваливание в одну кучу всех средств массовой коммуникации, от рекламы по почте до телевидения, также является упрощением. Сравнительные исследования выявили, что чем образнее подача информации, тем убедительнее предлагаемые сообщения. В порядке убывания убедительности различные способы подачи информации следует, вероятно, располагать следующим образом: жизнь, видеозапись, аудиозапись, печать. Во избежание упрощения следует учитывать, что печатные сообщения обеспечивают наилучшую *включенность* и *запоминание*. Включенность является одним из первых шагов в процессе убеждения (вспомним рис. 8-6). Шелли Чайкен и Элис Игли (Shelly Chaiken & Alice Eagly, 1978) пришли к выводу, что в случае трудных для понимания сообщений убедительность действительно оказывается наибольшей, если сообщение напечатано. Они давали студентам университета Массачусетса легкие и трудные сообщения в напечатанном виде, в видео- и аудиозаписи. На рис. 8-8 показаны результаты эксперимента: трудные сообщения действительно были наиболее убедительны в печатном виде, а легкие — в видеозаписи. Привлекая внимание к «коммуникатору» и тем самым отвлекая его от самого сообщения, телевидение привлекает внимание также и к его персональным характеристикам (Chaiken & Eagly, 1983).

#### **КОМУ АДРЕСОВАНО СООБЩЕНИЕ? АУДИТОРИЯ**

Как мы узнали в главе 7, черты характера человека не всегда помогают предсказать его реакцию на социальные влияния. Каждое конкретное качество может ускорить один из шагов в процессе убеждения (рис. 8-6), но помешать другим.



### 334 ■ Часть II. Социальные воздействия

Возьмем, например, самооценку. Люди с низкой самооценкой зачастую слишком медленно понимают сообщение и поэтому плохо поддаются убеждению. Люди с высокой самооценкой понимают все быстро, однако предпочитают придерживаться своих взглядов; итак, сама по себе самооценка не позволяет прямо предсказать результат процесса убеждения. Вывод: легче всего влиять на людей с умеренной самооценкой (Rhodes & Wood, 1992).

Рассмотрим еще две характеристики тех, кому адресовано сообщение: их возраст и их склонность к размышлениям.

#### **СКОЛЬКО ИМ ЛЕТ?**

На сегодняшний день наблюдается тенденция к дифференциации социальных и политических установок в зависимости от возраста. Она имеет два объяснения. Первое — «объяснение жизненным циклом»: с возрастом установки меняются (например, становятся консервативнее). Другое — «объяснение сменой поколений»: установки пожилых людей, усвоенные ими в юности, в основном не изменяются; разрыв между поколениями возникает из-за отличия старых установок от тех, которые усваиваются нынешней молодежью.

Объяснение сменой поколений имеет больше доказательств. При опросах и повторных опросах групп молодых и пожилых людей за последние несколько лет установки у пожилых обычно менялись меньше, чем у молодых. Как утверждает Дэвид Сирз (David Sears, 1979, 1986), «исследователи почти неизменно обнаруживали эффект смены поколений, а не эффект жизненного цикла».

Оказывается, дело не в том, что старики не так гибки; большинство сегодняшних пятидесяти- и шестидесятилетних имеют более либеральные сексуальные и расовые установки, чем те, что были у них на четвертом и пятом десятке (Glenn, 1980, 1981). Суть в том, что в течение второго десятилетия человеческой жизни и в начале третьего происходит интенсивное формирование личности (Krosnick & Alwin, 1989), и установки, возникшие в этот период, имеют тенденцию оставаться неизменными. Людям, у которых эта тенденция выражена сильнее, можно посоветовать впоследствии сознательно выбирать свое социальное окружение — группу, средства коммуникации и социальные роли.

Поразительный пример: в конце 1930-х и начале 1940-х годов студентки Беннигтон-колледжа в Вермонте — женщины из привилегированных, консервативных семей — попали в среду свободомыслия, созданную молодыми преподавателями-либералами. Один из них, социальный психолог Теодор Ньюком, позднее отрицал, что преподавательский состав стремился воспитать своих студенток в духе либерализма. Тем не менее им это удалось. Студентки стали намного либеральнее, чем это было принято в той социальной среде, из которой они происходили. Более того, сформировавшиеся в Беннигтоне установки оказались стабильными. Через столетия женщины Беннигтона, уже семидесятилетние, на президентских выборах 1984 года голосовали за демократов в отношении 3:1, в то время как другие их сверстницы,

окончившие колледжи, в отношении 3:1 голосовали за республиканцев (Alwin & others, 1991). Взгляды, усвоенные в незабываемые годы юности, не смог заслонить даже богатый опыт всей последующей жизни.

Формирующая сила опыта, приобретенного в юности и в начале взросления, частично объясняется тем, что он связан с более глубокими и устойчивыми впечатлениями. Когда Говард Шуман и Жаклин Скотт (Howard Sehmnn я.

Глава 8. Убеждение ■ 335

Taskqueline Scott, 1989) просили различных людей назвать одно-два наиболее существенных события в жизни страны или мира за последние полстолетия, большинство из них называли события, случившиеся в те годы, когда им было меньше двадцати или двадцать с небольшим лет. Для тех, кто пережил Великую депрессию или вторую мировую войну в возрасте от 16 до 24 лет, эти события заслоняли движение за гражданские права и убийство Кеннеди в начале 1960-х годов, войну во Вьетнаме и высадку на Луну в конце 1960-х, феминистское движение в 1970-х — события, которые, в свою очередь, произвели наибольшее впечатление на тех, кто пережил их в возрасте от 16 до 24 лет. Поэтому можно ожидать, что воспоминания о падении Берлинской стены и демократизации Восточной Европы сохранятся для сегодняшней молодежи в качестве поворотного пункта мировой истории.

### **О ЧЕМ ОНИ ДУМАЮТ**

При прямом способе убеждения решающим является не само по себе содержание сообщения, а реакция, которую оно вызывает в умах людей. Наш рассудок мало похож на губку, впитывающую все, что на нее выльют. Если сообщение вызывает подходящие для нас мысли, оно убеждает нас. Если же оно заставляет задуматься о контраргументах, мы остаемся при прежнем мнении.

### **Кто предупрежден, тот вооружен —**

#### **если вы достаточно заинтересованы, чтобы спорить**

При каких обстоятельствах мы стараемся выдвинуть контраргументы? Одно из таких обстоятельств — наше предположение, что кто-то пытается повлиять на нас. Если вы намерены сообщить своим родным, что хотите бросить учебу, то, вероятно, готовы к тому, что они попытаются переубедить вас. Следовательно, вы заранее можете составить список контраргументов, которые будете выдвигать против каждого предполагаемого аргумента ваших оппонентов. Джонатан Фридман и Дэвид Сирз (Jonathan Freedman & David Sears, 1965) продемонстрировали всю трудность попыток убедить кого-либо в такой ситуации. Они предупредили одну группу калифорнийских старшеклассников, что сейчас будет прочитан доклад на тему «Почему не следует позволять подросткам водить машину». Те, кто был предупрежден, оказались неподатливыми, в отличие от тех, кто предупрежден не был.

Тайная атака на навязываемые установки особенно успешна, когда приходится иметь дело с заинтересованной аудиторией. Получив предупреждение за несколько минут до сообщения, такая аудитория приготовится к защите (Chen & others, 1992; Petty & Cacioppo, 1977, 1979). Но если тема расценивается как тривиальная, даже грубая пропаганда может оказаться эффективной. Станете ли вы беспокоиться и выдвигать контраргументы из-за двух разных марок зубной пасты? Аналогичным образом, если тезис подается под видом обычной фразы — «Почему Сью враждебно отнеслась к Марку?», — такой тезис часто принимают за истину

Г^т/-, ТТ0ii.-~Т-ТjТТТ-ОТТi.ur, тэтлам/ттрЛиэ^ КшяПП nillliann & ЛЛ/еРПРГ 1982).

*«Быть предубежденным и тем самым вооруженным... чрезвычайно рационально, если наше мнение истинно; но если мы заблуждаемся, то же самое предубеждение окажется, очевидно, средством, при помощи которого наше заблуждение станет неисцелимым».*

К. Льюис, «Перекрученные речи», 1965

336 ■ Часть II. Социальные воздействия

### **Отвлечение внимания разоружает**

Убедительность вербального сообщения возрастает также в том случае, если удастся

каким-либо образом отвлечь внимание аудитории настолько, чтобы подавить возможные возражения. (Festinger & Massoby, 1964; Keating & Brock, 1974; Osterhouse & Brock, 1970). В политической рекламе часто используется этот метод. Слова рекламы расхваливают кандидата, а зрительный образ занимает нас настолько, что мы не анализируем смысл сообщения. Отвлечение внимания особенно эффективно в случае простых сообщений (Harkins & Petty, 1981; Regan & Cheng, 1973).

Указанная тенденция увеличения убедительности при уменьшении возможности для возражений наводит на мысль: не потому ли быстроговорящие ораторы более убедительны, что они оставляют нам меньше времени на возражения? Не потому ли легкие для понимания сообщения менее убедительны в письменном виде, что читатель может сам выбирать темп чтения и останавливаться для возможных возражений? И не формирует ли телевидение важнейшие установки по большей части с помощью тонких намеков или скрытых утверждений (например, касающихся тендерных ролей), а не с помощью явной пропаганды? В конце концов, если мы не замечаем сообщения, то не можем на него возразить.

#### **Незаинтересованная аудитория использует косвенные намеки**

Снова вспомним два способа убеждения: прямой с помощью систематического мышления и периферический с использованием эвристических намеков. Подобно тому как, проезжая через город, мы останавливаемся у всех светофоров, прямой способ предполагает остановки, во время которых наш разум анализирует предложенные аргументы и формулирует ответы. Если же мы пользуемся объездной дорогой вокруг города, мы быстро движемся к месту назначения — аналогично работает косвенный способ. Понятно, что люди с аналитическим складом ума — с «высокой когнитивной потребностью» — предпочитают прямой способ. А те, кто обладают образным мышлением, кого больше заботит не то, правы они или нет, а то, какое впечатление они производят, быстрее реагируют на такие косвенные намеки, как привлекательность «коммуникатора» или комфортная обстановка (Snyder, 1989). Но и предлагаемая тема также имеет важное значение. Все мы активно сопротивляемся, когда речь идет о важных для нас вещах, в то время как о менее значимых готовы судить поверхностно (Johnson & Eagly, 1990). Когда мы мысленно обсуждаем важную проблему, сила аргументов и наших собственных идей определяет и наши установки (рис. 8-9).

То, какие именно мысли возникают у нас в ответ на сообщение, является решающим, если у нас есть мотивация и способность обдумывать тему данного сообщения. Эта простая в своей основе теория помогает понять некоторые результаты. Например, мы охотнее верим «коммуникатору»-эксперту — потому что, когда мы доверяем источнику, мы более благожелательны и менее склонны подыскивать контраргументы. Если же мы не доверяем источнику, мы более склонны защищать наши предварительные концепции, отрицая «неудобное» сообщение.

Эта теория позволяет также сделать множество предсказаний, большая часть которых подтверждается данными Петти, Качоппо и других (Axson &

Глава 8. Убеждение ■ 337

■ Рис. 8-9. Прямой способ изменения установки против косвенного способа.

*Когда студентам колледжа сообщали о введении факультетского экзамена для получения дипломов, они считали слабые аргументы неубедительными, а сильные — убедительными (верхний график). Если то же самое сообщение их почти не касалось (новая экзаменационная политика должна начаться через десять лет), сила аргументов не имела значения, но теперь оказывалась важна авторитетность источника (нижний график). (Поданным Petty, Cacioppo, Goldman, 1981)*





others, 1987; Harkins & Petty, 1987; Leippe & Elkin, 1987). В ряде экспериментов исследовались способы стимулирования мыслительных процессов. При этом использовались следующие методы: *риторические вопросы*, *ряды «коммуникаторов»* (например, последовательно выступали три оратора, каждый из которых приводил по одному аргументу, вместо одного, который приводил бы все три аргумента), при помощи специальных приемов людей заставляли почувствовать *ответственность* за их оценку сообщения или невнимание к нему; кроме того, оратором использовались *непринужденные*, а не напряженные *позы*, многократные *повторения* одного и того же сообщения и методы привлечения *перассеянного внимания* аудитории. Постоянный результат применения всех этих способов оказался следующим: стимуляция мышления делала сильное сообщение более убедительным, а слабое (из-за контраргументации) -- МРНРЙ \r^4flrfTJTQ m-irtru

338 ■ Часть II. Социальные воздействия

### ЗА КУЛИСАМИ

«В аспирантуре мы провели многие часы в спорах, пытаясь убедить друг друга признать точку зрения другого. После этого дискуссионного марафона казалось, что неуязвимость наших установок зависит от силы наших аргументов. Поэтому мы были весьма удивлены тем, что извлекли пользу для выпускной работы, посетив вводное собрание "сектантов". Руководитель секты добивался успеха, полагаясь не столько на аргументы, сколько на использование косвенных намеков, таких как привлекательность источника, социальное одобрение, ловушки доверия. Мы ушли с собрания, убежденные в том, что существует множество способов изменения установки. Одни люди в определенных ситуациях сильнее поддаются убеждению прямым (базирующимся на аргументах) способом; другие, в иных ситуациях, больше реагируют на косвенные намеки. Эта базовая идея явилась

ядром нашей теории убеждения, а из предпринимавшихся нами наблюдений за индивидуальными различиями родились наши исследования когнитивной потребности».

*РИЧАРД ПЕТТИ (Richard Petty), ДЖОН КАЧОППО (John Cacioppo),  
Государственный университет Огайо*

Эта теория имеет и практические применения. Эффективные «коммуникаторы» заботятся не только о своем имидже и своих сообщениях, но также и о том, каким образом склонна реагировать их аудитория. То, как она будет реагировать, зависит не только от ее интереса к теме, но и от диспозиций слушателей — аналитических наклонностей, толерантности к неопределенности, от их потребности сохранить верность самим себе (Cacioppo & others, в печати; Kruglanski & others, 1993; Sorrentino & others, 1988; Snyder & DeBono, 1987).

Итак, склонна ли аудитория воспринять и запомнить мысли, благоприятные для точки зрения «коммуникатора»? Если да, то убедительными будут серьезные аргументы. На завершающем этапе предвыборной кампании 1980 года, проходившей в духе острого соперничества, Рональд Рейган успешно использовал риторические вопросы для стимуляции у избирателей желательных для него размышлений. Его резюме в президентских дебатах начиналось с двух сильнейших риторических вопросов, которые он часто повторял в течение последней предвыборной недели: «Лучше ли вам сейчас, чем четыре года назад? Легче ли вам сейчас пойти и купить товар в магазине, чем это было четыре года назад?» Большинство людей отвечали отрицательно, и Рейган, частично благодаря этой крупнице убеждения прямым способом, выиграл с неожиданно большим перевесом.

## **РЕЗЮМЕ**

Как сделать процесс убеждения эффективным? Исследователи изучили четыре фактора этого процесса: «коммуникатор», само сообщение, канал передачи информации, аудитория. Кредитный «коммуникатор» воспринимается как заслуживающий доверия эксперт. Люди, говорящие прямо, быстро и глядя слушателям в глаза, кажутся более «кредитными». То же самое можно сказать о людях, высказывающихся наперекор своим личным интересам. Привлекательный «коммуникатор» эффективен в вопросах вкусов и личных предпочтений. Ассоциативное связывание сообщения с хорошим настроением, которое появляется во время еды, питья или приятной музыки, делает его более убедитель-

Глава 8. Убеждение ■ 339

ным. В хорошем настроении люди часто склонны к быстрым, менее рефлексивным суждениям. Некоторые возбуждающие страх сообщения также могут быть эффективны, по-видимому из-за того, что они образны и хорошо запоминаются.

То, до какой степени сообщение может противоречить уже сложившемуся у аудитории мнению, зависит от «кредитности» «коммуникатора». А будет ли сообщение более убедительным в том случае, если оно описывает только одну позицию, или, скорее, в том, когда оно упоминает также и противоположную, зависит, наоборот, от слушателей. Если аудитория уже заранее согласна с сообщением, не знакома с контраргументами и вряд ли будет позднее рассматривать противоположную точку зрения, наиболее эффективна односторонняя аргументация. Если же приходится иметь дело с более искушенной аудиторией или с теми, кто не согласен с сообщением, более эффективной оказывается двусторонняя аргументация.

Если представлены две противоположные точки зрения, какая из сторон будет иметь преимущество — выступающая первой или второй? Обычно проявляется эффект первичности: информация, переданная раньше, более убедительна. Тем не менее, если выступления разделяет временной интервал, воздействие более ранней информации уменьшается; если решение принимается сразу же после заслушивания второй стороны (информация которой поэтому в этот момент лучше сохраняется в памяти аудитории), то, вероятно, проявится эффект вторичности.

Еще одно важное обстоятельство — *как именно* передается сообщение. Не являясь столь же существенным, как влияние других людей при личном контакте, воздействие средств массовой коммуникации может оказаться эффективным в случае тем

незначительных (например, какую марку аспирина покупать) или незнакомых аудитории (например, если речь идет о выборе между двумя ранее неизвестными политическими кандидатами).

И наконец, многое зависит от того, *кто* получает данное сообщение. О чем думает аудитория, воспринимая сообщение? Согласна ли она с ним? Или, напротив, подыскивает контраргументы? Предупреждение о том, что сейчас последует спорное сообщение, стимулирует контраргументацию и снижает убедительность; отвлечение внимания при спорном сообщении, напротив, повышает убедительность, препятствуя контраргументации. Кроме того, имеет значение и возраст аудитории. Исследователи, проводившие различные опросы и затем, через какое-то время повторявшие их, обнаружили, что установки молодых людей менее стабильны.

#### ■ ПРИМЕРЫ ИССЛЕДОВАНИЙ УБЕЖДЕНИЯ

*Какие принципы убеждения и группового влияния используются религиозными деятелями и, с другой стороны, специалистами психологических консультаций?*

Принципы убеждения, описанные в этой главе, применяются, сознательно или нет, во многих случаях, что демонстрирует их подлинную силу. Рассмотрим в качестве примера те социальные воздействия, которые заставляют сотни тысяч людей присоединяться к сектантам, а также те, которые приносят пользу

МНОГИМ ЛЮДЯМ HV\*TT;iiiiMii4/-cT m, t/-^mt~\*, г,, ~,,-----

340 ■ Часть II. Социальные воздействия

### ВТЯГИВАНИЕ В СЕКТЫ

Что могло убедить кришнаитов, мунистов и тех, кто стал жертвами массовых сектантских самоубийств, принять совершенно новую религию? Иллюстрирует ли их опыт динамику процесса убеждения? Здесь необходимо учитывать следующие два обстоятельства: во-первых, мы анализируем некий социальный феномен постфактум, используя принципы убеждения как категории для его объяснения.

Во-вторых, как бы мы ни объясняли, *почему* люди верят в ту или иную доктрину, это объяснение ничего не говорит о ее истинности. Эти два вопроса логически не связаны. Психология религии может ответить на вопрос, *почему* теист верит в Бога, а атеист не верит, но она не в состоянии решить, кто из них прав. Объяснение возникновения того или иного верования не снимает вопроса о его истинности. Так что в том случае, если кто-то попытается дискредитировать вашу веру, заявив: «Вы верите в это просто потому, что...», — вы можете напомнить собеседнику ответ архиепископа Уильяма Темпла. По окончании приветственной речи в Оксфорде его оппонент открыл дискуссию словами: «Дело, разумеется, в том, достопочтенный архиепископ, что Вы верите в то, во что Вы верите, потому что вы были так воспитаны». На что архиепископ ответил: «Может быть, и так. Но остается фактом, что и Вы верите в то, что я верю в то, во что я верю, потому что я был так воспитан, по той причине, что Вы были так воспитаны».

В последние десятилетия приобрели особенную популярность две *секты*: «Церковь объединения» Сан Мьянг Муна (Sun Myung Moon's Unification Church) и «Народный храм» Джима Джонса (Jim Jones's People's Temple). Мунистская смесь христианства, антикоммунизма и прославления самого Муна в качестве нового мессии привлекла последователей во всем мире. В ответ на откровение, высказанное Муном: «Мое желание должно быть вашим желанием» — многие посвятили себя и свое достояние «Церкви объединения». Каким образом организаторы секты смогли убедить их поступить именно так?

В 1978 году весь мир потрясло сообщение о том, что в Гайане 914 последователей преподобного Джонса, прибывших с ним из Сан-Франциско, выпили по его приказу земляничный напиток, приправленный транквилизаторами, обезболивающими и смертельной дозой цианида.

В 1993 году Дэвид Кореш, не окончивший даже средней школы, сумел применить свои таланты для того, чтобы выучить Писание и, гипнотизируя окружающих, захватить власть в одной из фракций секты под названием «Ветвь Давидова» (Branch Davidians). Через некоторое время члены секты постепенно освободились не только от своих банковских

счетов, но и от всей своей собственности. Кроме того, Кореш убедил членов секты соблюдать целибат, в то время как сам он спал со своими женами и дочерьми, и сумел убедить 19 своих «жен», что они обязаны рожать ему детей. Когда ферма, на которой обосновалась секта, подверглась осаде полиции и завязалась перестрелка, унесшая жизни шести сектантов и четырех федеральных агентов, Кореш заявил своим последователям, что вскоре все они умрут и отправятся вместе с ним прямо на Секта:

*группа, обычно характеризующаяся:*

- 1) особым ритуалом поклонения богу или человеку;
  - 2) изоляцией от окружающей «злой» культуры;
  - 3) наличием харизматического лидера.
- (Ересь, в отличие от секты, есть лишь ответвление официальной религии.)

Глава 8. Убеждение ■ 341

считывая пустить слезоточивый газ, сектанты подожгли здание, и жертвами пожара стали 86 человек.

Как такое могло случиться? Что убедило этих людей проявить столь абсолютную преданность? Попытки объяснения постфактум заставляют предположить, что здесь были использованы принципы изменения установки.

#### **УСТАНОВКИ СЛЕДУЮТ ЗА ПОВЕДЕНИЕМ Уступки приводят к одобрению**

Как было не раз указано в главе 4, людям свойственно интернализировать обязательства, взятые на себя добровольно, публично и неоднократно. Руководители сект, по-видимому, знают это. Новообращенные быстро осознают, что быть членом секты — дело непростое. Тем не менее вскоре они становятся активными членами «команды». Внутренние ритуалы сообщества, публичная агитация и сбор пожертвований подкрепляют самоидентификацию вновь принятых в качестве членов группы. Как испытуемые в социально-психологических экспериментах, которые начинают верить в то, о чем они свидетельствовали (Aronson & Mills, 1959; Gerard & Mathewson, 1966), так же и неофиты постепенно превращаются в убежденных сторонников доктрины. Чем сильнее персональные обязательства, тем сильнее потребность оправдать их.

#### **Феномен «нога в дверях»**

Каким образом мы склоняемся к тому, чтобы стать новообращенными? Весьма редко это становится решительным, обдуманном поступком. Вряд ли мы решаем внезапно: «Хватит с меня господствующей религии. Найду-ка я какую-нибудь секту». И вербовщики не останавливают прохожих со словами: «Привет! Я — мунист. Хотите присоединиться к нам?» Стратегия вербовки основана

*Сотни тысяч людей за последние годы стали членами более чем 2500 религиозных сект, но лишь в очень редких случаях решение вступить в секту Являлось айсзапым*



*«Иди домой без меня, Ирена. Я решил присоединиться к этой секте».*



*Некоторым способам убеждения противостоят особенно трудно.*

скорее на принципе «нога в дверях». Вербовщики «Церкви объединения» обычно приглашают людей на званый обед, а затем предлагают провести целый уик-энд в атмосфере человеческого тепла и философских дискуссий о смысле жизни. Когда гости разъезжаются по домам, члены секты призывают их присоединиться к совместным песнопениям, мероприятиям и дискуссиям. И лишь намного позже потенциальных неофитов склоняют к тому, чтобы принять участие в более длительном испытательном служении. Постепенно занятия вовлекаемых в секту становятся все более обременительными: им поручается сбор пожертвований и вербовка новых членов.

Джим Джонс также пользовался методом «нога в дверях». Психолог Роберт Орнстейн (Robert Ornstein, 1991) вспоминает, как Джонс объяснял ему и мэру Сан-Франциско свои успехи в деле вербовки. В отличие от других уличных попрошайек, собирающихся из бедности, сотрудники Джонса просили прохожих просто помочь им «буквально за пять минут заклеить и отправить эти конверты». Сделав это один раз, объяснял Джонс, «они возвращались, чтобы продолжить эту работу. Знаете, если уж я заполучу кого-то, он будет делать все, что угодно».

Сначала денежные взносы в секте были делом добровольным. Затем Джонс освятил обязательное 10%-ное отчисление от доходов, вскоре возросшее до 25%. В конце концов, он приказал членам секты отдавать ему все, что они имеют. Трудовая контрибуция также прогрессировала. Вспоминает Грейс Стон (Grace Stoen):

*«Никогда ничего не делалось резко. Поэтому Джиму Джонсу и удалось столь многое. Вы постепенно уступали и постепенно сносили все больше и больше, но*  
Глава 8. Убеждение ■ 343

*это всегда происходило очень последовательно. Это было поразительно, потому что иногда сидишь а думаешь, как же далеко я в действительности зашла. Я и в самом деле уступила слишком во многом. Но Джонс делал это так медленно, что вам казалось: "Раз уж я зашел так далеко, так какая же, в конце концов, разни ца?" »*  
(Conway & Siegelman, 1979).

### **СЛАГАЕМЫЕ УБЕДИТЕЛЬНОСТИ**

Мы можем также проанализировать втягивание в секту, вспомнив факторы, рассмотренные в этой главе (и представленные в резюмированном виде на рис. 8-10): *кто* говорит («коммуникатор»), *что* он говорит (содержание сообщения) и *кому* он это говорит (аудитория).

#### **Коммуникатор**

Преуспевающая секта имеет харизматического лидера — того, кто привлекает в нее

членов и руководит ими. Как и в экспериментах по убеждению, кредитный «коммуникатор» — это тот, кого аудитория считает компетентным и заслуживающим доверия, — такой, например, как «отец» Мун.

Согласно рассказам бывших членов секты, Джим Джонс устраивал «сеансы ясновидения», чтобы утвердить свою кредитность. Вновь прибывших просили назвать себя, когда они входили в церковь перед службой. Затем один из помощников звонил человеку домой и говорил: «Добрый день. Мы проводим опрос, вы не ответите нам на несколько вопросов?» А во время службы, как вспоминает один из бывших сектантов, Джонс называл имя человека и говорил:

*«Вы меня когда-нибудь видели раньше? Так вот, вы живете там-то, у вас такой-то номер телефона, а в вашей гостиной стоит то-то и то-то, а на вашем диване такие-то подушки... А теперь вспомните, был ли я когда-нибудь у вас дома?» (Conway & Siegelman, 1979).*

Еще один аспект кредитное™ источника — доверие. Исследователь культов Маргарет Зингер (Margaret Singer, 1979) отмечала, что молодые люди из

■ Рис. 8-10. Известные факторы, определяющие эффект в процессе убеждения.

*В реальности эти факторы могут взаимодействовать: воздействие одного обуславливается степенью проявления другого.*

Кто говорит?

Передоющий сообщение

Надежность, компетентность, доверие, привлекательность

344 ■ Часть II. Социальные воздействия

среднего класса более уязвимы, потому что более доверчивы. У них нет «уличной хватки» молодежи из низших классов (которая знает, как противостоять «наездам») и настороженности молодежи из высших классов (которую с детства предупреждали о киднэппинге). Многие члены сект были вовлечены в них своими друзьями или родственниками, людьми, которым они доверяли (Stark & Bainbridge, 1980).

### **Сообщение**

Для людей одиноких или находящихся в состоянии депрессии живые, эмоциональные призывы и то тепло и одобрение, которое окружает их в группе, могут быть, безусловно, привлекательны: верь наставнику, влейся в семью; мы знаем ответ, «истинный путь». Сообщение повторяется по разным каналам, будь то проповеди, обсуждение в малых группах или прямое социальное давление.

### **Аудитория**

Новообращенные зачастую молоды — им, как правило, нет еще и 25 лет, то есть они все еще в возрасте сравнительной открытости, когда установки и ценности не успели стабилизироваться. Некоторые последователи Джима Джонса — люди малообразованные, которым нравится простота его сообщений и которым трудно их оспаривать. Но большая часть его аудитории — это образованные представители среднего класса, которые, увлекшись идеей, не замечают противоречий между делами и словами тех, кто проповедует самоотверженность, а практикует жадность, кто притворяется заботливым, а ведет себя бездушно.

Потенциальную паству зачастую составляют те, кто находятся на одном из поворотных пунктов своей биографии, переживая личный кризис, безработицу или оторванность от дома. У паствы есть свои потребности; секта предлагает способы их удовлетворения (Singer, 1979; Lofland, 1965). Поэтому времена социальных и экономических потрясений особенно благоприятны для любого «аятоллы» или «отца», который может придать жизненным неурядицам видимый простой смыл (O'Dea, 1968; Sales, 1972).

### **ГРУППОВЫЕ ЭФФЕКТЫ**

Сектантство может служить хорошей иллюстрацией для темы, которой будет посвящена следующая глава: сила влияния группы при формировании взглядов и поведения ее членов. Секта обычно отрывает своих последователей от их прежней системы социальной поддержки и вовлекает в изолированное сообщество. В этом случае происходит то, что Родни Старк и Уильям Бейнбридж (1980) назвали «социальным

коллапсом»: внешние связи ослабевают, пока группа социально не замкнется, а ее члены не станут общаться исключительно друг с другом. Оторванные от семьи и от своих бывших друзей, люди обычно теряют способность к критическому мышлению. Реальностью для них становится жизнь группы. Поскольку секта не одобряет или даже карает всякое проявление несогласия, видимость единодушия помогает людям игнорировать любые затянувшиеся сомнения.

Вопреки представлениям о том, что секты превращают незадачливых людей в бездумных поботоп. сила спеш^шческпх методов (ужесточения повеленчес-

I лава а. Убеждение ■ 34Ъ

ких норм, применение особых способов убеждения и групповой изоляции) не беспредельна. «Церковь объединения» сумела вовлечь в свои ряды менее чем одного человека из каждых 10 посещавших собрания (Ennis & Verrilli, 1989). Дэвид Кореш устанавливал свою власть при помощи смеси убеждения, запугивания и насилия. Когда Джим Джонс начал ужесточать свои требования, ему также пришлось все чаще и чаще прибегать к запугиванию. Он угрожал расправой потенциальным отступникам, подвергал избиению непокорных и применял наркотические средства для нейтрализации инакомыслящих. Под конец он занимался выкручиванием рук ничуть не меньше, чем промыванием мозгов.

Более того, у методов воздействия в сектах есть определенное сходство с методами более знакомых нам групп. Например, члены университетских клубов сообщают, что первоначальный «любовный натиск», которому подвергаются потенциальные сектанты, не так уж сильно отличается от их собственного периода «ухаживания». Члены клуба окружают будущих братьев особым вниманием и заботой. Во время испытательного срока новобранцы несколько изолированы, отрезаны от старых друзей, не вступающих в тот же клуб. Новички тратят время на изучение истории и правил данной группы. Ради своей группы они готовы на многое. Предполагается, что они должны подчиняться всем требованиям. Нисколько не удивительно, что в результате обычно формируется новый убежденный член группы.

Многое из сказанного выше верно и для терапевтических сообществ, члены которых отвыкают от алкоголя и наркотиков. Подобно религиозным сектам, ревностные группы самопомощи формируют плотный «социальный кокон», исповедуют строгие убеждения и оказывают глубокое влияние на поведение своих членов (Galanter, 1989, 1990). Террористические организации также используют сходные принципы при мобилизации и обучении своих новобранцев (McCauley & Segal, 1987).

Я выбрал в качестве примера университетские клубы и группы самопомощи не для того, чтобы дискредитировать их, но для иллюстрации двух заключительных замечаний. Во-первых, если мы будем приписывать втягивание в секту мистической силе ее лидера или особой слабости ее потенциальных адептов, мы можем ввести в заблуждение самих себя, полагая, что уж мы-то сами обладаем иммунитетом от воздействия подобных методов социального контроля. По сути дела, наша собственная группа (а также бесчисленные коммерсанты, политические деятели и прочие «коммуникаторы») успешно применяет к нам многое из этой тактики. Между просвещением и втягиванием, между информацией и пропагандой, переубеждением и принуждением проходит лишь тонкая пунктирная линия.

Во-вторых, то обстоятельство, что Джим Джонс злоупотреблял силой убеждения, вовсе не означает, что убеждению как таковому всегда присуща некая зловещая порочность. Атомная энергия позволяет нам как освещать дома, так и разрушать города. Сексуальное влияние позволяет нам выражать любовь и быть счастливыми, но оно также дает нам возможность эксплуатировать других людей для удовлетворения собственных эгоистических потребностей. Равным образом сила убеждения позволяет нам просвещать или обманывать. Тот факт, что все эти силы могут быть обращены во зло, должен настораживать нас. Но сами по себе они ни хороши, ни плохи; то, как мы их используем, определяет, будет ли их эффект конструктивным или разрушительным.

Осуждение самой

I

по себе техники убеждения из-за возможности обмана подобно брезгливому отношению к еде из-за возможности обжорства.

### **УБЕЖДЕНИЕ ПРИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОМ КОНСУЛЬТИРОВАНИИ И В ПСИХОТЕРАПИИ**

Одно из конструктивных применений техники убеждения используется при психологическом консультировании и в психотерапии, которые социальный психолог Стэнли Стронг (Stanley Strong, 1978) рассматривает как «ветви прикладной социальной психологии». Подобно Стронгу, психиатр Джером Франк (Jerome Frank, 1974, 1982) уже много лет назад осознал, что техника убеждения необходима для изменения саморазрушительных установок и поведения. Франк отметил, что психотерапевтическое окружение, подобно сектам и активным группам самопомощи, обеспечивает:

- социальные отношения, дающие поддержку и уверенность;
- предложение квалифицированной помощи и надежды;
- специфическую рационализацию или мифологию, которые позволяют объяснить личные трудности и открыть новые перспективы;
- набор ритуалов и тренировочных упражнений, дающих новое ощущение покоя и внутреннего удовлетворения.

В 1990-е годы психологи все больше и больше убеждались в том, что идея о социальном воздействии — один человек влияет на другого — является базисной для всей психотерапии. Отметив в главе 5 терапевтическую ценность изменения неадаптивного поведения и атрибуций, рассмотрим теперь вербальную методику убеждения. Стронг (Strong, 1991) предложил такой типичный пример: женщина тридцати с лишним лет приходит в кабинет психотерапевта и жалуется на депрессию. Терапевт осторожно выясняет ее семейную ситуацию и ее ощущения. Она рассказывает о том, что ей неоткуда ждать помощи, и о том, что ее муж предъявляет к ней чрезмерные требования. Восхищаясь ее самоотверженной преданностью мужу, терапевт, тем не менее, помогает пациентке понять, что таким образом она берет на себя ответственность за его проблемы. Она протестует против подобного мнения, но терапевт настаивает на своем. Со временем, однако, мысль о том, что ее муж, может быть, вовсе не так беспомощен, как ей казалось, начинает восприниматься пациенткой. Она начинает понимать, каким образом ей совместить уважение к мужу с уважением к себе самой. Вместе с терапевтом она составляет план действий на каждую следующую неделю. В конце длительного процесса взаимодействия терапевта и пациентки она избавляется от продолжительной депрессии и обретает новую стратегию поведения.

Ранние исследования психотерапевтических эффектов сосредоточивались на том, каким образом терапевт может создать ощущение, что он компетентен и заслуживает доверия, и каким образом его кредитность усиливает его влияние (Strong, 1968). В более современных исследованиях интересуются уже не столько терапевтом, сколько тем, как взаимное влияние воздействует на мышление пациента (Cacioppo & others, 1991; McNeill & Stoltenberg, 1991; Neimeyer & others, 1991). Косвенные намеки, такие как кредитность врача, распахивают

Глава 8. Убеждение ■ 347

двери для идей, к которым терапевт хотел бы подвести пациента. Но ведь наиболее длительные изменения установок и поведения обеспечиваются при прямом способе убеждения. Поэтому терапевт должен добиваться не внешнего согласия пациента со своими экспертными суждениями, а изменения собственного мышления пациента.

К счастью, большинство обращающихся за помощью пациентов настроены как раз на восприятие убеждения прямым способом, на глубокое обдумывание своих проблем под руководством терапевта. Задача последнего — выдвинуть аргументы и задать вопросы, рассчитанные на то, чтобы направить ход мысли пациента в благоприятную сторону. Собственное видение проблемы терапевтом менее валено, чем возникающие у пациента мысли. Терапевту следует выбрать такой способ для объяснения положения дел, который позволил бы пациенту услышать и понять точку зрения врача, такой способ, который вызовет согласие, а не контраргументацию и, кроме того, даст пациенту время на обдумывание и пространство для маневра. Вопросы типа: «Как вы относитесь к тому,

что я только что сказал?» — могут стимулировать мышление пациента.

Мартин Хизакер (Martin Heesaker, 1989) приводит в качестве иллюстрации прямого способа убеждения случай Дейва, 35-летнего аспиранта. Выяснив, что Дейв отрицает тот факт, что его скрытой проблемой является лекарственный алкоголизм, консультант призвал на помощь свое знание о том, что Дейв, как интеллеktуал, предпочитает строгие доказательства. Это знание терапевт использовал для того, чтобы убедить своего пациента признать диагноз и присоединиться к группе лечения и взаимной поддержки. Консультант предложил следующее. «О'кей, — сказал он, — если мой диагноз неверен, я буду рад изменить его. Но сначала давайте вместе пройдемся по списку симптомов злоупотребления психотропными веществами, чтобы проверить меня». Затем он не спеша назвал каждый критерий, давая Дейву время на обдумывание каждого пункта. Когда консультант закончил, Дейв откинулся в кресле и воскликнул: «Не могу поверить, но я — законченный алкоголик».

В одном из экспериментов Джон Эрнст и Мартин Хизакер (John Ernst & Martin Heesaker, 1993) продемонстрировали эффективность прямого способа убеждения при помощи участников семинара по тренингу настойчивости. Часть испытуемых прошла традиционный тренинг настойчивости, изучая и пересказывая концепцию настойчивости. Другие изучали ту же самую концепцию, но при этом добровольно разыгрывали ситуации, в которых они проигрывали из-за того, что не были настойчивы. Затем они выслушивали аргументы, которые, как считали Эрнст и Хизакер, способны вызвать нужное направление мысли (например, «не отстаивая самих себя, вы обучаете других игнорировать вас»). В конце семинара Эрнст и Хизакер попросили участников задержаться и изложить свои размышления обо всем том, что они узнали. По сравнению с первой группой участники семинара, к которым применялись методы стимулирования мышления, закончили тренинг с более благоприятными установками и намерениями относительно настойчивости. Более того, их соседи по комнате отмечали, что возросшая настойчивость сохранялась у них и в последующие две недели.

В своих «Мыслях» («Pensees»), написанных в XVII веке, французский философ Паскаль предвосхитил этот принцип: «Обычно людей гораздо больше убеждают те доводы, которые они придумали сами, а не те, которые были открыты другими». Этот принцип нам стоит запомнить.

348 ■ Часть II. t-оциальные воздействия

## РЕЗЮМЕ

Успех религиозных сект дает возможность наблюдать за тем, как работает эффективная методика убеждения. Нам представляется, что этот успех отчасти вызван следующими факторами: установлением поведенческих обязательств (это описано в главе 4), применением принципов эффективного убеждения (чему посвящена эта глава) и, наконец, изоляцией сектантов в группе единомышленников (о чем пойдет речь в главе 9). Специалисты по психологическому консультированию также считают, что для изменения установок и поведения пациента следует применять методы убеждения. Терапевты, используя свой имидж компетентных и заслуживающих доверия коммуникаторов, стремятся стимулировать конструктивное мышление своих пациентов, выдвигая убедительные аргументы и задавая наводящие вопросы.

### ■ СОПРОТИВЛЕНИЕ УБЕЖДЕНИЮ: ПРИВИВКА УСТАНОВОК

*Тщательнейшим образом изучив «средства влияния», мы в заключение рассмотрим несколько способов противостоять нежелательным воздействиям.*

Предшествующее обсуждение техники убеждения, скорее всего, заставило вас заинтересоваться тем, как и насколько можно *противостоять* нежелательному убеждению. Дэниэл Гильберт и его соавторы (Daniel Gilbert & others, 1990, 1993) утверждают, что легче согласиться с убеждающим сообщением, нежели усомниться в нем. *Попять* какую-то идею (скажем, что «свинцовые»<sup>1</sup> карандаши вредны для здоровья) — значит *поверить* в нее, по крайней мере временно, до тех пор пока первоначальное автоматическое согласие не будет пересмотрено. Если отвлекающие события не позволят нам пересмотреть наше мнение, согласие укоренится.

И все же благодаря логике, информированности и мотивации мы в состоянии

сопротивляться фальсификациям. Если спецовка ремонтника или титул доктора в силу окружающей их ауры кредитности запугивают нас, вплоть до бессловесного соглашательства, мы можем пересмотреть нашу обычную реакцию на авторитеты. Мы можем отыскать больше сведений, прежде чем тратить наше время или деньги. Мы можем спросить о том, чего не понимаем.

### **УСИЛЕНИЕ ЛИЧНОЙ ОПРЕДЕЛЕННОСТИ**

В главе 7 описан еще один способ сопротивления: прежде чем ознакомиться с чужим мнением, сделайте публичное заявление о своей собственной позиции. Настаивая на своем, вы станете менее податливым (или следует говорить: менее «открытым») по отношению к тому, что говорят другие. При имитации разбо-

<sup>1</sup> «Свинцовыми» называют *обычные* карандаши с графитовым стержнем, это название сохранилось с тех времен, когда для письма действительно использовали свинец вместо графита. {Прим. перев.}

Глава В. Убеждение ■ 34У

па гражданских исков предварительное открытое голосование «присяжных» может вызвать ужесточение занимаемой ими позиции, приводя к тупиковым ситуациям (Davis & others, 1993).

### **АТАКУЮЩЕЕ УБЕЖДЕНИЕ**

Как можно побудить кого-либо твердо отстаивать свою позицию? Исходя из результатов некоторых экспериментов, Чарльз Кислер (Charles Kiesler, 1971) предлагает один из возможных способов: мягко атаковать его позицию. Кислер обнаружил, что убежденные в чем-либо люди после атаки, в достаточной степени сильной, чтобы вызвать некоторую реакцию, но все же не настолько сильной, чтобы переубедить их, еще больше укрепляются в своем мнении. Кислер объясняет это следующим образом: *«Когда вы атакуете убежденного в чем-то человека и сила атаки не адекватна, вы провоцируете его на более экстремальное поведение, направленное на защиту его прежних взглядов. В некотором смысле происходит эскалация его убежденности, поскольку количество его поступков, согласующихся с его собственным мнением, возрастает».*

Вероятно, вы можете припомнить подобные ситуации во время диспутов, когда стороны постепенно обостряют свою риторику, переходя на все более крайние позиции.

### **РАЗВИТИЕ КОНТРАРГУМЕНТАЦИИ**

*«Боевики из Сим-бионистской освободительной армии... почти каждый день зачитывали мне вырезки из газет. Некоторые из этих сюжетов были бесспорны, а некоторые таковы, что я не знала, чему и верить. Все это меня очень смущало. Я сознавала, что моя жизнь до похищения действительно была практически оранжерейной; я совсем не проявляла или проявляла очень мало интереса к событиям за границей, к политике и экономике».* Патриция Херст, «Все секреты», 1982

Существует и вторая причина того, почему легкая атака может усиливать сопротивление. Подобно прививке от болезни, слабая аргументация вызывает контраргументацию, которая затем пригодится на случай более сильной атаки. Уильям Мак-Гуайр (William McGuire, 1964) зафиксировал это в серии экспериментов. Мак-Гуайр интересовало следующее: можем ли мы вакцинировать людей от пропаганды таким же образом, как мы вакцинируем их от вируса? Существует ли такая вещь, как *«прививка установки»*? Можно ли у тех, кто воспитывался в «стерильной идеологической среде» — у людей, приверженных неоспориваемым догмам, — стимулировать их интеллектуальную защиту? И будут ли малые дозы возражений против их убеждений вызывать у них иммунитет против последующей пропаганды?

Именно этого Мак-Гуайру и удалось добиться. Во-первых, он подобрал несколько избитых банальностей типа: «Полезно чистить зубы после каждой еды, если есть такая возможность». Затем он показал, что люди легко уязвимы перед лицом массивной авторитетной атаки на подобные трюизмы (например, «ряд авторитетных экспертов обнаружил вред от излишне тщательной чистки зубов, которая может повредить деснам»). Тем не менее оказалось, что если перед такой ата-

Прививка установок:

*слабая атака на установки людей, подготавливающая почву для сопротивления более сильным атакам в дальнейшем.*

350 ■ Часть II. Социальные воздействия

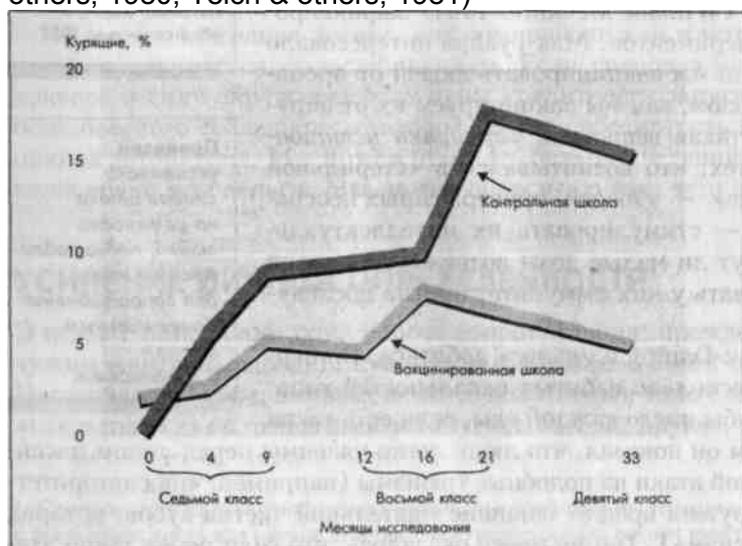
кой на убеждения испытуемые были уже подвергнуты «иммунизации» более слабой атакой и если они читали или сами писали опровержение против этой слабой атаки, то в дальнейшем они могли успешнее противостоять более сильной атаке.

#### **ПРИМЕРЫ ИССЛЕДОВАНИЙ: ШИРОКОМАСШТАБНЫЕ ПРОГРАММЫ ВАКЦИНАЦИИ ПРИВИВКИ ДЕТЯМ ПРОТИВ КУРЕНИЯ, КОТОРОЕ ОНИ НАЧИНАЮТ ПОД ВЛИЯНИЕМ СВЕРСТНИКОВ**

Для убедительной демонстрации того, как результаты лабораторных исследований могут применяться на практике, группа психологов под руководством Альфреда Мак-Алистера (Alfred McAlister, 1980) провела «вакцинацию» учеников седьмого класса средней школы против склонности к курению, возникающей под влиянием сверстников. Семиклассников учили реагировать на рекламу, подразумевающую, что раскрепощенная женщина курит, такой фразой: «Какая же она раскрепощенная, если зависит от табака». Они также участвовали в ролевых играх, в которых игрок, которого обозвали «желторотым» за то, что он отказался от сигареты, должен отвечать фразой типа: «Я был бы желторотым, если бы закурил только ради того, чтобы произвести на тебя впечатление». После нескольких таких сеансов вакцинации, полученных в седьмом и восьмом классах, вакцинированные учащиеся были в два раза менее склонны начинать курить, чем невакцинированные ученики другой средней школы с такой же частотой курения среди родителей (рис. 8-11).

Другая группа ученых подтвердила, что подобная процедура вакцинации действительно может значительно снизить уровень курения среди подростков

■ **Рис. 8-11.** Процент курящих в «вакцинированной» средней школе оказался существенно меньше, чем в аналогичной контрольной школе, использовавшей традиционные программы профилактики курения подростков. (Поданным McAllister & others, 1980; Telch & others, 1981)



Глава 8. Убеждение ■ 351

(Evans & others, 1984; Flay & others, 1985). Последующие проекты в основном сосредоточились на стратегиях сопротивления социальному давлению. В одном из проектов ученики шестых — восьмых классов либо смотрели фильмы, повествующие о вреде табакокурения, либо получали информацию о его последствиях и участвовали в ролевых играх отказа, разработанных самими подростками (Hirschman & Leventhal, 1989). Через полтора года начал курить 31% из числа тех, кто смотрел фильмы. Из тех же, кто участвовал в ролевых играх отказа, сделали это лишь 19%. Еще один проект охватывал выборку семиклассников из 30 различных школ. Подросткам напоминали о наличии давления в отношении курения и употребления наркотиков и предлагали им способы противостояния такому прессу (Ellickson & Bell, 1990). Среди тех, кто прежде не

употреблял марихуану, тренинг снизил втягивание в три раза; среди тех, кто уже употреблял ее, употребление снизилось в два раза.

В просветительских программах против употребления табака и наркотиков применяются и другие принципы убеждения. В частности, для распространения информации привлекаются сверстники подростков, пользующиеся авторитетом в своей среде. У подростков инициируются собственные когнитивные процессы («вот о чем ты мог бы подумать»). Учащихся склоняют делать публичные заявления (например, принять рациональное решение о курении и рассказать о нем вместе со своими доводами одноклассникам). Некоторые из подобных программ профилактики курения требуют лишь проведения от двух до шести одночасовых занятий в классе с использованием готовых печатных или видеоматериалов. Ныне любой школьный совет или учитель, который желает использовать социально-психологический подход к профилактике курения, может сделать это с легкостью, без затрат и с перспективой значительного снижения будущего уровня курения и уменьшения соответствующих расходов на здравоохранение.

### **ПРИВИВКИ ДЕТЯМ ПРОТИВ ВОЗДЕЙСТВИЯ РЕКЛАМЫ**

Исследователи изучали также, как «вакцинировать» детей, чтобы они могли более эффективно анализировать и оценивать телерекламу. Этот проект был частично подсказан исследованиями, выявившими, что дети, особенно до 8 лет:

- не всегда отличают телерекламу от других передач и не способны распознать ее убеждающее назначение;
- довольно неразборчиво доверяют телевизионной рекламе;
- желают приобрести рекламируемый товар и теребят по этому поводу родителей (Adler & others, 1980; Feshbach, 1980; Palmer & Dorr, 1980). Похоже, дети — мечта рекламодателя — наивные, податливые, легкие клиенты. Добавим к этому, что половина из 20 000 рекламных роликов, которые типичный ребенок видит за год, соблазняет его малополезной, зачастую содержащей слишком много сахара пищей.

Встревоженные такими данными, группы озабоченных граждан пытаются дать отпор предпринимателям, рекламирующим подобные продукты (Moody, 1980): «Когда искушенный рекламодатель тратит миллионы на то, чтобы продать неискушенному, доверчивому ребенку бесполезные для здоровья продукты, это можно назвать только эксплуатацией. Неудивительно, что потребление молочных продуктов упало со времени начала телевидения, в то время как

352 ■ Часть II. Социальные воздействия

потребление газированных напитков почти удвоилось». Противная сторона защищает свои коммерческие интересы, заявляя, что подобная реклама помогает родителям воспитывать у детей искусство быть потребителем и, самое главное, финансирует детские телепередачи. В Соединенных Штатах Федеральная торговая комиссия, испытывая удары с двух сторон, подстегиваемая результатами исследований и подвергаемая политическому давлению, пытается решить, вводить ли новые ограничения на телевизионную рекламу, предназначенную для маленьких детей.

А тем временем исследователи пытаются выяснить, можно ли научить детей противостоять недобросовестной рекламе. В одном из таких проектов группа ученых под руководством Нормы Фешбах (1980; Cohen, 1980) давала небольшим группам учеников младших классов из региона Лос-Анджелеса три получасовых урока по анализу рекламы. «Вакцинация» состояла в том, что дети смотрели рекламу и обсуждали ее. Например, после просмотра рекламы игрушек детям немедленно раздали эти игрушки и попросили попробовать сделать с ними то, что они сейчас видели в рекламном ролике. Подобный опыт помогает выработать более реалистичное восприятие рекламы.

### **СЛЕДСТВИЯ**

Теория вакцинации приводит к определенным следствиям. Лучший способ сопротивляться «промыванию мозгов» состоит не обязательно в том, чтобы, например, как полагали многие сенаторы США после корейской войны, ввести в школах побольше патриотических курсов. Уильям Мак-Гуайр утверждает, что учителям лучше применять технику вакцинации: подвергнуть критике концепцию и принципы демократии, рассказать об альтернативах, таких как коммунизм и конституционная монархия, и таким образом

помочь учащимся выработать защитную реакцию.

По той же самой причине религиозным проповедникам следует остерегаться создавать «стерильную идеологическую среду» в своих церквях и школах. Атака, которую удалось отразить, способна скорее укрепить человека в его позиции, чем запугать, особенно если предпринятые нападки удастся обсудить с единомышленниками. В сектах этот принцип используется для предупреждения возможных атак на новую веру со стороны членов семьи новообращенных или их старых друзей. Когда ожидаемая атака начинается, сектант уже вооружен контраргументами.

Еще одно следствие для «коммуникатора»: неэффективная критика может быть хуже, чем ничего. Вам понятно, почему? Те, кто отвергают эту попытку переубедить их, вакцинируются против дальнейших попыток. Рассмотрим эксперимент, в котором Сюзан Дарли и Джоэл Купер (Susan Darley & Joel Cooper, 1972) предлагали студентам написать эссе в защиту форменной одежды.

Поскольку это противоречило собственным взглядам студентов, а эссе предполагалось опубликовать, все предпочли *не* писать его, несмотря даже на предложенный гонорар. Отвергнув деньги, они стали еще более радикальны и тверды в своем мнении. Приняв решение против униформы публично, они стали более стойкими в своем первоначальном мнении. Те, кто отвергли первоначаль-

Спорный вопрос:

*какой кумулятивный эффект оказывают на прагматичность ребенка те 350 000 рекламных роликов, которые он видит за годы своего взросления?*

Глава 8. Убеждение ■ 35

### **ЗА КУЛИСАМИ**

«Признаюсь, что чувствовал себя подобно мистеру Очистителю, когда выполнял эту работу по вакцинации, потому что я исследовал то, каким образом можно помочь людям сопротивляться манипулированию. Затем, после того как наш труд был опубликован, мне позвонил один рекламный деятель и сказал: "Просто захватывающе, профессор, мне было очень интересно прочитать это". С благородным негодованием я ответил: "Весьма любезно, что Вы это говорите, мистер Деятель, но я не на вашей стороне. Вы пытаетесь влиять на людей, а я пытаюсь повысить их сопротивляемость". — "О, не скромничайте, профессор, — отвечал он, — мы ведь можем использовать сделанное Вами, чтобы уменьшить влияние рекламы наших конкурентов". И действительно, в рекламе стали считать за правило упоминать конкурирующие марки товара и иронизировать над их восхвалением».

*УИЛЬЯМ МАК-ГУАЙР (William McGuire), Йельский университет*

ные уговоры бросить курить, могут аналогичным образом приобрести иммунитет к последующим призывам. Таким образом, неудачная попытка убеждения, стимулируя защиту слушателя, может оказаться контрпродуктивной. Отвергнутый призыв «ожесточает душу» против дальнейших призывов.

Из исследований по вакцинации каждый может извлечь урок и лично для себя. Вы ведь хотели бы стать стойкими в своих убеждениях, оставаясь открытыми для ценных предложений? Будьте активным слушателем и критическим мыслителем. Заставляйте себя спорить. Услышав политическую речь, обсудите ее с окружающими. Другими словами, не будьте просто слушателем, реагируйте. Если сообщение не выдерживает строгого анализа, тем хуже для него. А если выдерживает, его воздействие на вас будет более длительным.

### **РЕЗЮМЕ**

Как люди сопротивляются убеждению? Предварительное публичное выражение своей собственной точки зрения, стимулированное, допустим, легкой на нее атакой, усиливает сопротивление последующим нападам. Слабая атака может также служить вакциной, стимулирующей контраргументацию, которая придется кстати, если произойдет более сильная атака. Это подразумевает, парадоксальным образом, что один из способов усилить существующие установки — напасть на них, но не настолько сильно, чтобы подорвать их.

### **ГЛАВА 9**

## ВЛИЯНИЕ ГРУППЫ

■ ЧТО ТАКОЕ ГРУППА?.....	355
■ СОЦИАЛЬНАЯ ФАСИЛИТАЦИЯ.....	356
Присутствие других.....	356
Массовидность: присутствие большого числа других людей.....	360
Почему нас возбуждает присутствие других?.....	361
■ СОЦИАЛЬНАЯ ЛЕНОСТЬ.....	364
Когда рук много — работа спорится?.....	364
Социальная лень в повседневной жизни.....	367
■ ДЕИНДИВИДУАЛИЗАЦИЯ.....	369
Вместе мы делаем то, чего не стали бы делать в одиночку.....	369
Ослабленное самоосознание .....	373
■ ГРУППОВАЯ ПОЛЯРИЗАЦИЯ.....	374
Дело о «сдвиге к риску» .....	375
Интенсифицируются ли мнения в группе?.....	377
Объяснение поляризации .....	379
■ ОГРУППЛЕНИЕ МЫШЛЕНИЯ.....	383
Симптомы огруппления мышления.....	384
Огруппление мышления в действии .....	387
Предотвращение огруппления мышления.....	388
Процесс огруппления мышления иллюстрирует принципы влияния группы.....	390
■ ВЛИЯНИЕ МЕНЬШИНСТВА.....	391
Последовательность.....	392
Уверенность в себе.....	393
Отступники со стороны большинства.....	393
Является ли лидерство частным случаем влияния меньшинства? .....	394
Глава 9. Влияние группы ■ 355	

В нашем мире насчитывается не только 5,4 миллиарда отдельных индивидуумов, но также 200 национально-государственных образований, 4 миллиона общин в различных населенных пунктах, 20 миллионов экономических организаций и сотни миллионов других формальных и неформальных групп, будь то семья, церковная паства, собрание жильцов или свидание влюбленных. Как эти группы влияют на своих членов?

Иногда группа — это просто люди, которые находятся рядом. Возьмем, к примеру, Тауну. Вот она с трудом заканчивает свою ежедневную пробежку. Разум заставляет ее бежать до конца, а тело требует плестись домой. Тауна находит компромисс и возвращается домой энергичной трусцой. На следующий день ситуация та же, только теперь рядом с ней бегут две ее подруги. Тауна пробегает свою дистанцию на две минуты быстрее, чем обычно, и удивляется: «Неужели я бежала быстрее только потому, что Гейл и Рэчел были рядом со мной?»

Групповое взаимодействие может приводить и к более драматическим эффектам. Представители интеллектуальной элиты студенческих колледжей общаются с другими интеллектуалами, подпитывая интеллектуальные интересы друг друга. Девиантная молодежь встречается с другими молодыми носителями отклоняющегося поведения, что способствует взаимному усилению антисоциальных тенденций. Но *как именно* группа влияет на установки? И какие взаимодействия подводят группу к принятию удачного решения без лишних слов?

И наконец, нельзя отрицать влияния индивидуумов на их собственные группы. Фильм 1957 года «12 разгневанных мужчин» начинается со сцены суда над убийцей, когда 12 весьма осмотрительных присяжных собираются в комнате для совещаний. У них выдался горячий денек. Присяжные устали, они уже близки к согласию и стремятся поскорее вынести обвинительный вердикт подростку, убившему своего отца ножом. Но один отщепенец, которого играет Генри Фонда, отказывается сказать «виновен». В ходе горячей дискуссии все остальные присяжные один за другим изменяют свое мнение, пока не достигают консенсуса: «не виновен». Во время настоящего суда один человек редко

может переубедить целую группу. И все же историю творит меньшинство, убеждающее всех остальных, то есть большинство. Что же помогает этому меньшинству — или его влиятельному лидеру — стать убедительным?

Мы по отдельности рассмотрим шесть интригующих феноменов группового влияния. Но сначала попытаемся выяснить, что такое группа и почему вообще существуют группы?

### ■ ЧТО ТАКОЕ ГРУППА?

Ответ на этот вопрос кажется самоочевидным до тех пор, пока несколько человек не захотят сравнить свои определения. Образует ли группу Тауна с ее партнершами по бегу? Являются ли группой пассажиры самолета? Не следует ли понимать под группой лишь такое собрание людей, в котором все знакомы друг с другом и ощущают взаимную привязанность? Или, может быть, группу образуют только те люди, которые преследуют общую цель и полагаются друг на друга? Не возникает ли группа лишь в том случае, когда индивидуумы становятся организованными? Или когда их взаимоотношения продолжаются

356 ■ Часть II. Социальные воздействия

#### Группа:

*двое или более лиц, которые взаимодействуют друг с другом, влияют друг на друга дольше нескольких мгновений и воспринимают себя как «мы». !\_\_\_\_\_*

,,,,,.....-^-

длительное время? Таковы лишь некоторые социально-психологические определения группы (McGrath, 1984).

Специалист по групповой динамике Марвин Шоу (Marvin Show, 1981) утверждает, что у всех групп есть один общий признак: их члены взаимодействуют. Поэтому он определяет *группу* как сообщество, состоящее из двух или более взаимодействующих и влияющих друг на друга индивидов. Более того, как отмечает австралийский социальный психолог Джон Тернер (John Turner, 1987), члены группы воспринимают самих себя как «мы», в отличие от «они». Так что Тауна и ее компаньонки по бегу действительно являются группой. Группа может образоваться по множеству причин — для того, чтобы ее члены могли ощущать свою принадлежность к чему-то, для получения друг от друга какой-то информации, для того, чтобы получать от кого-то одобрение, или для достижения определенной цели.

Согласно определению Шоу, пассажиры обычного авиарейса *не являются* группой. Объединенные физически, они, тем не менее, скорее представляют собой набор индивидуумов, нежели взаимодействующую группу. Но граница между просто коллективным поведением несвязанных индивидуумов и более взаимозависимым групповым поведением взаимодействующих индивидуумов иногда становится довольно расплывчатой. Люди, которые просто присутствуют рядом друг с другом, иногда начинают влиять друг на друга. Более того, они, скажем, могут воспринимать себя как «наших» болельщиков, в противопоставление «чужим», тем, кто болеет за другую команду.

В этой главе мы рассмотрим три примера таких коллективных влияний: социальная фасилитация, социальная леность и деиндивидуализация. Эти три феномена могут наблюдаться при минимальном взаимодействии (в тех обстоятельствах, которые мы называем «минимальной групповой ситуацией»), но они также влияют на поведение людей при сильном взаимодействии. Затем мы рассмотрим три модели социальных влияний при групповом взаимодействии: групповая поляризация, групповое мышление и влияние меньшинства.

### СОЦИАЛЬНАЯ ФАСИЛИТАЦИЯ

*Начнем с элементарных вопросов социальной психологии. Влияет ли на нас сам факт присутствия других людей? Слова «сам факт присутствия» означают, что эти люди не конкурируют с нами, не поощряют и не наказывают, в сущности, они ничего не делают, просто присутствуют либо в качестве пассивных наблюдателей, либо «соде яте лей >>. Будет ли подобное присутствие других людей влиять на то, как мы бежим, едим или сдаем экзамен? О том, как ученые искали ответ на эти вопросы, можно было бы написать своего рода научный детектив.*

### ПРИСУТВИЕ ДРУГИХ

Столетие назад Норман Трипплет (Norman Triplett, 1898), психолог, интересовавшийся велосипедными гонками, заметил, что гонщики показывают лучшее время, когда соревнуются друг с другом, а не с секундомером. Прежде чем поделиться со всем миром своими подозрениями (о том, что присутствие дру-

#### Глава 9. Влияние группы ■ 357

гих побуждает индивидуумов к более энергичным действиям), Трипплет поставил один из самых первых лабораторных экспериментов по социальной психологии. Дети, которым предлагалось с максимально возможной скоростью сматывать леску спиннинга, вместе с «содейателями» работали быстрее, чем поодиночке.

Дальнейшие эксперименты, проводившиеся в первые десятилетия нашего века, показали, что в присутствии других повышается также скорость, с которой люди выполняют простые примеры на умножение и вычеркивают в тексте заданные буквы. Повышается кроме того точность выполнения простых заданий на моторику, таких как попадание металлическим стержнем в кружок величиной с десятицентовик, который помещен на движущийся диск патефона (F. W. Allport, 1920; Dashiell, 1930; Travis, 1925). Этот «*эффект социальной фасилитации*»<sup>1</sup> как его называли, наблюдался также и у животных. В присутствии других особей своего вида муравьи быстрее роют песок, а цыплята склевывают больше зерен (Bayer, 1929; Chen, 1937). В присутствии других сексуально активных крыс у спаривающихся крыс повышается сексуальная активность (Larsson, 1956).

Однако другие исследования, проводившиеся примерно в то же самое время, показали, что при решении некоторых задач присутствие других ухудшает результат. В присутствии других особей своего вида тараканы, попугаи и зеленые зяблики проходили лабиринт медленнее, чем обычно (Aйе & Masure, 1936; Gates & Allee, 1933; Klopfer, 1958). Подобный же отрицательный эффект наблюдался и у людей. Присутствие других снижало эффективность при заучивании бессмысленных слогов, при прохождении лабиринта и при решении сложных примеров на умножение (Dashiell, 1930; Pessin, 1933; Pessin & Husband, 1933).

Утверждать, что присутствие других иногда повышает эффективность работы, а иногда понижает, — это примерно то же самое, что при прогнозе погоды указать, что скорее всего будет солнечно, но, вероятно, может пойти дождь. Начиная с 1940 года исследовательская активность в данной области упала до нуля. Она пребывала в спячке в течение 25 лет, пока не пробудилась благодаря свежим идеям.

Социальный психолог Роберт Зайенс (Robert Zajonc) заинтересовался тем, как согласовать между собой эти противоречивые на первый взгляд результаты. Как это часто случается в пионерских научных достижениях, Зайенс (Zajonc, 1965) применил результаты из другой области науки. В данном случае свет был пролит благодаря хорошо известному принципу экспериментальной психологии: возбуждение всегда усиливает доминирующую реакцию. Повышенное возбуждение улучшает выполнение простых задач, для которых наиболее вероятной («доминирующей») реакцией является правильное решение. Люди быстрее разгадывают простые анаграммы, такие как «лебх», когда они возбуж-

<sup>1</sup> От англ. facility — легкость, благоприятные условия. (Прим. перек.)

Содейатели:

*группа людей, работающих индивидуально, одновременно, но порознь выполняя работу, не предполагающую соперничества.*

Социальная фасилитация:

1) *Первоначальное значение — тенденция, побуждающая людей лучше выполнять простые или хорошо знакомые задачи в присутствии других.*

2) *Современное значение — усиление доминантных реакций в присутствии других.*

358 ■ Часть II. Социальные воздействия

*Социальная фасилитация: две участницы мирового чемпионата лесорубов. Присутствие содейателя и публики усиливает хорошо усвоенные реакции.*

дене. В сложных задачах, где правильный ответ не напрашивается сам собой,

возбуждение приводит к *неправильной* реакции. Возбужденные люди обычно хуже решают сложные анаграммы.

Не позволяет ли этот принцип раскрыть тайну социальной фасилитации? Ведь вполне разумно предположить, что присутствие других возбуждает или усиливает напряжение. (Большинство из нас может припомнить, что, выступая перед аудиторией, мы волнуемся или чувствуем себя напряженно.) Если социальное возбуждение усиливает доминирующую реакцию, оно должно улучшать выполнение простых задач и ухудшать выполнение трудных. Теперь непонятные результаты обретают смысл. Сматывание лески, решение простых примеров на умножение и выполнение заданий, связанных с едой, — все это легкие задачи, для которых реакция хорошо усвоена или врожденно доминирует. И вполне естественно, что в присутствии других людей выполнение таких заданий заметно улучшается. С другой стороны, усвоение нового материала, прохождение лабиринта и решение сложных математических задач — это более трудные задания, для которых верный ответ изначально менее вероятен. И нет ничего удивительного в том, что в присутствии других людей увеличивается число неверных ответов в таких задачах. Одно и то же общее правило — *возбуждение благоприятствует доминирующей реакции* — применимо в обоих случаях. Таким образом, результаты, казавшиеся противоречивыми, теперь выглядят как согласующиеся между собой.

Гипотеза Зайенса, столь простая и элегантная, заставила других социальных психологов подумать то же, что подумал Томас Гексли, прочитав «Происхождение видов» Ч. Дарвина: «Как глупо было не догадаться об этом раньше!» Объяснение выглядит очевидным — с тех пор как Зайенс указал на него. Не исключено, однако, что куски головоломки так аккуратно подошли друг к другу только потому, что мы оцениваем результаты экспериментов на основании самой гипотезы (и, тем самым, возникает опасность подгонки под готовый ответ). Выдержит ли гипотеза прямую экспериментальную проверку?

*«Простой социальный контакт порождает... стимуляцию инстинкта, повышающего эффективность каждого отдельного работника».* Карл Маркс, «Капитал», 1867

### **Глава 9. Влияние группы ■ 359**

*«Сделать открытие — значит увидеть то, что видят все, и при этом подумать о том, о чем не подумал никто».* Альберт Аксент-Гиоргий, «Размышления ученого»

**:Ш : ШШ**

После почти 300 опытов, проведенных с помощью более чем 25 000 добровольных участников, гипотеза была подтверждена (Bond & Titus, 1983; Guerin, 1993). Несколько экспериментов, во время которых Зайенс и его помощники вызывали спонтанную доминирующую реакцию, также показали, что на публике эта реакция действительно усиливается. В одном из этих экспериментов Зайенс и Стивен Сейлз (Zajonc & Stephen Sales, 1966) предлагали испытуемым произносить каждое слово из некоего набора бессмысленных слов от 1 до 16 раз. Затем они объясняли, что эти слова будут по одному появляться на экране. Испытуемым предлагалось каждый раз отмечать, какое из слов появилось. В то время как в действительности на экране в течение одной сотой доли секунды экспонировались лишь хаотические черные линии, испытуемые «видели» по большей части те слова, которые до этого называли чаще. Эти слова стали доминирующей реакцией. Люди, выполнявшие то же самое задание в присутствии двух других испытуемых, «угадывали» доминирующие слова еще чаще (см. рис. 9-1).

Позднейшие эксперименты всесторонне подтвердили тот факт, что социальное возбуждение благоприятствует доминирующей реакции, независимо от того, правильна она или нет. Петер Хант и Джозеф Хиллери (Peter Hunt & Joseph Hillery, 1973) обнаружили, что студентам университета Акрона в присутствии других людей требуется меньше времени на изучение простого лабиринта и больше времени — на изучение сложного (в точности так же, как и тараканам). А Джеймс Майклз с сотрудниками (James Michaels, 1982) обнаружил, что хорошие игроки в бильярд из студенческого союза Виргинского Политехнического института (те, кто попадал в лузу в 71 % случаев при незаметном наблюдении) играли еще лучше (81 % попаданий), когда четверо

наблюдателей приходили посмотреть на их игру. Плохие же игроки (у которых до этого

■ *Рис. 9-1. Социальная фасилитация доминирующей реакции. Люди выбирают доминантные слова (повторенные 16 раз) чаще, а субординантные (повторенные лишь один раз) — реже, если при этом присутствуют наблюдатели. (По данным Zajonc и Sales, 196fi)*



лои ■ часть м. социальные воздействия

■ *Таблица 9-1. Преимущество игры на своем поле в основных командных видах спорта*

ВИД СПОРТА	ИЗУЧЕНО ИГР	ПРОЦЕНТ ПОБЕД НА СВОЕМ ПОЛЕ
Бейсбол	135 665	54,3%
Футбол американский	2592	57,3%
Хоккей	4322	61,1%
Баскетбол	13 596	64,4%
футбол европейский	37 202	69,0%

*Данные из Соигпеа и Саггоп, 1992; по бейсболу — из Schlenker и др., 1995.*

была результативность 36%) при публичном выступлении играли даже хуже (25% попаданий).

Спортсмены применяют хорошо усвоенные навыки, и это помогает понять, почему нередко их результаты улучшаются благодаря энергичной поддержке болельщиков. Исследование более чем 80000 матчей в университетском и профессиональном спорте Канады, Англии и США выявило, что команды выигрывают на своем поле 6 игр из 10 (несколько меньше в бейсболе и американском футболе, несколько больше в баскетболе и европейском футболе — см. табл. 9-1). Преимущество при игре «дома» может, однако, появляться также из-за лучшего знакомства игроков с местными условиями, отсутствия утомительных переездов, чувства доминирования, возникающего из-за контроля над территорией, а также благодаря возрастанию командной идентичности под воздействием приветствий болельщиков (Zillmann и Paulus, 1993).

#### **МАССОВИДНОСТЬ: ПРИСУТСТВИЕ БОЛЬШОГО ЧИСЛА ДРУГИХ ЛЮДЕЙ**

Итак, люди как-то реагируют на присутствие других. Но действительно ли присутствие наблюдателей возбуждает людей? В то время как вы находитесь в состоянии стресса, ваш товарищ может оказаться абсолютно спокоен. Тем не менее исследователи обнаружили, что в присутствии других у людей усиливается пототделение, учащается дыхание, усиливается мышечное напряжение, повышается кровяное давление и частота сердечных сокращений (Geen & Gange, 1983; Moore & Baron, 1983).

Воздействие других людей возрастает вместе с увеличением их количества (Jackson & Latane, 1981; Knowles, 1983). Иногда возбуждение и смущение, вызванные многолюдной аудиторией, мешают даже хорошо усвоенному, автоматическому поведению, такому как чтение. При экстремальном давлении у нас может перехватывать дыхание. Заикающимся людям свойственно сильнее заикаться перед многолюдной аудиторией, чем при разговоре с одним-двумя собеседниками (Mullen, 1986). Университетские баскетболисты

менее точно выполняют свободный бросок, когда сильно возбуждены большим количеством публики в зале (Sokoll & Mynatt, 1984).

Пребывание *внутри* толпы также интенсифицирует позитивные и негативные реакции. Дружелюбно настроенные по отношению друг к другу люди,

Глава 9. Влияние группы ■ 361

когда сидят рядом, испытывают еще большую взаимную симпатию, а недружелюбно настроенные — еще большую антипатию (Schiffenbauer & Schiavo, 1976; Storms & Thomas, 1977). В эксперименте со студентами Колумбийского университета и посетителями Научного Центра Онтарио Джонатан Фридман и его коллеги (Jonathan Freedman, 1979, 1980) предлагали испытуемым послушать запись юмористического шоу или посмотреть кинофильм. Если испытуемые сидели близко друг от друга, они более охотно смеялись и хлопали в ладоши. Как известно директорам театров и спортивным болельщикам, что подтверждается и результатами исследований (Aiello & others, 1983; Worchel & Brown, 1984), «хороший зал» — это зал, полный зрителей.

Возможно, вы замечали, что 35 студентов чувствуют себя более уютно и комфортно, когда сидят в помещении, где ровно 35 мест, нежели когда им приходится рассаживаться в аудитории, рассчитанной на 100 мест. Это частично объясняется тем, что когда другие люди находятся близко, мы более склонны обращать внимание на их смех или аплодисменты и присоединяться к ним. Кроме того, как обнаружил Гари Эванс (Gary Evans, 1979), массовидность увеличивает возбуждение. Этот исследователь ставил опыт с группой из десяти студентов Университета Массачусетса, размещая их либо в комнате размером 20 на 30 футов (6 на 9 метров), либо 8 на 12 футов (2,4 на 3,7 метра). По сравнению с теми, кто находился в большой комнате, у тех, кто сидел компактно, кровяное давление и пульс были выше (что свидетельствует о возбуждении). Хотя их способность решать простые задачи не пострадала, они делали больше ошибок в сложных задачах. При исследовании университетских студентов в Индии Динеш Нагар и Джанак Панди (Dinesh Nagar & Janak Pandey, 1987) аналогичным образом обнаружили, что массовидность мешает решению только трудных задач, таких, например, как разгадка сложных анаграмм. Итак, массовидность повышает возбуждение, которое обостряет доминирующую реакцию.

### **ПОЧЕМУ НАС ВОЗБУЖДАЕТ ПРИСУТСТВИЕ ДРУГИХ?**

К этому моменту мы выяснили, что хорошо знакомые задания вы будете выполнять лучше, электризуясь от присутствия других (если не перевозбудитесь или не слишком смутитесь). А вот выполнение того, что вы считали трудным, в этих условиях может оказаться вообще невозможным. Что же именно в других людях заставляет нас возбуждаться? Сам факт присутствия? Существуют доводы в пользу трех возможных факторов.

#### **БОЯЗНЬ ОЦЕНКИ**

Николас Котрелл (Nickolas Cottrell) предположил, что наблюдатели заставляют нас беспокоиться, поскольку мы не знаем, как они нас оценивают. Чтобы проверить, действительно ли существует такой фактор, как «боязнь оценки», Котрелл и его помощники (Cottrell & others, 1968) повторили эксперимент Зайенса и Сейлза с бессмысленными слогами в Кентском Государственном университете, добавив третий вариант условий эксперимента. В варианте «простого присутствия» они завязывали наблюдателям глаза, якобы готовя их к эксперименту по изучению восприятия.

#### **Боязнь оценки:**

*обеспокоенность тем, как нас оценивают другие.*

#### ■ Часть II. Социальные воздействия

В противоположность воздействию глазающей толпы, простое присутствие этих невидящих наблюдателей *не* вызывало доминирующей реакции. Другие эксперименты подтвердили заключение Котрелла: доминантная реакция усиливается больше, если люди думают, что их оценивают. В одном из экспериментов бегуны на беговой дорожке университета Калифорнии в Санта-Барбаре, пробегая мимо женщины, сидящей на траве, увеличивали скорость — *если* она сидела лицом к ним, а не спиной (Worringham & Messick, 1983). Боязнь оценки помогает также объяснить:

- Почему люди работают лучше всего, когда их содеятели чуть-чуть опережают их (Seta, 1982).
  - Почему наше возбуждение уменьшается, если к группе людей с высоким статусом присоединяются люди, чье мнение не особенно важно для нас (Seta & Seta, 1992).
  - Почему люди, в наибольшей степени обеспокоенные тем, как их оценивают окружающие, наиболее чувствительны к присутствию других (Gastorf & others, 1980; Geen & Gange, 1983).
  - Почему эффект социальной фасилитации проявляется ярче всего, когда наблюдатели нам незнакомы и за ними трудно уследить.
- Смущение, которое мы чувствуем, когда нас оценивают другие, может также помешать действиям, которые лучше всего выполнять автоматически (Mullen & Baumeister, 1987). Если смущенный баскетболист будет анализировать движения своего тела при решающем свободном броске, он, скорее всего, промахнется.

#### **ПЕРЕГРУЗКА ИЗ-ЗА РАССЕЙВАНИЯ ВНИМАНИЯ**

Глени Сандерз, Роберт Бэрон и Дэнни Мур (1978; Baron, 1986) продвинулись еще на один шаг в исследовании боязни оценки. Они пришли к выводу, что когда люди беспокоятся о том, каковы успехи их содеятелей или как оценивает публика их самих, они отвлекаются. Этот *конфликт* между вниманием к другим и вниманием к задаче перегружает когнитивную систему и вызывает возбуждение. То, что люди реально возбуждаются из-за отвлечения внимания, было подтверждено в экспериментах, во время которых социальная фасилитация порождалась даже не присутствием других людей, а просто обезличенными стимулами, например, взрывами смеха (Sanders, 1981a, 1981b).

#### **ПРИСУТСТВИЕ ДРУГИХ КАК ТАКОВОЕ**

Зайенс тем не менее полагает, что присутствие других и само по себе вызывает возбуждение, даже если отсутствует боязнь оценки и отвлечение внимания. Например, вкусы людей в отношении цветовой гаммы становятся более четко выраженными, если им приходится выносить свои суждения в присутствии других (Goldman, 1967). В таких заданиях не существует «правильных» и «неправильных» ответов, которые могли бы как-то оцениваться наблюдателями, поэтому нет причин беспокоиться об их реакции. Подобный же эффект усиления реакции встречается также у животных, которые, по-видимому, не могут сознательно беспокоиться о том, как их оценивают другие животные. Это наводит на мысль о наличии врожденного механизма социального возбуждения, присущего большинству животных. Если го-

#### Глава 9. Влияние группы ■ 363

рорить о человеке, то большинство из тех, кто бежит трусцой, отмечают особый прилив сил, когда они бегут вместе с кем-то еще, даже если эти партнеры по бегу не соперничают с ними и не оценивают их.

Настал самый подходящий момент для того, чтобы напомнить о задачах теории. Как мы отмечали в главе 1, хорошая теория является научной «стенографией»: она упрощает и резюмирует множество наблюдений. Теория социальной фасилитации с этим справляется. Она дает простое обобщение множества экспериментальных наблюдений. Хорошая теория должна также давать четкие прогнозы, которые:

- помогают подтвердить или модифицировать теорию;
- указывают новые направления исследований;
- предлагают практические применения.

Предсказания теории социальной фасилитации определенно удовлетворяют первым двум условиям:

- подтвердились основы теории (а именно, что присутствие других возбуждает и что это социальное возбуждение усиливает доминирующую реакцию);
  - теория вдохнула новую жизнь в область исследований, длительное время дремавшую.
- Предполагает ли она также пункт «практические приложения»?

Приложения являются последней фазой исследования. При изучении социальной фасилитации исследователям предстоит еще много над этим поработать. И это дает нам возможность поразмыслить о том, какими могли бы оказаться приложения. Как показано

на рис. 9-2, во многих современных офисных зданиях отдельные комнаты заменяются одним большим открытым помещением, разделенным невысокими перегородками. Может ли случиться, что благодаря осведомленности о присутствии других повысится уровень выполнения хорошо знакомых заданий, но пострадает творческое мышление при решении сложных задач? Можете ли вы сами придумать другие приложения этой теории?

### **РЕЗЮМЕ**

Самый элементарный вопрос социальной психологии касается проблемы простого присутствия других. Некоторые ранние эксперименты в этой области показали, что продуктивность работы возрастает в присутствии наблюдателей или содейтелей. В других экспериментах, однако, выяснилось, что присутствие других может вредить продуктивности. Роберту Зайенсу удалось согласовать эти результаты друг с другом, опираясь на хорошо известный из экспериментальной психологии принцип: возбуждение усиливает доминирующую реакцию. Поскольку присутствие других людей действует возбуждающе, присутствие наблюдателей или содейтелей благотворно сказывается на решении простых задач (в которых доминирует правильный ответ) и мешает решению сложных задач (в которых доминирует ответ неправильный).

Но почему нас возбуждает присутствие других? Эксперименты позволяют предположить, что возбуждение частично проистекает из «боязни оценки», а частично вызвано конфликтом между отвлечением внимания на других и необходимостью концентрации его на самой задаче.

364 ■ Часть II. Социальные воздействия

Другие эксперименты, в частности проведенные и на животных, позволяют предположить, что присутствие других может оказаться в какой-то степени возбуждающим, даже когда нас не оценивают и наше внимание ничем не отвлекается.

### **■ СОЦИАЛЬНАЯ ЛЕНОСТЬ**

*Равняется ли суммарное усилие команды из восьми человек на соревнованиях по перетягиванию каната сумме индивидуальных рекордов каждого из участников (то есть сумме максимальных усилий, которые каждый из участников способен приложить поодиночке)? А если нет, то почему? И какого индивидуального вклада можно ожидать от членов рабочих групп?*

Социальная фасилитация обычно проявляется в том случае, когда люди стремятся к достижению индивидуальных целей и когда их усилия, будь то сматывание рыболовной лески или решение арифметических задач, могут быть оценены индивидуально. Такое положение вещей встречается в некоторых повседневных трудовых ситуациях, но не в тех, где люди складывают свои усилия для достижения *общей* цели и где каждый *не* отвечает за совместный результат. Примером последних служит команда по перетягиванию каната. Организованный совместный заработок — когда выручка от распродажи конфет направляется на оплату экскурсии для всего класса — еще один пример. Как и групповой учебный проект, за который все получают одну и ту же оценку. Будет ли «командный дух» увеличивать продуктивность в таких «аддитивных задачах» (когда успех группы зависит от суммы индивидуальных усилий)? Будут ли каменщики класть кирпичи быстрее, работая бригадой, а не по отдельности? Один из способов прояснить эти вопросы — провести лабораторную имитацию.

### **КОГДА РУК МНОГО — РАБОТА СПОРИТСЯ?**

Почти столетие назад французский инженер Макс Рингельманн (по данным Kravitz & Martin, 1986) обнаружил, что коллективная работоспособность группы не превышает половины от суммы работоспособностей ее членов. В противовес расхожему мнению, что «в единстве — сила», из этого следует, что члены группы могут быть фактически *менее* мотивированы при выполнении аддитивных задач. Не исключено, конечно, что низкая продуктивность является следствием плохой координации — люди тянут свою лямку в совершенно разных направлениях и в разное время. Группа ученых из Массачусетса под руководством Алана Ингама (Alan Ingham, 1974) хитроумно избавилась от этой проблемы — испытуемые думали, что другие тянут лямку вместе с ними, а на самом деле они трудились в одиночестве. Участники с завязанными глазами становились на первую позицию агрегата, изображенного на рис. 9-3, и им говорили «тянуть изо всех сил». Когда

они знали, что тянут в одиночестве, они развивали усилие на 18% больше, чем когда думали, что сзади им помогают от двух до пяти человек.

В Государственном университете Огайо исследователи Бибб Латане, Киплинг Уилльямс и Стивен Харкинс (1979; Harkins & others, 1980) старались

Глава 9. Влияние группы ш 365

■ *Рис. 9-3. Агрегат для*

*перетягивания каната. Испытуемые па первой позиции тянут слабее, когда думают, что сзади им помогают другие.* (Поданным Ingham, Lcvingcr, Graves, Pcrkham, 1974)

Социальная лень:

*тенденция людей прилагать меньше усилий в том случае, когда они объединяют свои усилия ради общей цели, нежели в случае индивидуальной ответственности.*

отыскать другие методы изучения этого феномена, который они назвали «социальной ленью». Они отметили, что шум, создаваемый шестью испытуемыми, которым велели «аплодировать и кричать как можно громче», лишь в два с чем-то раза превосходил шум, создаваемый одним человеком. Тем не менее, как и в случае перетягивания каната, эффективность акустических усилий может падать из-за плохой координации. Поэтому Латане с коллегами последовал примеру Ингама, заставив испытуемых поверить, что они шумят и хлопают вместе с другими, хотя на самом деле они делали это в одиночку.

Исследователи также завязывали шести испытуемым глаза, рассаживали в полукруг и надевали им наушники, через которые испытуемых оглушал шум овации. Люди не могли слышать самих себя, а тем более других. В различных ситуациях эксперимента им указывали кричать и хлопать в одиночку или вместе с группой. Люди, которым рассказывали об этом эксперименте, считали, что в группе испытуемые будут кричать громче, так как меньше будут стесняться (Harkins, 1981). А каков был фактический результат? Социальная лень: когда участники эксперимента верили, что вместе с ними кричат или хлопают пятеро других, они производили на одну треть меньше шума, чем в предполагаемом одиночестве. Социальная лень при этих условиях наблюдалась даже у руководителей школьных групп поддержки (Hardy & Latane, 1986).

Небезынтересно, что рукоплескавшие и в одиночку и в группе не воспринимали себя как «лодырей»: они считали, что хлопают одинаково громко и в той и другой ситуации. Здесь прямая аналогия со случаем коллективного учебного проекта, за который все получают общую оценку: по сообщению Уильямса, все согласны с фактом лени, но никто не признает, что бездельничал именно он.

Политолог Джон Суини (John Sweeney, 1973), заинтересовавшись политическими последствиями социальной лени, получил сходные экспериментальные результаты в университете Техаса. Он обнаружил, что студенты крутили педали велотренажера более интенсивно (судя по выходной электрической

366 ■ Часть II. Социальные воздействия

мощности), если думали, что за ними наблюдают индивидуально, а не суммируют мощность, развиваемую всеми «велосипедистами». В условиях групповых действий люди склонны быть «зайцами».

В этих и еще примерно в 160 других экспериментах (Karau & Williams, 1993, см. также рис. 9-4) прослеживается проявление одной из психологических сил, вызывающих социальную фасилитацию, — боязни оценки. В экспериментах по социальной лени люди обычно уверены, что их оценивают только тогда, когда они действуют в одиночку. Групповая ситуация (перетягивание каната, овации и тому подобное) *уменьшает* боязнь оценки.

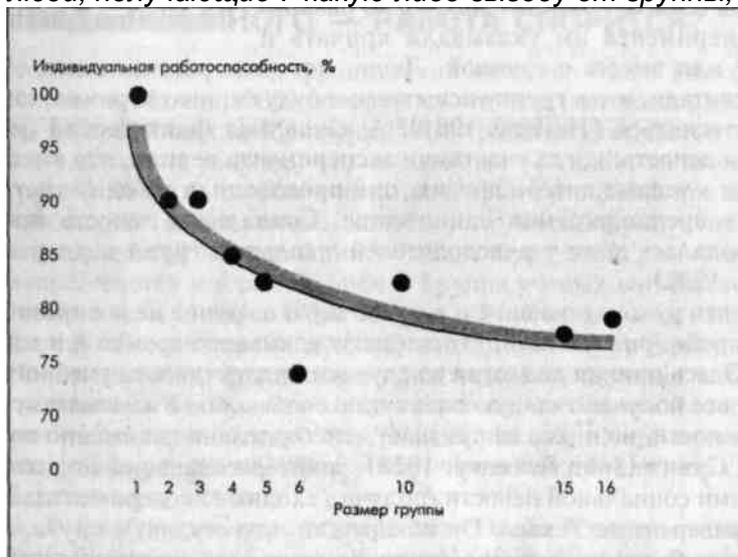
Когда люди не отвечают за конечный результат и не могут оценивать свой собственный вклад, их личная ответственность распределяется между всеми членами группы (Harkins & Jackson, 1985; Kerr & Bruun, 1981). Напротив, в экспериментах по социальной фасилитации люди в большей мере подвергаются оценке со стороны. Оказавшись в центре внимания, они добросовестно контролируют свое поведение (Mullen & Baumeister, 1987). Таким образом, действует один и тот же принцип: когда наблюдение *увеличивает* боязнь оценки, результатом будет социальная фасилитация; когда же затерянность в толпе *уменьшает* боязнь оценки, результатом будет социальная лень.

Для того чтобы увеличить мотивацию членов группы, можно предложить стратегию идентификации индивидуальной продуктивности. Некоторые футбольные тренеры так и поступают, снимая на пленку и оценивая каждого игрока. Исследователи из штата Огайо снабдили каждого испытуемого в экспериментах по шумной овации индивидуальным микрофоном (Williams & others, 1981). Независимо от того, находятся ли они в группе или нет, люди прилагают больше усилий, когда их личный результат может быть определен. Так, например, пловцы университетской команды плыли в командной эстафете быстрее, если кто-то засекал и объявлял их личное время (Williams & others, 1989).

■ Рис. 9-4. Статистическое обобщение 49 экспериментов, охвативших свыше 4000 испытуемых, выявляет, что усилия уменьшаются (а лень возрастает) при увеличении размеров группы. Каждая точка соответствует суммарным данным одного из экспериментов. (По данным Williams & others, 1992)

**«Зайцы»:**

люди, получающие какую-либо выгоду от группы, но мало дающие взамен.



Глава 9. Влияние группы ■ 367

### **СОЦИАЛЬНАЯ ЛЕНЬ В ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ**

Насколько распространена социальная лень? В лабораторных условиях этот феномен наблюдается не только у людей, которые перетягивают канат, крутят велотренажер, кричат и хлопают, но также у тех, кто перекачивает воду или газ, оценивает поэмы и передовицы, выдает новые идеи, печатает на машинке и распознает сигналы. Можно ли перенести результаты, полученные в лабораториях, на продуктивность обычных работников?

При коммунистическом режиме крестьяне в российских колхозах работали то на одном поле, то на другом и не несли практически никакой личной ответственности за конкретный участок земли. Для их собственных нужд им были оставлены небольшие частные наделы. Согласно одному из исследований, эти частные наделы в целом занимали всего 1% пригодных для обработки земель, но давали 27% советской сельскохозяйственной продукции (H. Smith, 1976). В Венгрии частные наделы занимали 13% земель, но давали одну треть продукции (Spivak, 1979). В Китае, где крестьянам было позволено продавать излишки продукции сверх госзаказа, производство продуктов питания после 1978 года стало возрастать на 8% в год — в два с половиной раза быстрее, чем за предшествующие 26 лет (Church, 1986).

В Северной Америке рабочие, которые не платят взносы в профсоюз и не работают на общественных началах, тем не менее, обычно желают воспользоваться профсоюзными льготами. То же самое происходит и со зрителями общественного телевидения, которые не спешат откликнуться на кампании сбора средств для их телестудии. Это наводит на мысль о другом возможном объяснении социальной лени. Когда вознаграждение делится поровну, независимо от личного вклада, каждый из участников получает большее

вознаграждение на единицу своих усилий, если он паразитирует. Таким образом, у людей может возникнуть мотивация бездельничать, если их вклад не оценивают и не вознаграждают в индивидуальном порядке.

На фабрике по изготовлению консервов, например, главная работа — подбирать с конвейера подходящие по размеру половинки огурцов и закладывать их в банки. К сожалению, работники склонны брать огурцы любого размера, поскольку их работа не проверяется индивидуально (банки поступают на об-

*Команда гребцов на регате «Charles River» в Бостоне. Социальное паразитирование встречается тогда, когда люди работают в группе и без индивидуальной ответственности — за исключением тех случаев, когда задача вызывающе трудна и увлекательна, а члены группы дружат между собой.*

368 ■ Часть II. Социальные воздействия

ций поддон еще до секции контроля качества). Уилльямз, Харкинз и Латане (Williams, Harkins & Latane, 1981) отмечают, что исследования социального паразитизма предполагают «идентифицируемость индивидуальных результатов и поднимают вопрос: "Как быстро будет работать закладчик, если ему платить только за правильно выполненную работу?"»

Но разумеется, коллективность усилия не всегда приводит к их ослаблению. Иногда цель настолько значима и так важно, чтобы каждый прилагал максимум усилий, что командный дух вызывает и поддерживает настоящее рвение. Разве в олимпийских гребных гонках каждый гребец академической восьмерки налегает на весло с меньшим усилием, чем в двойке или в одиночке?

Ряд свидетельств убеждает нас в том, что это не так. Люди в группе меньше бездельничают, если задача вызывающе трудна, притягательна и увлекательна (Karau & Williams, 1993). В случае трудной и интересной задачи люди могут воспринимать собственный вклад как незаменимый (Harkins & Petty, 1982; Kerr, 1983; Kerr & Bruun, 1983). Когда люди считают других членов своей группы ненадежными или неспособными к продуктивной деятельности, они работают интенсивнее (Vancouver & others, 1993; Williams & Karau, 1991). Дополнительные стимулы или необходимость стремиться к определенным стандартам также способствуют коллективным усилиям группы (Shepperd & Wright, 1989; Harkins & Szymanski, 1989). То же самое происходит и в случае межгруппового соревнования (Erev & others, 1993).

Группы намного меньше бездельничают, если их члены — друзья, а не чужие друг другу люди (Davis & Greenlees, 1992). Латане отметил, что израильские коммунальные киббуцы, как ни странно, производительней израильских некоммунальных ферм (Leon, 1969). Сплоченность усиливает старания. Означает ли это, что социальная лень не должна иметь места в коллективистских культурах? Чтобы выяснить это, Латане и его коллеги (Gabrenya & others, 1985) направились в Азию и повторили свой шумовой эксперимент в Японии, Таиланде, на Тайване, в Индии и в Малайзии. Что же они обнаружили? Социальная лень со всей очевидностью проявилась и во всех этих странах. Шестнадцать последующих экспериментов в Азии показали, что люди в коллективистских культурах проявляют меньше социальной лени, чем в культурах индивидуалистских (Karau & Williams, 1993). Как мы отмечали в главе 6, в коллективистских культурах сильна лояльность по отношению к семье и к рабочей группе. Сходным образом женщины в меньшей степени проявляют социальную лень, чем мужчины (которые, как также указывалось в главе 6, более склонны к индивидуализму).

Некоторые из этих данных аналогичны результатам, полученным при исследовании обычных рабочих групп. Когда группа встречается со стимулирующим препятствием, когда вознаграждается успех группы как целостного образования и когда царит дух «командной игры», члены группы работают наиболее энергично (Hackman, 1986). Итак, хотя социальная лень то и дело проявляется, когда члены группы работают совместно и не несут индивидуальной ответственности, совсем не обязательно дело обстоит так, что чем больше рук, тем меньше будет произведено работы.

## **РЕЗЮМЕ**

Исследователи социальной фасилитации изучают действия людей при решении таких

задач, где работу каждого можно оценивать индивидуально. Одна-

Глава 9. Влияние группы ■ 369

ко во многих трудовых ситуациях люди объединяют свои усилия и преследуют общую цель без индивидуальной ответственности. Исследования показывают, что члены группы в таких «аддитивных задачах» часто работают хуже. Эти данные напоминают то, что происходит в повседневных ситуациях с размытой ответственностью, в которых члены группы склонны быть «зайцами».

#### ■ ДЕИНДИВИДУАЛИЗАЦИЯ

В 1991 году один очевидец заснял на видеокамеру, как четыре сотрудника полиции Лос-Анджелеса нанесли свыше 50 ударов невооруженному Родни Кингу — в девяти местах пробили ему череп своими дубинками, повредили мозг и выбили зубы — в то время как 23 других полицейских безучастно наблюдали за происходящим. Воспроизведение этой записи ввергло страну в продолжительную дискуссию о полицейской жестокости и групповом насилии. Людей интересовало: где же была пресловутая гуманность полицейских? Что случилось с нормами профессионального поведения? Что за злая сила вызвала такие деяния?

#### **ВМЕСТЕ МЫ ДЕЛАЕМ ТО, ЧЕГО НЕ СТАЛИ БЫ ДЕЛАТЬ В ОДИНОЧКУ**

Эксперименты по социальной фасилитации показывают, что группа может возбуждать людей, а эксперименты по социальной лености демонстрируют, что в группе ответственность может размываться. Когда возбуждение и размывание ответственности комбинируются, нормативное сдерживание иногда ослабевает. Результатом могут быть действия, варьирующиеся от легкого нарушения запретов (разбрасывание еды в столовой, проклятия в адрес арбитра, выкрики во время рок-концерта) до импульсивного самовыражения (групповой вандализм, оргии, воровство) и даже до разрушительных социальных

взрывов (полицейская жестокость, уличные беспорядки, линчевание). В 1967 году 200 студентов университета Оклахомы собрались посмотреть на своего товарища-студента, угрожавшего прыгнуть с башни. Они начали скандировать: «Прыгай, прыгай...» Он прыгнул и разбился насмерть (UPI, 1967). В таких примерах расторможенного поведения есть нечто общее: оно каким-то образом порождено влиянием группы. Группа может вызвать чувство возбуждения или принадлежности к чему-то большему, чем «Я». Нам очень трудно представить себе одинокого рок-фаната, иступленно вопящего на камерном рок-концерте, одинокого оклахомского студента, пытающегося подбить кого-то на самоубийство, или даже одинокого полицейского, избивающего беззащитного шофера. В определенных групповых ситуациях люди склонны к тому, чтобы отбросить нормальные ограничения, утратить чувство индивидуальной ответственности, ощутить то, что Леон Фестингер, Альберт Пепитон и Теодор Ньюкомб (Leon Festinger, Albert Pepitone & Theodore Newcomb, 1952) назвали «деиндивидуализацией». В каких обстоятельствах возникает это психологическое явление?

**Деиндивидуализация:** утрата самоосознания и боязни оценки; возникает в групповых ситуациях, которые обеспечивают анонимность и не концентрируют внимание на отдельном индивидуе.

#### **370 ■ Часть II. Социальные воздействия**

##### **РАЗМЕР ГРУППЫ**

Группа способна не только возбуждать своих членов, но и обеспечивать их анонимность. Кричащая толпа скрывает кричащего баскетбольного фаната. Линчеватели, находясь в толпе, верят, что им удастся избежать наказания; они воспринимают свои действия как *групповые*. Участники уличных беспорядков ставшие обезличенной толпой, не стесняются грабить. Проведя анализ 21 случая, когда кто-то в присутствии толпы угрожал прыгнуть с небоскреба или с моста, Леон Манн (Leon Mann, 1981) обнаружил, что когда толпа была маленькой и освещалась дневным светом, то, как правило, попыток спровоцировать самоубийство не делалось. Но когда размер толпы или ночной мрак обеспечивали анонимность, люди обычно подначивали самоубийцу, всячески издеваясь

над ним. Брайан Маллен (Brian Mullen, 1986) сообщает о подобных эффектах в шайках линчевателей: чем больше шайка, тем больше ее члены утрачивают чувство самоосознания и тем с большей готовностью соглашаются пойти на зверства, такие как сожжение, растерзание или расчленение жертвы. Для каждого из приведенных примеров, от толпы болельщиков до банды линчевателей, характерно то, что боязнь оценки резко падает. Поскольку «так делали все», то и свое поведение они объясняют сложившейся ситуацией, а не собственным свободным выбором.

Филип Зимбардо (Zimbardo, 1970) предположил, что обезличенность в больших городах сама по себе означает анонимность и предусматривает нормы поведения, разрешающие вандализм. Он приобрел две подержанные машины десятилетней давности выпуска и оставил их с поднятыми капотами и снятыми номерными знаками на улицах, одну — в старом кампусе Нью-Йоркского университета в Бронксе, а другую — вблизи кампуса Станфордского университета в небольшом городке Пало-Альто. В Нью-Йорке первые «автораздевальщики» появились через десять минут, сняв аккумулятор и радиатор. Через трое суток, после 23 эпизодов краж и вандализма (со стороны хорошо одетых белых граждан), машина превратилась в бесполезную груды металлолома. По контрасту с этим, единственный человек, который в течение недели дотронулся до автомобиля в Пало-Альто, был прохожий, закрывший капот машины, поскольку начинался дождь.

### **ФИЗИЧЕСКАЯ АНОНИМНОСТЬ**

Можно ли быть уверенным, что разительный контраст между Бронксом и Пало-Альто объясняется большей анонимностью в Бронксе? Абсолютной уверенности в этом нет. Но зато можно поставить эксперименты с анонимностью — действительно ли она растормаживает людей? В одном игровом эксперименте Зимбардо (Zimbardo, 1970) одевал женщин из Нью-Йоркского университета в одинаковые белые халаты и колпаки, похожие на одежды ку-клукс-клана (рис. 9-5). Получив указание нанести некоей женщине удар током, эти испытуемые задерживали палец на кнопке в два раза дольше, чем испытуемые, у которых можно было разглядеть лицо и большую табличку с именем.

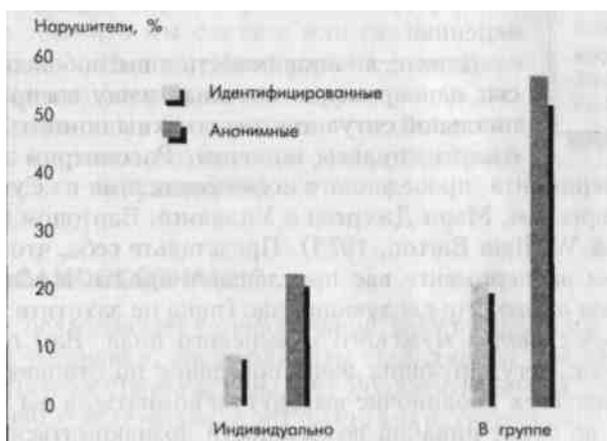
Группа исследователей под руководством Эда Динера (Ed Diener, 1976) изобретательно продемонстрировала эффект от одновременного нахождения в группе и физической анонимности. В канун Хэллоуина они наблюдали за

Глава 9. Влияние группы ■ 371

■ *Рис. 9-5- Женщины, чьи лица скрыты (кн) маской, наносит более сильные удары шоком бе.шпцинной жертве, чем женщины которых можно нденши/ш цпроаашь.*

1352 детьми из Сиэтла, ходившими по домам с традиционным «угости, а не то подшутим». Когда дети, поодиночке или в группе, подходили к одному из 27 домов в разных частях города, экспериментатор приветливо приглашал их в дом и предлагал взять «каждому по одной шоколадке», после чего выходил из комнаты. Скрытые наблюдатели установили, что дети в группе были в два с лишним раза более склонны схватить еще одну шоколадку, чем те, кто заходил поодиночке. Точно так же, по сравнению с детьми, у которых выясняли их имя и адрес, остававшиеся анонимными дети были в два с лишним раза более склонны жульничать. Эти примеры наглядно демонстрируют, что уровень честности зависит от ситуации. Как показано на рис. 9-6, в том случае, когда растворенность в группе сочеталась с анонимностью, деиндвпдуализирован-ные дети брали лишнюю шоколадку чаще всего.

Подобные эксперименты заставили меня заинтересоваться эффектом ношения униформы. Готовясь к сражению, воины некоторых племен деперсонализируют себя, раскрашивая лицо и тело или надевая специальные маски. В некоторых культурах врагов, оставшихся в живых после войны, принято убивать, мучать и калечить; в других же культурах пленных оставляют в живых. Роберт Уотсон (Robert Watson, 1973) скрупулезно изучил антропологичес-



■ Рис. 9-6. Дети более склонны съесть лишнюю праздничную шоколадку, когда находятся в здании

### 372 ■ Часть II. Социальные воздействия

кие картотеки и обнаружил, что культуры, в которых воины дсперсонализова-ны, — те самые, где жестоко расправляются с пленными. Одетые в форму сотрудники лос-анджелесской полиции, которые избили Родин Кинга, были рассержены и возбуждены из-за его вызывающего отказа остановиться, они ощущали взаимную поддержку п не подозревали, что за ними наблюдают. Таким образом, они подпали под власть ситуации, забыв свои обычные нормы. Всегда ли физическая анонимность высвобождает наши худшие инстинкты? К счастью, нет. Прежде всего, ситуация, в которую были поставлены испытуемые во время некоторых из описанных выше экспериментов, имела выраженные антисоциальные черты. Роберт Джонсон и Лесли Даушшг (Robert Jdjonson & Leslie Downing, 1979) указывали, что костюмы ку-клукс-клаиа на испытуемых Зимбардо могли провоцировать жестокость. В одном из поставленных им экспериментов в университете Джорджии испытуемые женщины, перед тем как наносить удары током, надевали халаты медсестер. Когда женщины в этих халатах были анонимны, они проявляли *меньше* агрессивности по отношению жертве, нежели когда подчеркивались их имена и пдентификацио-ные данные. Очевидно, в ситуации анонимности человек в меньшей степени отдает себе отчет в своих действиях п становится более восприимчивым по отношению к ситуационным намекам, как негативным (костюм ку-клукс-кла-новпа), так и позитивным (халат медсестры). При наличии альтруистических намеков деиндпвидуалпзиропанные люди жертвуют денег даже больше, чем обычно (Spivey и Prentice-Dunn, 1990).

Это помогает объяснить, почему ношение черной формы — которая традиционно ассоциируется со злом и смертью и которую носили средневековые палачи, Дарт Вейдер и воины ииндзя — дает эффект, противоположный эффекту от ношения одежды медсестры. Марк Франк и Томас Джилевич (Mark Frank & Thomas Gilovich, 1988) сообщают, что с 1970 по 1986 год команды с черной формой (в первую очередь «Лос-Анджелесе Рейдерз» и «Филадельфия Флайерз») постоянно находились на первых местах в Национальной футбольной и хоккейной лиге по числу полученных за игру штрафов. Последующие лабораторные эксперименты выявили тот факт, что, *просто* надев черный свитер, человек уже может быть склонен к более агрессивному поведению. Даже если анонимность и высвобождает наши импульсы, одновременно повышая нашу восприимчивость к социальной ситуации, мы должны помнить о том, что не все наши импульсы порочны. Рассмотрим трогательные результаты эксперимента, проведенного исследователями из Суартмор-колледжа Кеннетом Джергеном, Мэри Джерген и Уильямом Бартоном (Kenneth Gergen, Mary Gergen & William Barton, 1973). Представьте себе, что в качестве испытуемого в этом эксперименте вас приглашают пройти в совершенно темную комнату, где вы проводите следующий час (пока не захотите уйти) в обществе семи незнакомых людей мужского и женского пола. Вам говорят, что «нет никаких правил, регулирующих ваше поведение по отношению к другим. В конце сеанса вас всех поодиночке выведут из комнаты, и вы по одному разоидетесь. У вас не будет

никакой возможности познакомиться друг с другом в дальнейшем».

\* *Самоконтроль похож на тормоза в поезде. Он полезен, когда вы обнаруживаете, что двигаетесь в неправильном направлении; но просто вреден, если направление верное».*

Бертран Рассел, «Брак и мораль»

Глава 9. Влияние группы ■ 373

В контрольной ситуации с более традиционными ожиданиями участники сидели в освещенной комнате и предпочитали просто беседовать. По контрасту с этим, анонимность в темной комнате с неопределенными ожиданиями пробудила в участниках стремление к интимности и нежности. В темноте люди меньше разговаривали, но больше говорили «о самом главном». 90% намеренно прикасались к кому-нибудь; 50% обнимали соседей. Не понравилась анонимность лишь очень немногим; большинство были очень довольны и вызывались повторить эксперимент бесплатно. Анонимность пробудила в них интимность и игривость.

### **ВОЗБУЖДАЮЩИЕ И ОТВЛЕКАЮЩИЕ ЗАНЯТИЯ**

Взрывам агрессии в больших группах зачастую предшествуют малозначительные акции, которые возбуждают и отвлекают внимание. Группы кричат, скандируют, хлопают, танцуют, и это нужно для того, чтобы одновременно вызвать у людей возбуждение и снизить их самооценку. Один очевидец из секты Муна вспоминает, как скандирование «чу-чу-чу» помогало деиндивидуализации: *«Все братья и сестры взяли за руки и кричали с нарастающей интенсивностью: чу-чу-чу, Чу-Чу-Чу, ЧУ ЧУ-ЧУ! ЯЛ! ЯЛ! ИЛУ!!! Это действие объединило нас в группу, как если бы мы загадочным образом совместно пережили нечто важное. Власть "чу-чу-чу" испугала меня; по она же дала мне чувство комфорта, и было что-то чрезвычайно расслабляющее в этом накоплении и высвобождении энергии»* (Zimbardo и др., 1977).

Эксперименты Эда Динера (Ed Diener, 1976, 1979) показали, что такие акции, как бросание камней и пение хором, могут подготавливать почву для более разнузданного поведения. Есть усиливающее само себя удовольствие в том, чтобы совершать импульсивный акт, наблюдая, как окружающие заняты тем же самым. Когда мы видим, что другие делают то же, что и мы, то полагаем, что они и чувствуют то же самое, и, таким образом, укрепляемся в своих чувствах (Orive, 1984). Более того, импульсивные групповые акты захватывают наше внимание. Когда мы кричим на арбитра, мы не думаем о наших ценностях, мы реагируем на непосредственную ситуацию. Позднее, когда мы задумаемся о том, что мы сделали или сказали, нам иногда бывает стыдно. Иногда. Иной раз мы сами ищем возможности деиндивидуализироваться в группе — на дискотеке, на войне, в уличных беспорядках — везде, где мы можем предаться сильным позитивным эмоциям и ощутить нашу общность с окружающими.

### **ОСЛАБЛЕННОЕ САМОСОЗНАНИЕ**

Групповое бытие, ослабляющее самооценку, имеет тенденцию рассогласовывать поведение и установки. Эксперименты Эда Динера (Ed Diener, 1980), а также Стивена Препитис-Данна и Рональда Роджерса (Steven Prentice-Dunn & Ronald Rogers, 1980, 1989) выявили тот факт, что те осознающие себя, деиндивидуализированные люди менее заторможены, меньше себя контролируют. 60-

*«Посещая службу [ ] в готическом соборе, мы ощущаем погружение в сложную вселенную и замкнутость в ней, растворение неуютного чувства собственного «Я» в общности верующих».* Йи-Фу-Туан, 1982

374 ■ Часть II. Социальные воздействия

более склонны действовать, не задумываясь о своих ценностях, более восприимчивы к ситуации. Эти данные дополняют и подтверждают те эксперименты по самооценке, которые были рассмотрены нами в главе 3.

Самооценка и деиндивидуализация — как две стороны одной монеты. Те, у кого повысилась самооценка, скажем, поместив их перед зеркалом или телекамерой, демонстрируют повышенный самоконтроль, и их действия более непосредственно отражают их установки. Кроме того, они менее склонны к обману (Beaman & others, 1979; Diener & Wallbom, 1976). То же самое верно и для тех, кто в общем обладает сильным ощущением собственной индивидуальности и независимости (Nadler & others, 1982).

Люди, которым свойственно повышенное самоосознание или у которых это вызвали, проявляют большее соответствие между своими высказываниями о ситуации и своими действиями в ней. Они также становятся более вдумчивыми и поэтому менее уязвимы для призывов, которые противоречат их системе ценностей (Hutton & Banmeister, 1992).

Обстоятельства, понижающие самоосознание, такие как алкогольное опьянение, соответственно повышают деиндивидуализацию (Hull & others, 1983). Деиндивидуализация, наоборот, снижается в обстоятельствах, повышающих самоосознание: перед зеркалами и камерами, в маленьких поселках, на ярком свете, при ношении именных табличек или нестандартной одежды, при отсутствии отвлекающих внимание стимулов, в необычной обстановке (Ickes & others, 1978). Когда подросток идет на вечеринку, хорошее родительское напутствие могло бы звучать примерно так: «Желаю тебе приятно провести вечер, и не забывай, кто ты такой». Другими словами, наслаждайся пребыванием в группе, но не утрачивай самоосознания; не поддавайся деиндивидуализации.

### **РЕЗЮМЕ**

Когда высокий уровень социального возбуждения комбинируется с размыванием ответственности, люди могут отбросить свои обычные ограничения и утратить чувство индивидуальности. Такая «деиндивидуализация» особенно вероятна после возбуждающих и отвлекающих занятий, когда люди ощущают анонимность из-за принадлежности к большой группе или из-за маскирующей одежды. Результатом может стать снижение самоосознания и самоограничений и возрастание восприимчивости непосредственно к ситуации как таковой, будь она негативной или позитивной.

### **■ ГРУППОВАЯ ПОЛЯРИЗАЦИЯ**

*Во многих случаях, когда разгораются конфликты, представители обеих сторон в них реагируют на кризис, обсуждая ситуацию со своими единомышленниками. Усиливает ли такое взаимодействие предварительные внутренние установки? Если да, то почему?*

Какой результат — положительный или отрицательный — чаще всего порождает групповое взаимодействие? Жестокость полиции и насилие толпы демонстрируют явно деструктивный потенциал этого взаимодействия. И все же руководители групп поддержки, консультанты по менеджменту и специалисты

### **Глава 9. Влияние группы ■ 375**

сты но педагогике восхваляют его достоинства. А в социальных и религиозных движениях и в коллективистских культурах людям удается усилить свою идентификацию, вступая в сообщества себе подобных.

Исследования помогают прояснить наше интуитивное понимание этих эффектов. В исследованиях малых групп установлен принцип, помогающий объяснить как деструктивные, так и конструктивные результаты: обсуждение в группе зачастую усиливает изначальные установки ее членов, как положительные, так и отрицательные. История исследований этого принципа, названного «групповой поляризацией», иллюстрирует процесс познания — каким образом интересные открытия зачастую приводят исследователей к поспешным и ошибочным выводам, которые, в конце концов, заменяются более точными заключениями. Вот одна из научных загадок, о которой я могу поведать вам из первых рук, так как сам являюсь одним из разгадывавших ее детективов.

### **ДЕЛО О «СДВИГЕ К РИСКУ»**

Список литературы, посвященной данной теме, который включает отчеты о более чем 300 исследованиях, начинается с удивительного открытия Джеймса Стонера (James Stoner, 1961), в то время аспиранта Массачусетского Технологического института. Для своей диссертации на степень магистра, посвященной менеджменту в промышленности, Стонер сравнивал степени риска, на который готовы пойти индивидуумы и группы. Для проверки распространенного мнения, что группы будто бы более осторожны, чем индивидуумы, Стонер разработал дилемму принятия решения, разыгрываемую вымышленными персонажами. Задача испытуемых состояла в том, чтобы посоветовать персонажу, до какой степени ему стоит рисковать. Поставьте себя на место участников эксперимента: какой совет вы бы дали персонажу в следующей

ситуации?

Элен писательница, за которой признают значительные творческие способности, по которой до сих пор зарабатывала себе на вполне обеспеченную жизнь дешевыми вестернами. Недавно ей пришла в голову идея серьезного романа. Если этот роман будет написан и принят читателями, то может стать значительным событием в литературе и сыграет важную роль в карьере Элен. С другой стороны, если ей не удастся воплотить свою идею или если роман не будет иметь успеха, она потратит много времени и сил без всякой отдачи. Представьте, что вы советчик Элей. Укажите, пожалуйста, наименьшие шансы на успех, которые вы считаете приемлемыми для того, чтобы Элен могла попытаться написать этот роман. Элен следует попытаться написать роман, если шансы на его успех составляют:

- |         |           |
|---------|-----------|
| 1 из 10 | 6 из 10   |
| 2 из 10 | 7 из 10   |
| 3 из 10 | 8 из 10   |
| 4 из 10 | 9 из 10   |
| 5 из 10 | 10 из 10* |

\* Поставьте пометку здесь, если вы считаете, что Элей стоит попытаться написать роман только в случае полной гарантии успеха.

Приняв свое собственное решение, прикиньте, что посоветовал бы типичный

#### ■ Часть II. Социальные воздействия

Указав свои решения для дюжины подобных сюжетов, пятеро испытуемых затем должны были обсудить свои рекомендации и добиться общего согласия по каждому из этих сюжетов. Как, по вашему мнению, соотносится групповое решение со средним решением до начала обсуждения? Склонна ли группа советовать идти на больший риск? Быть более осторожной? Или же обсуждение в группе никак не влияет на результат?

Ко всеобщему изумлению, групповые решения обычно оказывались более рискованными. Названный феноменом «сдвига риска», этот результат вызвал волну исследований того, на какой риск готовы пойти группы. Эксперименты выявили то обстоятельство, что данный эффект наблюдается не только тогда, когда от группы требуется консенсус: после краткого обсуждения люди меняли также и свои индивидуальные решения. И более того, исследователи успешно воспроизводили результат Стонера с испытуемыми разных возрастов и занятий во множестве различных стран.

После группового обсуждения мнения сближаются. Небезынтересно, однако, что точка, к которой они сходятся, обычно соответствует меньшим шансам (и большему риску), чем среднее от их первоначальных суждений. Это восхитительная головоломка. Эффект небольшого сдвига риска весьма устойчив, он кажется неожиданным и не имеет очевидных объяснений. Какие воздействия группы порождают его? И насколько он распространен? Может ли в результате обсуждения различных вопросов в суде присяжных, в деловых комиссиях и в военных организациях также проявляться склонность к большему риску?

После нескольких лет экспериментальных исследований и теоретических размышлений на тему группового риска нам стало известно, что эффект сдвига риска не является универсальным. Можно придумать такую дилемму принятия решений, в которой люди после обсуждения становятся более *осторожными*. В одном из таких сюжетов фигурирует Роджер, молодой отец семейства с двумя детьми школьного возраста, имеющий надежную, но скудно оплачиваемую работу. Денег Роджеру хватает только на самое необходимое, и он не может себе позволить ничего лишнего. Он услышал, что акции одной сравнительно малоизвестной компании могут вскоре в три раза подскочить в цене, если новый товар хорошо пойдет на рынке, или же значительно упасть — в противном случае. Сбережений у Роджера нет. Чтобы вложить деньги в акции, ему придется продать свой полис страхования жизни.

Можете ли вы сформулировать общий принцип, который позволил бы предсказать как тенденцию давать более рискованный совет после обсуждения ситуации Элен, так и тенденцию давать более осторожный совет после обсуждения случая Роджера?

Если вы подобны большинству людей, то посоветуете Элен пойти на больший риск, чем

Роджеру, даже после обсуждения этого вопроса с другими. Оказывается, что обсуждению присуща выраженная тенденция акцентировать изначальные склонности.

Поэтому мы склонны полагать, что данный групповой феномен не является, как поначалу предполагалось, постоянным сдвигом риска. Скорее, имеет место тенденция группового обсуждения *усиливать* первоначальные мнения индивидуумов. Благодаря этой идее исследователи заметили то явление, которое Серж Московичи и Марпза Заваллонн (Serge Moscovici & Marisa Zavalloni, 1969) назвали «*феноменом групповой поляризации*»: обсуждение обычно усиливает среднюю тенденцию членов группы.

Глава 9. Влияние группы «377

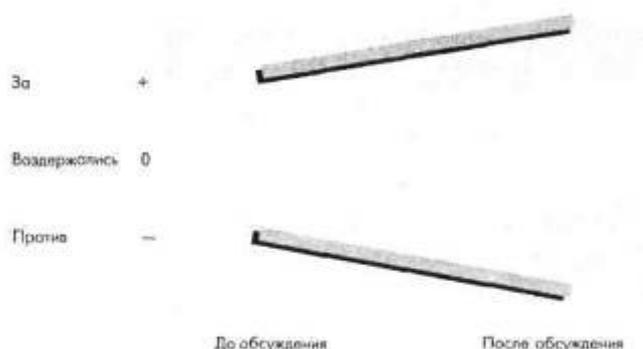
### **ИНТЕНСИФИЦИРУЮТСЯ ЛИ МНЕНИЯ В ГРУППЕ? ЭКСПЕРИМЕНТЫ ПО ГРУППОВОЙ ПОЛЯРИЗАЦИИ**

Этот новый взгляд на изменения, вызванные обсуждением в группе, подсказал постановку эксперимента, в котором люди обсуждали бы утверждение, с которым большинство из них согласно или, наоборот, не согласно. Усилит ли групповое обсуждение их первоначальную тенденцию, как это происходит в дилеммах принятия решений? Именно такой результат предсказывает гипотеза групповой поляризации (рис. 9-7).

Десятки экспериментов подтвердили существование групповой поляризации. Московичи и Заваллонни установили, что обсуждение усиливало изначально позитивную установку французских студентов по отношению к своему премьер-министру и изначально негативную установку по отношению к американцам. Мититоши Исозаки (Mititoshi Isozaki, 1984) обнаружил, что японские студенты университета после обсуждения дорожного происшествия увереннее высказывали мнение «виновен». А Глен Уайт (Glen Wyte, 1993) сообщает, что в группе обостряется феномен «безудержного инвестирования до победного конца», так дорого обошедшийся многим компаниям. Канадским студентам, изучающим бизнес, предлагалось представить себе, что они должны принять решение, продолжать ли компании вкладывать деньги для спасения провалившихся проектов (например, давать ли рискованный кредит, чтобы спасти свои предыдущие инвестиции). У студентов наблюдался типичный эффект: 72% соглашались на повторную инвестицию, на которую они вряд ли пошли бы, если бы рассматривали ее как новый независимый проект. Принимая то же самое решение в группе, на повторную инвестицию шли 94% студентов.

Еще одна стратегия исследований состояла в том, чтобы попытаться подобрать такие темы, которые вызвали бы расхождение мнений в группе, а затем

■ *Рис. 9-7. Гипотеза групповой поляризации предсказывает, что обсуждение усилит первоначальные установки, общие для членов каждой подгруппы. Если люди изначально склонны высказаться «за» что-либо (например, пойти на риск в жизненно важном вопросе), обсуждение только ужесточит их позицию. Если они возражают против чего-то, после обсуждения они будут возражать еще сильнее.*



#### **Групповая поляризация:**

*вызванное влиянием группы усиление ранее существующих тенденций членов группы; смещение средней тенденции к своему полюсу вместо раскола мнений внутри группы.*

■ Рис. 9-8. Обсуждение повышает поляризацию внутри однородных групп как мало, так и сильно предубежденных студентов. Обсуждение расовых тем увеличивает предубежденность в сильно предубежденной группе и уменьшает ее в группе с низкой предубежденностью. (По данным Myers и Bishop, 1970)

объединить испытуемых, придерживающихся одинакового взгляда на проблему, изолировав их от оппонентов. Укрепит ли обсуждение с единомышленниками общие взгляды внутри каждой подгруппы? Увеличит ли оно разрыв между установками обеих подгрупп?

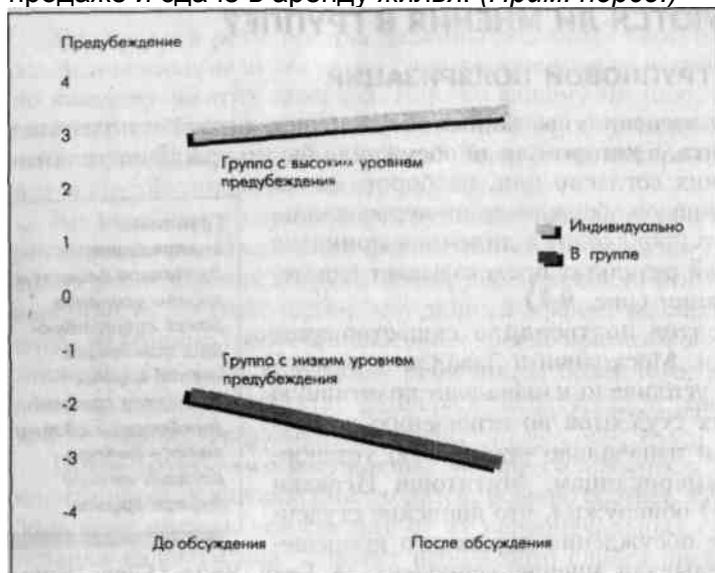
Этим заинтересовались Джордж Бишоп и я. Мы набрали группы сравнительно предубежденных и непредубежденных студентов и попросили их высказаться — до и после обсуждения — на темы, затрагивающие расовые установки, в частности на такую тему как противоречие между правом собственности и правилом «открытого жилого фонда»<sup>1</sup> (Myers и Bishop, 1970). Мы обнаружили, что обсуждение среди единомышленников действительно увеличивает изначальный разрыв между двумя подгруппами (рис. 9-8). Эта поляризация помогает объяснить другой постоянно повторяющийся результат: группы сильнее конкурируют и меньше сотрудничают друг с другом, чем отдельные индивидуумы между собой (Schopler & others, 1991).

### ЕСТЕСТВЕННО ВОЗНИКАЮЩАЯ ГРУППОВАЯ ПОЛЯРИЗАЦИЯ

В повседневной жизни люди обычно объединяются с теми, чьи установки близки к их собственным (глава 13). (Посмотрите на собственный круг друзей.) Интересно узнать, усиливает ли общие установки ежедневное общение с единомышленниками? В реальных ситуациях бывает трудно разделить причину и следствие. Но лабораторные феномены обязательно имеют параллели в реальной жизни.

Одной из таких параллелей является то, что специалисты по педагогике называют «феноменом подчеркивания»: со временем начальные различия меж-

<sup>1</sup> «Открытый жилой фонд» (open housing) — запрет на расовую дискриминацию при продаже и сдаче в аренду жилья. (Прим. персе.)



### Глава 9. Влияние группы ■ 379

ду двумя группами студентов еще более углубляются. Если студенты колледжа X изначально более интеллектуальны, чем студенты колледжа Y, то к концу срока обучения этот разрыв увеличится. Сходным образом по сравнению с членами университетских клубов «независимые» склонны к более либеральным политическим установкам, и это различие усугубляется за время их пребывания в колледже (Pascarella & Terenzini, 1991). Исследователи полагают, что такой результат частично объясняется усилением склонностей, общих для членов группы (Chickering & McCormick, 1973; Feldman & Newcomb, 1969; Wilson & others, 1975).

Поляризация происходит также в общинах населенных пунктов. Во время конфликтов среди населения происходит объединение единомышленников. Это усиливает общие для

них тенденции. Гангстерская преступность возникает в процессе взаимного усиления мнений соседних банд, члены которых имеют одинаковое социально-экономическое и этническое происхождение (Cartwright, 1975). На основе анализа террористических организаций во всем мире Кларк Мак-Коли и Мари Сегал (Clark McCauley & Mary Segal, 1987) делают вывод, что терроризм не возникает на пустом месте. Он возникает среди людей, которых объединяют их обиды. По мере того как они взаимодействуют в изоляции от сдерживающих влияний, их настроения постепенно становятся все более экстремистскими. На выходе социального усилителя возникает мощный сигнал. Результатом становятся акты насилия, которые индивидуумы в отрыве от группы, возможно, никогда бы не совершили.

### **ОБЪЯСНЕНИЕ ПОЛЯРИЗАЦИИ**

Почему же группа приходит к более радикальной позиции, нежели усредненное мнение ее членов? Исследователи надеются, что разгадка тайны групповой поляризации приведет к новым озарениям. Ведь разгадка маленьких головоломок иногда дает ключи к решению более серьезных проблем.

Среди нескольких предложенных теорий групповой поляризации критериям строгой научности удовлетворяют две. В одной речь идет об аргументах, приводимых во время обсуждения, в другой — о том, как члены группы рассматривают себя во взаимосвязи с другими ее членами. Первая теория основана на идее информационного влияния (влияния, возникающего из признания реальности). Вторая — на идее нормативного влияния (влияния, возникающего из-за желания человека быть принятым и одобренным членами группы).

### **ИНФОРМАЦИОННОЕ ВЛИЯНИЕ**

Согласно хорошо подтверждающимся объяснениям, во время группового обсуждения складывается банк идей, большая часть из которых согласуется с Доминирующей точкой зрения. Идеи, входящие в базовый запас знаний членов

*После изучения того, каким образом социально-психологические феномены, в том числе деиндивидуализация и групповая поляризация, могут спровоцировать участников толпы на акты насилия, южноафриканский суд смягчил приговоры в двух судебных процессах (Colman, 1991). Согласны ли вы с тем, что суд, определяя степень виновности и вынося приговор, должен рассматривать социально-психологические феномены в качестве смягчающих обстоятельств?*

380 ■ Часть II. Социальные воздействия

## **В ОБЪЕКТИВЕ**

### **ГРУППОВАЯ ПОЛЯРИЗАЦИЯ**

Шекспир изобразил поляризационную силу группы единомышленников в таком диалоге сторонников Юлия Цезаря: *Антоний*: Я вижу, что вы все Растроганы: то слезы сострадания. Вы плачете, увидевши раненья На тоге Цезаря? Сюда взгляните, Вот Цезарь сам, убитыми сраженный. *Первый гражданин*: О скорбный вид!

*Второй гражданин*:

О благородный Цезарь!

*Третий гражданин*:

Злосчастный день!

*Четвертый гражданин*:

Предатели, убийцы!

*Первый гражданин*:

О зрелище кровавое!

*Второй гражданин*:

Мы отомстим!

*Все*:

Мсть! Восстанем! Найти их! Сжечь! Убить!

Пусть ни один предатель не спасется!

*У. Шекспир, «Юлий Цезарь», акт 3, сцена 2, перевод Мих. Зенкевича.*

группы, часто будут высказываться во время обсуждения или, даже не будучи упомянуты, повлияют в целом на его результаты (Gigone & Hastie, 1993; Larson & others, 1994;

Stasser, 1991). Хотя и в других высказываемых идеях также могут фигурировать убедительные соображения, которые не приходили в голову некоторым членам группы.

При обсуждении сюжета с писательницей Элен кто-нибудь может сказать: «Элен следует пойти на риск, потому что терять ей нечего — если ее роман провалится, она всегда сможет вернуться к сочинительству дешевых вестернов». В таких утверждениях зачастую смешиваются *аргументы* человека с его *позицией*. Но когда люди слышат уместные аргументы, то, даже не знакомясь с подкрепляемой этими аргументами конкретной позицией, они все равно изменяют свою собственную позицию (Burnstein & Vinokur, 1977; Hinsz & Davis, 1984). Аргументы значимы сами по себе.

Но для того чтобы изменить свою установку, участнику дискуссии требуется нечто большее, чем просто услышать чьи-либо аргументы. *Активное участие* в дискуссии вызывает несравненно большие изменения установок, чем пассивное восприятие. Участники и наблюдатели слышат те же самые идеи, но когда участники выражают их своими собственными словами, вербальная определенность усиливает воздействие. Чем больше члены группы повторяют идеи друг друга, тем больше они их усваивают и ценят (Brauer & others, 1995).

Это обстоятельство иллюстрирует принцип, сформулированный в главе 8: разум людей — не просто чистая доска, на которой может писать всякий, кто пытается их в чем-то убедить. При прямом способе убеждения решающим является то, что люди *подумают* в ответ на сообщение. И действительно, простое обдумывание темы в течение пары минут может укрепить первоначальную позицию (Tesser & others, 1995). (Вероятно, вы сможете припомнить, как поляризовалось ваше мнение, когда вы просто думали о чем-то неприятном или, наоборот, о чем-то приятном.) Даже простое *ожидание* обсуждения какой-либо темы с людьми, в равной с вами степени компетентными, но придерживающимися противоположных взглядов, может мотивировать вас выстроить свою систему аргументации и тем самым занять более радикальную позицию (Fitzpatrick & Eagly, 1981).

Глава 9. Влияние группы ■ 381

### **НОРМАТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ**

При втором объяснении поляризации учитывается прежде всего процесс сравнения себя с другими. Как доказывал Леон Фестингер (Leon Festinger, 1954) в своей известной теории «социального сравнения», в человеческой природе заложено желание оценивать свои мнения и способности, а это мы можем делать только сравнивая свои мнения с чужими. Наибольшее влияние на нас при этом оказывают представители той группы, с которой мы себя идентифицируем (Abrams & others, 1990; Hogg & others, 1990). Более того, желая понравиться другим, мы можем начать выражать более жесткие мнения, когда обнаруживаем, что другие разделяют наши взгляды.

вероятно, вы сможете припомнить случай, когда все в группе держались настороженно и сдержанно, пока кто-нибудь не ломал лед своим заявлением: «Что ж, честно говоря, я считаю...» Вскоре все вы с удивлением обнаруживали, что находите друг в друге сильную поддержку ваших совпадающих взглядов. Иногда, когда профессор спрашивает, есть ли у кого-нибудь вопросы, никто не отзывается, что заставляет каждого студента (студентку) думать, будто он — единственный, кто ничего не понял. Каждый полагает, что его собственное молчание объясняется боязнью конфуза, тогда как молчание всех остальных означает, что они вполне усвоили материал.

Дейл Миллер и Кэти Мак-Фарланд (Dale Miller & Cathy McFarland, 1987) исследовали этот знакомый всем феномен в лабораторном эксперименте. Они предлагали испытуемым прочитать статью, совершенно непостижимую для нормального человека, и обратиться за помощью, если те столкнутся с «действительно серьезной проблемой в понимании прочитанного». Хотя никто из испытуемых не обращался за помощью, все предполагали, что *другие* испытуемые не будут стесняться. Таким образом, они ложно заключали, что люди, не обратившиеся за помощью, в ней не нуждались. Чтобы преодолеть подобное «*плюралистическое неведение*», необходимо, чтобы кто-то сломал лед и тем самым позволил другим выявить и закрепить их совпадающую реакцию.

Когда мы просим людей (как я просил вас ранее) предсказать, как другие будут

реагировать на сюжеты, подобные дилемме Элен, они обычно проявляют «плюралистическое неведение»: они не осознают, насколько сильно другие поддерживают социально предпочтительный выбор (в данном случае, написать роман). Типичный чело-пек посоветует написать роман, даже если шансы на успех последнего составляют всего лишь 4 из 10, но он будет считать, что другие люди потребуют 5 или 6 из 10. Когда начинается обсуждение, большинство людей обнаруживают, что они вовсе не обгоняют других по предлагаемой степени риска, как они предполагали. На самом деле некоторые даже опережают их, занимая относительно написания этого романа еще более рискованную позицию. Отныне, не ограничивая себя **ложно** понятой групповой нормой, люди дают себе волю выражать свои предпочтения более определенно.

Социальное сравнение:

*оценивание своих мнений и способностей путем сравнения себя с другими.*

Плюралистическое

неведение: *ложное представление о мыслях, чувствах и реакциях других людей.*

*Этот результат напоминает о предрасположенности в пользу самих себя (глава 2): люди склонны рассматривать самих себя как одаренных социально желательными чертами и установками на уровне выше среднего.*

302 т Часть II. Социальные воздействия



**иРис.** 9-9. *И сюжетах с «дилеммой риска» (таких как случаи с Элен) простое знакомство с суждениями других усиливает у людей склонность к риску. В сюжетах с «дилеммой осторожности» (таких как случаи Роберта) знакомство с суждениями других повышает осторожность.* (Поданным Myers, 1978)

Теория социального сравнения подсказывает постановку экспериментов, в которых люди знакомятся с позицией других, но не с их аргументацией. Это примерно то же самое, что случается с нами, когда мы узнаем результаты опросов общественного мнения. В том случае, когда люди знают позицию других — без обсуждения каких-либо аргументов, — изменят ли они свою реакцию, чтобы занять социально более благоприятную позицию? Если никто не делал предварительных заявлений о своей конкретной точке зрения, знакомство с позициями других *стимулирует* легкую поляризацию (Goethals & Zanna, 1979; Sanders & Baron, 1977). (Для примера см. рис. 9-9.) Такая поляризация, порожденная простым социальным сравнением, обычно слабее той поляризации, которая возникает в результате оживленной дискуссии. И все же удивительно, что, не ограничиваясь конформистской подгонкой к групповому среднему, люди заходят еще дальше. «Соперничают» ли люди с обнаруженной групповой нормой, чтобы как-то выделиться в группе? Быть может, это является еще одним примером нашей потребности ощущать себя неповторимыми (глава 7)?

Исследования групповой поляризации иллюстрируют всю сложность социально-психологического познания. До тех пор пока мы ищем простых объяснений, наши объяснения тех или иных явлений редко учитывают все имеющиеся данные. Поскольку люди устроены сложно, факторов влияния обычно бывает несколько. При групповых

обсуждениях логическая аргументация доминирует для тех тем, которые содержат фактический элемент («она ли совершила это преступление?»). В случае оценочных суждений реакцией управляет социальное сравнение («какого срока наказания она заслуживает?») (Kaplan, 1989). Многие темы имеют как фактологический, так и ценностный аспект, в этом случае оба фактора действуют совместно. Обнаружение того факта, что другие разделяют ваши чувства (социальное сравнение), высвобождает аргументацию (информационное влияние) в поддержку того, к чему все втайне склоняются.

Глава 9. Влияние группы ■ 383

### **РЕЗЮМЕ**

Групповое обсуждение способно привести как к положительным, так и к отрицательным результатам. Пытаясь попятить любопытный феномен увеличения рекомендуемого риска после группового обсуждения, исследователи обнаружили, что на самом деле обсуждение лишь усиливает изначально доминирующую точку зрения, будь то склоняющуюся к большему риску или же более осторожную. В повседневных ситуациях групповое взаимодействие также имеет тенденцию обострять первоначальные мнения.

Феномен групповой поляризации — это окно, через которое исследователи могут наблюдать за влиянием группы. Эксперименты подтверждают наличие двух видов группового влияния: информационного и нормативного. Информация, собранная во время обсуждения, по большей части благоприятна для изначально предпочтенной альтернативы и тем самым усиливает ее поддержку. Более того, люди могут еще более акцентировать свою позицию в тех случаях, когда, сравнив свои мнения, они обнаруживают неожиданную поддержку своего первоначального намерения.

### **■ ОГРУППЛЕНИЕ МЫШЛЕНИЯ**

*Когда групповые воздействия мешают принятию разумных решений? В каких случаях группы способны принимать удачные решения и каким образом управлять группой, чтобы она принимала оптимальные решения?*

Проявляются ли социально-психологические феномены, рассматривавшиеся нами в первых девяти главах, в умудренных опытом группах, таких как советы корпораций или кабинет министров? Встречается ли там самооправдание? Предрасположенность в пользу самих себя? Вызывает ли «мы-чувство» конформизм и отказ от разногласий? Приводят ли публичные заявления к сопротивлению изменениям? К групповой поляризации? Социальный психолог Ирвин Джанис (Irvin Janis, 1971, 1982a) заинтересовался тем, помогут ли эти феномены объяснить удачные и неудачные групповые решения, принятые не так давно американскими президентами и их советниками. Для этого он проанализировал некоторые процедуры принятия решений, приведшие к грандиозным провалам.

■ *Пирл-Харбор*. В течение нескольких недель перед налетом на Пирл-Харбор, который произошел в декабре 19<sup>41</sup> года и вовлек США во вторую мировую войну, военное командование на Гавайях постоянно получало информацию о приготовлениях японцев с целью нанести Штатам удар где-то на Тихом океане. Затем военная разведка потеряла радиоконтакт с японскими авианосцами, которые направились напрямик к Гавайям. Авиационный поиск мог бы обнаружить противника или, по крайней мере, обеспечить раннее предупреждение. Но благодушные командиры были против таких предосторожностей. В результате тревога не была объявлена до тех пор, пока не началась атака на практически беззащитную базу, что привело к гибели 18 кораблей, 170 самолетов и потерям в 3700 человек.

384 ■ Часть II. Социальные воздействия

■ *Вторжение на Кубу*. В 1961 году президент Кеннеди и его советники попытались свергнуть Фиделя Кастро путем вторжения на Кубу 1400 натренированных ЦРУ кубинских эмигрантов. Почти все десантники были вскоре перебиты или взяты в плен, престижу США был нанесен большой урон, а Куба еще больше сблизилась с Советским Союзом. Узнав о результатах вторжения, Кеннеди вслух удивился: «Как мы могли оказаться столь недалекоими?»

■ *Война во Вьетнаме*. С 1964 по 1967 год президент Линдой Джонсон и его

политические советники из «группы ленча по вторникам» развертывали войну во Вьетнаме, предполагая, что американские бомбардировки, авианалеты и обработка лесов дефолиантами будут одобрены населением Южного Вьетнама, а руководство Северного Вьетнама вынуждено будет сесть за стол мирных переговоров. Они продолжали эскалацию войны, несмотря на предупреждения со стороны правительственных разведывательных служб и почти всех союзников США. В результате бедствия войны унесли жизни 46500 американцев и свыше 1 миллиона вьетнамцев, президент лишился своего кресла в Белом Доме, а огромный бюджетный дефицит способствовал инфляции 70-х годов.

Джанис предположил, что столь грубые ошибки были вызваны стремлением принимающих решения групп подавить свое несогласие в интересах групповой гармонии. Он назвал этот феномен «огрупплением мышления». В рабочих группах товарищеские отношения повышают производительность (Mullen & Copper, 1994). Но в условиях принятия решений за солидарность иногда приходится расплачиваться. Джанис предположил, что почва, на которой произрастает огруппление мышления, — это дружеская *сплоченность* группы, сравнительная *изоляция* группы от противоречащих мнений и *директивный лидер*, дающий понять, какое решение ему по душе. При планировании злополучного вторжения на Кубу только что избранный президент Кеннеди и его советники слишком сильно прониклись «чувством локтя». Критические доводы всячески подавлялись или замалчивались, и вскоре президент собственноручно подписал приказ о вторжении.

### **СИМПТОМЫ ОГРУППЛЕНИЯ МЫШЛЕНИЯ**

Изучая исторические архивы и мемуары участников событий и наблюдателей, Джанис выявил восемь симптомов огруппления мышления. Эти симптомы являются следствием коллективных попыток уменьшения диссонанса, возникающего в тех случаях, когда члены группы сталкиваются с угрозой разногласий и пытаются защитить свои позитивные групповые чувства (Turner & others, 1992, 1994). Пример (имеющий несколько иронический оттенок): испуганный президент Никсон и его советники, которые разрабатывают планы, как им замести следы после своего проникновения в офис демократической партии в Уотергейте, в то самое время когда Джанис планирует закончить свою теорию л1.г.,ггт71Рниа мышления.

#### **Огруппление мышления:**

*«режим мышления, возникающий у людей в том случае, когда поиски консенсуса становятся настолько доминирующими для сплоченной группы, что она склонна отбрасывать реалистические оценки альтернативного способа действий».* Ирвинг Джанис, 1971

#### **Глава 9. Влияние группы ■ 385**

Первые два симптома огруппления мышления ведут к тому, что члены группы переоценивают свои возможности и права.

■ *Иллюзия неуязвимости.* Все исследованные Джанисом группы проявляли излишний оптимизм, который не давал им увидеть признаки опасности. Узнав, что радиоконтакт с японскими авианосцами потерян, адмирал Киммел, главный морской чин в Пирл-Харборе, пошутил, что японцы, наверное, сейчас огибают Алмазную Голову в Гонолулу. Так оно и было, но шутка адмирала перечеркнула всякую возможность всерьез рассматривать эту идею.

■ *Никем не оспариваемая вера в этичность группы.* Члены группы верят в неотъемлемо присущую ей добродетель и отвергают все рассуждения о морали и нравственности. Члены группы Кеннеди знали, что у советника Артура Шлезингера-младшего и сенатора Уильяма Фулбрайта имеются сомнения морального характера по поводу вторжения в маленькую соседнюю страну. Однако группа никогда не занималась этими моральными проблемами и не обсуждала их.

Члены группы становятся также «интеллектуально глухими».

■ *Рационализация.* Группа справляется с трудностями, коллективно оправдывая свои решения. «Группа ленча по вторникам» с президентом Джонсоном во главе гораздо больше времени тратила на рационализацию (объяснение и оправдание) своих решений

продолжать войну, чем на их обдумывание и пересмотр. Каждая инициатива превращалась в акцию по самозащите и самооправданию.

■ *Стереотипный взгляд на противника.* Попавшие в болото огруппления мышления рассматривают своих противников как слишком злонамеренных, чтобы вести с ними переговоры или как слишком слабых и неразумных, чтобы защитить себя от планируемых ими действий. Группа Кеннеди убедила себя в том, что армия Кастро так слаба, а его поддержка в народе так призрачна, что одна-единственная бригада сможет легко свергнуть режим.

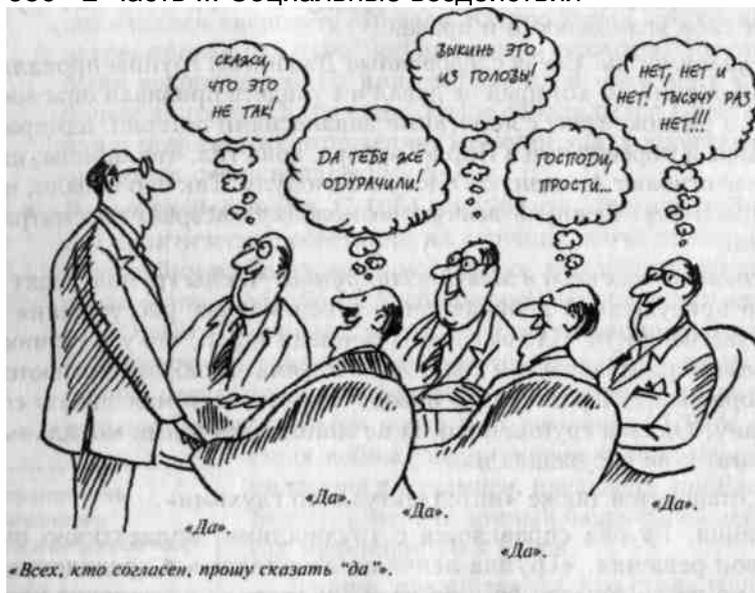
И наконец, группы страдают от давления, приводящего к единообразию.

■ *Давление конформизма.* Тем, кто высказывает сомнения относительно идей и планов группы, члены группы дают отпор иногда даже не с помощью аргументов, а при помощи насмешек, задевающих личность. Однажды, когда Билл Мойерз, помощник президента Джонсона, пришел на совещание, президент огорошил его приветствием: «А, вот вам и мистер Прекратите-Бомбить». Большинство людей, столкнувшись с такими насмешками, быстро перестраиваются.

■ *Самоцензура.* Так как разногласия зачастую дискомфортны, а в группе существует видимость консенсуса, ее члены предпочитают скрывать или отбрасывать свои опасения. В месяцы, последовавшие за вторжением на Кубу, Артур Шлезингер (Arthur Schlesinger, 1965, р. 255) упрекал себя «за это молчание во время решающих обсуждений в Совещательной Комнате, хотя мое чувство вины смягчалось пониманием того, что моя линия на оспаривание решения не принесла бы мне ничего, кроме репутации "зануды"».

« [Люди] никогда не способны так правильно поставить вопрос, как при свободном его обсуждении». Джон Стюарт Милль, «О свободе», 1859

386 ■ Часть II. Социальные воздействия



*Самоцензура  
способен/пуст  
созданию  
иллюзии  
единомыслия.*

*и Иллюзия единомыслия.* Самоцензура и конформизм не дают нарушиться консенсусу, создающему иллюзию единомыслия. Более того, кажущийся консенсус подтверждает правильность группового решения. Видимость консенсуса явно присутствовала в трех рассмотренных неудачах и во многих провалах, случавшихся раньше и позже. Альберт Шпеер (Albert Speer, 1971), советник Адольфа Гитлера, описывает атмосферу вокруг Гитлера как такую, где давление конформизма подавляло любую попытку отклонения. Отсутствие разногласий создавало иллюзию единомыслия:

«В нормальных обстоятельствах люди, повернувшись спиной к реальности, вскоре

исправляются благодаря насмешкам и критике со стороны окружающих, которые свидетельствуют об утрате ими доверия. В Третьем Рейхе таких поправок не существовало, особенно для тех, кто принадлежал к высшим сферам. Напротив, каждый самообман множился как в кривых зеркалах, становясь постоянно подтверждаемым образом мира фантастических грез, который отныне никак не соотносился с миром угрюмой реальности. В этих зеркалах я не мог разглядеть ничего, кроме собственного, многократно воспроизведенного лица. Никакой внешний фактор не возмущал единообразия сотен застывших лиц, каждое из которых было моим».

■ «Умохраишпели». Некоторые члены группы защищают ее от информации, которая могла бы поднять вопросы морального характера или поставить под сомнение эффективность групповых решений. Перед вторжением на Кубу Роберт Кеннеди отвел Шлезингера в сторонку и шепнул: «Никому ни слова». Государственный секретарь Дин Раек сдерживал протесты дипломатов и разведчиков против вторжения. Таким образом, они выступали в качестве президентских «умохранителей», защищая его от неприятных фактов, а не от физических покушений.

Глава 9. Влияние группы ■ 387

### **ОГРУППЛЕНИЕ МЫШЛЕНИЯ В ДЕЙСТВИИ**

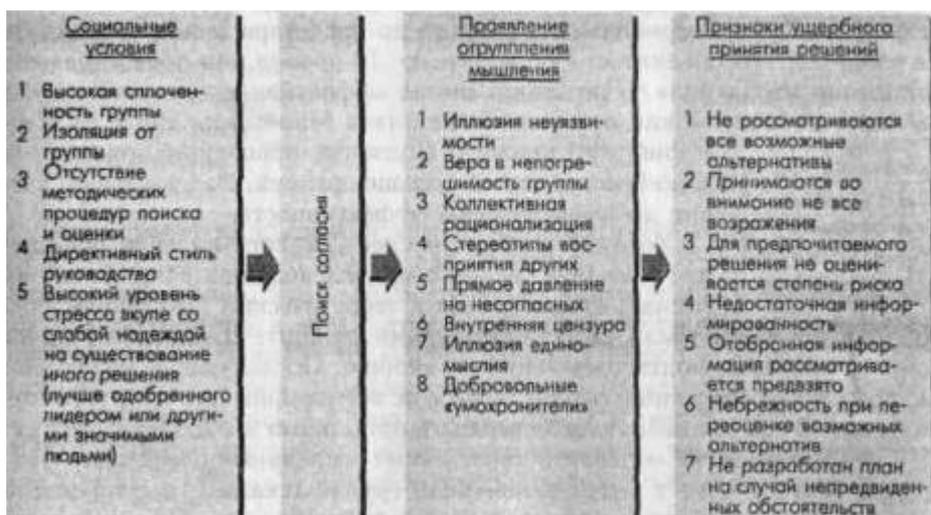
Из-за синдрома огруппления мышления могут не состояться поиск и обсуждение противоречащей информации и альтернативных возможностей (рис. 9-10). Когда лидер выдвигает идею, а группа изолирует себя от противоречащих взглядов, огруппление мышления может привести к несовершенным решениям (McCauley, 1989).

С трагической очевидностью огруппление мышления проявилось в процессе принятия решения, согласно которому НАСА отправило космический челнок «Челленджер» в его роковой полет в январе 1986 года (Esser & Lindoerfer, 1989). Инженеры из фирмы «Мортон Тиокол», изготовившей твердотопливный ускоритель челнока, и из «Рокуэлл Интернэшнл», создавшей сам орбитальный корабль, возражали против запуска челнока из-за угрозы отказа оборудования вследствие низкой температуры воздуха. Инженеры «Тиокол» опасались, что мороз сделает резиновые уплотнители между четырьмя секциями ускорителя слишком хрупкими, чтобы выдержать давление раскаленных газов. За несколько месяцев до гибельного полета ведущие специалисты компании в докладной записке предупреждали, что возможен «эффект прыгающего мяча» — и если прокладки не выдержат, то «в результате произойдет катастрофа высшего порядка» (Magnnson, 1986).

В телефонных дебатах в ночь перед стартом инженеры доказывали свою правоту нерешительным менеджерам своей компании и сотрудникам НАСА, стремившимся осуществить давно откладывавшийся запуск. Один из сотрудников «Тиокол» позднее свидетельствовал: «Мы погрузились в размышления, пытаюсь найти способ убедить их, что [ускоритель] не выдержит, но не смогли с абсолютной гарантией доказать это». В результате возникла иллюзия неуязвимости.

и Рис. 9-10. Теоретический анализ огруппления мышления.

(По данным Janis & Mann, 1977)



388 ■ Часть II. Социальные воздействия

*Давление конформизма* также имело место. Один из сотрудников НАС А жаловался работникам «Тиокол»: «Бог мой, когда вы хотите, чтобы я запустил челнок? В следующем апреле?» Высший руководитель «Тиокол» заявил: «Мы должны принять управленческое решение», а затем попросил своего технического вице-президента «снять свою инженерную кепку и надеть шляпу менеджера».

Для создания *иллюзии единомыслия* этот руководитель затем провел голосование только среди менеджеров, игнорируя инженеров. После принятия положительного решения один из инженеров запоздало переубеждал сотрудника НАС А. «Если что-нибудь случится на старте, — пророчески заявил он, — я определенно не хотел бы быть тем человеком, которому придется стоять перед комиссией по расследованию и объяснять, почему он решился на запуск».

И наконец, благодаря «умохранителям» высшие руководители НАСА, принимавшие окончательное решение, ничего не знали ни о тревогах инженеров, ни о сомнениях представителей «Рокуэлл». Защищенные от неприятной информации, они уверенно дали согласие на запуск «Челленджера» в его трагический полет.

*«В процессе принятия решения имелся серьезный изъян».* Отчет президентской комиссии, назначенной для расследования причин катастрофы космического корабля «Челленджер», 1986

### ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ ОГРУППЛЕНИЯ МЫШЛЕНИЯ

Подразумевает ли наш неутешительный анализ, что групповое принятие решений неизбежно ущербно? Сводя вопрос к противоречащим друг другу пословицам, всегда ли семь кухарок испортят суп? Или ум хорошо, а два — все же лучше?

Джанис проанализировал также два весьма успешных групповых решения: принятый трумэнновской администрацией план Маршалла, призванный поставить Европу на ноги после второй мировой войны, и противостояние администрации Кеннеди попытке Советского Союза установить в 1962 году ракетную базу на Кубе. Рекомендации Джаниса по предотвращению огруппления мышления (см. «В объективе. Руководителю: 10 правил для предотвращения огруппления мышления») учитывают многие эффективные групповые процедуры, применявшиеся как при выработке плана Маршалла, так и во время Карибского кризиса. Подобные процедуры принятия решений могут занять больше времени, но в конечном счете они доказывают свою эффективность.

Хотя наблюдения и идеи Джаниса вызвали повышенное внимание, некоторые исследователи сохраняли скептицизм. Иллюстрации к теоретическим основаниям предложенных процедур были ретроспективными, значит, Джанис мог просто подобрать примеры, подтверждающие его теорию. Последующие эксперименты доказали, что сплоченность сама по себе не всегда приводит к огрупплению мышления. Когда индивидуумы хотя бы принятыми и одобренными группой, они могут просто подавлять собственные нежелательные мысли. Но в условиях безопасности в очень сплоченной группе (скажем, в супружеской паре) ее члены имеют право на несогласие. Более того,

когда Филип Тетлок и его соавторы (Philip Tetlock & others, 1992) рассмотрели более широкую вы-

«Истина рождается в споре друзей». Дейвид Юм (1711-1776)

Глава 9. Влияние группы ■ 389

## **В ОБЪЕКТИВЕ**

### **РУКОВОДИТЕЛЮ: 10 ПРАВИЛ ДЛЯ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ ОГРУППЛЕНИЯ МЫШЛЕНИЯ**

1. Расскажите членам группы об огрупплении мышления, его причинах и последствиях.
2. Будьте беспристрастны; не занимайте предвзятую позицию.
3. Попросите каждого подходить к проблеме критически; поощряйте возражения и сомнения.
4. Отведите одному или нескольким участникам роль «адвоката дьявола».
5. Время от времени делите группу на части. Пусть каждая подгруппа соберется отдельно, а затем соберите всех вместе, чтобы выявить разногласия.
6. Если проблема касается соперничающей группы, найдите время рассмотреть все предупредительные признаки и вычислить разнообразные вероятные ходы противника.
7. Выработав предварительное решение, соберите «совещание второго уровня», попросив каждого высказать остающиеся у него сомнения.
8. Пригласите экспертов со стороны (по отдельности) присоединиться к совещанию; попросите их оспорить взгляды группы.
9. Поощряйте членов группы делиться соображениями с доверенными лицами и сообщать о их реакции.
10. Пусть над той же проблемой одновременно работают независимые группы.

борку исторических эпизодов, стало очевидным, что даже правильные групповые процедуры иногда приводят к решениям с прискорбными последствиями. Президент Картер и его советники учитывали различные точки зрения и реалистически оценивали опасности, планируя в 1980 году провалившуюся попытку освобождения американских заложников в Иране. Перефразируя мистера Роджера, иногда хорошие группы поступают плохо.

Тем не менее эксперименты все-таки подтвердили, что при определенных условиях две головы лучше, чем одна. Патрик Лафлин и его коллеги (Patrick Laughlin, 1990, 1991) продемонстрировали это на различных интеллектуальных задачах. Рассмотрим одну из таких задач на аналогию:

*«Настойчивость» относится к «опровергнутый» так же, как «действие» относится к:*

1. *препятствующий;*
2. *противопоставленный;*
3. *неправомочный;*
4. *опротечивый;*
5. *пресеченный.*

Большинство из студентов не смогли решить эту задачу в одиночку, но после обсуждения в группе отвечали правильно («пресеченный»). Более того, Лафлин обнаружил, что если в группе из шести человек лишь двое нашли правильное решение, в двух третях случаев им удается убедить остальных. Но если прав только один, этому «меньшинству из одного человека» почти в трех четвертях всех случаев не удается переубедить группу. Делл Уорник и Гленн Сандерз (Dell Warnick & Glenn Sanders, 1980), а также Берлин Хинз (Verlin Hinsz, 1990) подтвердили, что несколько голов лучше, чем одна, изучая точность показаний «очевидцев», которым предъявлялась видеозапись криминального эпизода или собеседования при приеме на работу. Группа свидетелей составляла гораздо более точный отчет о происшедшем, чем средний свидетель в оди-

#### ■ Часть II. Социальные воздействия

ночку. Несколько критикующих друг друга людей способны также помочь группе избежать некоторых когнитивных отклонений и представить идеи несколько лучшего качества (McGlynn & others, 1995; Wright & others, 1990).

Но, в противовес распространенному представлению о том, что при «мозговом штурме» в малых группах рождаются более творческие идеи, чем у тех же самых людей поодиночке,

исследователи согласны между собой в том, что это не так (Paulus & others, 1993; Stroebe & Diehl, 1994). Люди *ощущают* себя более продуктивными, когда идеи рождаются в группе (частично потому, что непропорционально доверяют таким идеям). Но снова и снова исследователи обнаруживают, что люди, работающие в одиночку, порождают более удачные идеи, чем те же самые люди, работающие в группе.

### **ПРОЦЕСС ОГРУППЛЕНИЯ МЫШЛЕНИЯ ИЛЛЮСТРИРУЕТ ПРИНЦИПЫ ВЛИЯНИЯ ГРУППЫ**

Симптомы огруппления мышления иллюстрируются явлениями самооправдания, предрасположенности в пользу самих себя и конформизма. Иван Станнер (Ivan Steiner, 1982) отметил также, как гипотетический процесс огруппления мышления согласуется с ранними исследованиями группового воздействия. Например, исследователи обнаружили, что группы, созданные для решения проблем, имеют сильную тенденцию сходиться к единому мнению. Такая конвергенция (которую Джанис называет «поиском консенсуса») проявляется и в экспериментах по групповой поляризации: усредненная позиция членов группы может поляризоваться, но они при этом приходят к согласию. Группы «втискиваются в единообразие» (Nemeth & Slaw, 1989).

Эксперименты по групповому решению проблем фиксируют наличие самоцензуры и тенденциозности обсуждений. Как только одна из альтернатив встречает чуть больше поддержки, даже более удачные идеи имеют мало шансов быть принятыми. Сходным образом, как отмечает Стайнер, из отчетов о случаях линчевания видно, что, если в момент предложения о линчевании опасения не были высказаны сразу, они обычно заглушаются. В экспериментах по групповой поляризации аргументы, приводимые в групповом обсуждении, являются более односторонними, чем те, которые индивидуумы высказывают в частном порядке. Эта односторонность позволяет в групповом обсуждении проявиться естественной склонности к излишней самоуверенности (Dunning & Ross, 1988).

### **РЕЗЮМЕ**

Анализ решений, приведших к нескольким провалам президентской администрации на международной арене, показывает, что стремление группы к внутренней гармонии может повредить ее реализму в оценке противоположных точек зрения. Особенно это верно, когда у членов группы сильна потребность в единстве, когда они изолированы от противостоящих идеи и когда руководитель дает понять, чего он или она хочет от группы. Симптомы этого неудержимого стремления к гармонии, называемого «огруппленным мышлением», следующие: 1) иллюзия неуязвимости, 2) рационализация, 3) никем не оспариваемая вера в этичность группы, 4) стереотипный взгляд на п.»™,,™

Глава 9. Влияние группы ■ 391

#### **ЗА КУЛИСАМИ**

«Идея о групповом мышлении пришла мне в голову в тот момент, когда я читал воспоминания Артура Шлезингера о том, как администрация Кеннеди решилась на вторжение на Кубу. Сначала я был поражен: каким образом такие талантливые, проницательные люди, как Джон Ф. Кеннеди и его советники, обольстились этим бестолковым, плохо скроенным планом ЦРУ? Я начал размышлять, не был ли здесь замешан какой-нибудь вид психологической инфекции, скажем, социальный конформизм или поиск консенсуса, которые я ранее наблюдал в сплоченных малых группах. Дальнейшие исследования (в них мне сначала помогала моя дочь Шарлотта, которая готовилась к написанию школьной выпускной работы) убедили меня в том, что скрытые групповые процессы затрудняют тщательное оценивание риска и обсуждение проблемы. Проанализировав позднее другие провалы внешней политики США и Уотергейтское дело, я обнаружил действие тех же самых процессов».

*ИРВИНГ ДЖАНИС (Irving Janis, 1918-1990)*

конформизма, 6) самоцензура сомнений, 7) иллюзия единомыслия и 8) «умо-хранители», защищающие группу от нежелательной информации.

Тем не менее как в экспериментах, так и в реальной истории группы иногда принимали

мудрые решения. Благодаря этому можно найти противоядие от огруппления мышления. Собирая разностороннюю информацию и совершенствуя оценку возможных альтернатив, группа способна использовать преимущества от объединенной пронизательности ее членов.

### ■ ВЛИЯНИЕ МЕНЬШИНСТВА

*Группы влияют на индивидуумов, по когда — и как — индивидуумы влияют на свои группы? И чем определяется уровень эффективности лидерства?*

Каждая глава этой, посвященной социальным влияниям, части книги заканчивается напоминанием о значении личности. Мы видели, что, в то время как культурные ситуации формируют нас, мы можем сами создавать и выбирать эти ситуации; в то время как давление конформизма иногда пересиливает наши более правильные мнения, слишком грубое давление может стать причиной, побуждающей нас отстаивать свою индивидуальность и свободу; и что хотя силы убеждения действительно могущественны, мы можем сопротивляться попыткам убеждения, делая предварительные публичные заявления и предвосхищая содержание убеждающего сообщения. Эта глава подчеркивает силу группового влияния на индивидуума, поэтому мы закончим ее рассмотрением того, каким образом индивидуумы могут влиять на свои группы.

У истоков почти всех социальных движений стояло меньшинство, которое влияло на большинство, а иногда и само в конце концов становилось им. «Вся история, — пишет Ральф-Вальд Эмерсон, — есть летопись могущества меньшинства, в том числе меньшинства, состоящего из одного человека». Вспомним о Копернике и Галилее, о Мартине Лютере, о суфражистках. Американское движение за гражданские права разгорелось из-за отказа одной афро-американской женщины, Розы Парке, уступить свое место в городском автобусе в Монтгомери, штат Алабама. Исторические открытия в области техники также созданы изобретательным меньшинством. Когда Роберт Фултон изобретал

392 ■ Часть II. Социальные воздействия

свой пароход, «Прихоть фултоиа», он подвергался постоянным насмешкам: «Никогда ни единого подбадривающего замечания, ни светлых надежд, ни теплого пожелания не встречалось на моем пути» (Cantril & Blumstead, 1960).

Что же позволяет меньшинству стать убедительным? Что мог сделать Артур Шлезингер, чтобы убедить группу Кеннеди рассмотреть его опасения относительно вторжения на Кубу? Эксперименты, проведенные в Париже Сержем Московичи, определили несколько факторов влияния меньшинства: последовательность, уверенность в себе, способность привлекать сторонников из числа представителей большинства.

### ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ

Меньшинство, твердо стоящее на своих позициях, более влиятельно, чем меньшинство колеблющееся. Московичи и его помощники (Moscovici & others, 1969, 1985) обнаружили, что, если меньшинство постоянно называет голубые полосы зелеными, представители большинства эпизодически соглашаются с этим. Но если меньшинство колеблется, называя «голубыми» третью часть голубых полосок и «зелеными» — остальные, практически никто из большинства никогда не назовет их «зелеными».

Природа влияния меньшинства все еще остается предметом споров (Clark & Maass, 1990; Levine & Russo, 1987). Московичи полагает, что следование меньшинства за большинством означает просто публичную уступку, а следование большинства за меньшинством отражает истинное одобрение — действительное восприятие голубой полоски как зеленой. Людям может просто не нравиться публично обнаруживать свою связь с отклоняющимися взглядами меньшинства (Wood & others, 1994). Большинство кроме того обычно побуждает нас использовать эвристическое правило для выяснения истины («все эти умники не могут ошибаться»), в то время как меньшинство влияет на нас, заставляя более глубоко задуматься (Burnstein & Kitayama, 1989; Mackie, 1987). Таким образом, для влияния меньшинства более вероятен аналитический прямой способ убеждения (см. главу 8).

Эксперименты показывают — и опыт подтверждает это, — что нонконформизм, особенно

последовательный нонконформизм, зачастую является болезненным (Levine, 1989). Если вы собираетесь стать эмерсоновским меньшинством из одного человека, заранее приготовьтесь к насмешкам — особенно если вы спорите на тему, лично затрагивающую большинство, и если группа стремится решить вопрос путем достижения консенсуса (Kameda & Sugimori, 1993; Kruglanski & Webster, 1991; Trost & others 1992). Люди могут приписывать ваше несогласие вашим психологическим особенностям, например, предполагаемому догматизму (Papastamou & Mugny, 1990). Когда Шарлан Немет (Charlan Nemeth, 1979) подсаживал меньшинство из двух человек в имитированное жюри присяжных и эти двое оспаривали мнение большинства, их неизменно не любили. Тем не менее большинство признавало, что именно последовательность в возражениях этого дуэта больше, чем что бы то ни было, заставляла группу еще раз обдумать свою позицию.

Поступая подобным образом, меньшинство может стимулировать творческое мышление (Mucchi-Faina & others, 1991; Peterson & Nemeth, в печати). Столкнувшись с разногласиями внутри своей собственной группы, люди ищут дополнительную информацию, обдумывают ее с новой точки зрения и зачастую

#### Глава 9. Влияние группы ■ 393

принимают более удачное решение. Полагая, что не обязательно завоевывать друзей, чтобы влиять на окружающих, Немет цитирует Оскара Уайльда: «Нам не нравятся никакие аргументы, они всегда вульгарны и зачастую убедительны\*». Последовательное меньшинство является влиятельным, пусть и не популярным, частично из-за того, что вскоре именно оно становится центром спора (Schachter, 1951). Всеобщее внимание позволяет человеку высказать непропорционально большое количество аргументов. А согласно сообщению Немет, в экспериментах по влиянию меньшинства, как и в опытах по групповой поляризации, позиция, в пользу которой высказано больше аргументов, обычно побеждает. Красноречивые члены группы, как правило, более влиятельны (Mullen & others, 1989).

#### **УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ**

Последовательность и настойчивость свидетельствуют об уверенности в себе. Более того, Немет и Джоэль Уachtлер (Nemeth & Joel Wachtler, 1974) сообщают, что любое действие меньшинства, выражающее уверенность — такое, например, как намерение занять место во главе стола, — склонно порождать у большинства сомнения в себе. Ощущение сильной и непоколебимой убежденности меньшинства подталкивает большинство к тому, чтобы пересмотреть свою позицию.

#### **ОТСТУПНИКИ СО СТОРОНЫ БОЛЬШИНСТВА**

Упрямое меньшинство разрушает всякую иллюзию единомыслия. Когда меньшинство постоянно сомневается в мудрости большинства, те члены большинства, которые в противном случае подвергали бы имеющиеся у них сомнения самоцензуре, теперь не стесняются их высказывать и могут даже перейти на позиции меньшинства. В эксперименте со студентами университета Питтсбурга Джон Левин (John Levine, 1989) обнаружил, что отступники со стороны большинства гораздо более убедительны, чем непоколебимые представители меньшинства. В своих экспериментах по имитированию суда присяжных Немет обнаружила, что как только появляются перебежчики, зачастую за ними сразу тянутся все остальные, вызывая эффект снежной лавины.

Являются ли эти факторы, усиливающие влияние меньшинства, присущими только меньшинству? Шарон Вульф и Бибб Латане (1985; Wolf, 1987), а также Рассел Кларк (Russel Clark, 1995) полагают, что нет. Они доказывают, что одни и те же социальные силы работают как на большинство, так и на меньшинство. Информационное и нормативное влияния порождают как групповую поляризацию, так и влияние меньшинства. И если последовательность, уверенность в себе и перебежчики из стана противника усиливают меньшинство, то эти же факторы будут усиливать и большинство. Социальное воздействие любой позиции — занятой большинством или же меньшинством — зависит от силы, непосредственности влияния и количества тех, кто ее поддерживает. Меньшинство менее влиятельно, чем большинство, просто потому, что его меньше. Несмотря на это, Энн Маассе и Рассел Кларк (Anne Maass & Clark, 1984, 1986) согласны с

Московичи в том, что для меньшинства более характерно

394 ■ Часть II. Социальные воздействия

привлечение сторонников, *одобряющих* его взгляды. Немет (Nemeth, 1986) полагает также, что есть разница между порождающим стресс чувством принадлежности к меньшинству и успокоительным чувством пребывания в большинстве. Анализируя эволюцию групп, Джон Левин и Ричард Морланд (John Levine & Richard Moreland, 1985) заключают, что новичкам в группе свойственен иной тип влияния меньшинства, чем старожилам. Новобранцы оказывают влияние благодаря вниманию, которое они привлекают к себе, и групповому чувству, которое они вызывают у ветеранов. Авторитетным членам группы легче идти на разногласия и брать па себя руководство. Замечательная ирония содержится в этих новых свидетельствах того, как индивиды могут влиять на группу. До недавних пор идея о возможности для меньшинства переубедить большинство сама была позицией меньшинства среди социальных психологов. Тем не менее последовательно и убежденно отстаивая свои взгляды, Московичи, Немет и другие смогли доказать большинству исследователей групповых влияний, что влияние меньшинства — это феномен, заслуживающий изучения.

### **ЯВЛЯЕТСЯ ЛИ ЛИДЕРСТВО ЧАСТНЫМ СЛУЧАЕМ ВЛИЯНИЯ МЕНЬШИНСТВА?**

Одним из примеров силы личности является *лидерство*, процесс, посредством которого определенные индивидуумы мобилизуют и ведут за собой группу. Личность руководителя, как отмечает Роберт Хоган с соавторами (Robert Hogan & others, 1994), безусловно имеет значение. В 1910 году норвежцы и англичане участвовали в историческом покорении Южного полюса. Норвежцы, эффективно руководимые Руалем Амундсенем, открыли Южный полюс. Англичане, которых вел некомпетентный Роберт Фокон Скотт, опоздали, к тому же сам Скотт и три участника экспедиции погибли. Армия Авраама Линкольна в Гражданской войне никуда не годилась, пока Линкольн не назначил командующим Улисса Гранта. Некоторые тренеры переходят из команды в команду, каждый раз превращая аутсайдеров в победителей. Некоторые лидеры официально назначены или избраны; другие неформально выдвигаются в процессе групповых взаимодействий. Что именно делает лидера хорошим — зачастую зависит от ситуации: лучшая кандидатура на пост руководителя технической группы может не подходить для коммерческого отдела. Некоторые люди превосходны в роли *целевого* лидера — организующего работу, устанавливающего стандарты и сосредоточенного на достижении цели. Другие лучше подходят для лидерства *социального* — сплочивания команды, улаживания конфликтов и оказания поддержки.

Целевые лидеры часто используют директивный стиль, который хорош, когда у лидера достаточно способностей, чтобы отдавать правильные приказания (Fiedler, 1987). Будучи ориентированы на цель, такие лидеры сосредотачивают внимание и усилия группы на стоящей перед пей задаче. Эксперименты показывают, что сочетание конкретной трудной и интересной цели с периодическими отчетами о достижениях помогает поддерживать мотивацию к высоким достижениям (Locke & Latham, 1990).

Лидерство:

*процесс, посредством которого определенные члены группы мотивируют и ведут за собой группу.*

### **Глава О. влияние фуниш в из**

#### **ЗА КУЛИСАМИ**

«Мои герои всегда вставали и говорили правду так, как они ее понимают. Часто их чернили, хотя судьба могла бы быть к ним более благосклонна. В 1968 году в университете Чикаго я видела, как мои коллеги говорили правду, как они ее видели, и это обычно кончалось для них плохо. В разгар этого конфликта идей и ценностей я пережила один из самых интеллектуальных и нравственно вдохновенных периодов моей жизни. В следующем году, в качестве приглашенного профессора, я имела счастье работать в Англии и Франции с Генри Таджфелем и Сержем Московичи. Все мы трое были аутсайдерами — я, американская католичка в Европе, и они, евреи, выжившие в Восточной Европе во время второй мировой войны. В нашей работе стала доминировать восприимчивость к ценностям и к борьбе за будущее меньшинств. Наблюдая за работой

суда присяжных, я обнаружила, что мнения меньшинства, даже неверные, могут стимулировать творческое мышление. Это помогло мне понять мудрые слова сенатора Уильяма Фулбрайта о том, что мы должны "приветствовать несогласие и не бояться его"».

*ШАРЛАН ДЖИН НЕМЕТ (Charlan Jeanne Nemefh), университет Калифорнии, Беркли*

У социальных лидеров часто проявляется демократический стиль руководства, при котором власть делегируется членам группы и поощряется их участие в принятии решений. Многие эксперименты показывают, что такое лидерство благоприятно в моральном отношении. Члены группы обычно чувствуют себя более удовлетворенными, когда принимают участие в принятии решений (Spector, 1986; Vandersliss & others, 1987). Если работник самостоятельно контролирует выполнение своего задания, у него повышается мотивация к достижению конечного результата (Burger, 1987). Поэтому люди, которые ценят принадлежность к группе и гордятся ее достижениями, при демократическом стиле руководства процветают.

Демократическое лидерство можно наблюдать в стремлении многих бизнесменов к «участвующему менеджменту», стилю управления, распространенному в Швеции и Японии (Naylor, 1990; Sundstrom & others, 1990). По иронии судьбы, наибольшее влияние на этот «японский» стиль управления оказал социальный психолог Курт Левин. Проведя эксперименты в лабораторных условиях и в цехах, Левин и его ученики продемонстрировали пользу от участия работников в процессе принятия решений. Незадолго до второй мировой войны Левин посетил Японию, где рассказал о полученных им данных руководителям промышленности и науки (Nisbett & Ross, 1991). Для группоцентристских идей Левина в коллективистской японской культуре нашлась благодарная аудитория. В конце концов влияние идей Левина вернулось назад, в Америку.

Популярная некогда теория «великой личности», предполагавшая, что все великие лидеры обладали определенными общими чертами, уже дискредитировала себя. Как мы теперь знаем, эффективность того или иного стиля лидерства меняется в зависимости от ситуации. Однако недавно социальные психологи вновь заинтересовались тем, существуют ли качества, характеризующие хорошего лидера в различных ситуациях (Hogan & others, 1994). Английские социальные психологи Питер Смит и Монир Тейеб (Peter Smith & Monir Tayeb, 1989) сообщают об исследованиях, проведенных в Индии, на Тайване и в Иране, в которых они обнаружили, что наиболее эффективные руководители низ-

*У женщин чаще, чем у мужчин, встречается демократический стиль лидерства. Элис Игли и Джонсон, 1990*

**0~~Т**

#### ■ Часть II. Социальные воздействия

*«Участвующий менеджмент», демонстрируемый этим «кружком качества», требует демократических, а не авторитарных лидеров.*

шего звена в угольной промышленности, банковском деле и государственной администрации показывают высокие результаты по обоим тестам — и целевого и социального лидерства. Они проявляют энергичную озабоченность ходом работы и, кроме того, восприимчивы к нуждам подчиненных.

Исследования также выявляют, что для многих эффективных лидеров групп, изучаемых в лаборатории, руководителей рабочих групп и больших корпораций характерно поведение, поддерживающее влияние меньшинства. Настойчиво преследуя свои цели, они стараются вызвать доверие подчиненных. Лидеры часто наделены харизмой уверенности, порождающей горячую поддержку со стороны их последователей (Bennis, 1984; House & Singh, 1987). Для харизматического лидера типичны убедительные представления о желательном положении дел, способность сообщить о них окружающим простым и ясным языком, достаточный запас оптимизма и веры в своих людей, чтобы вдохновлять их. Неудивительно поэтому, что личностные тесты часто выявляют у эффективных лидеров незаурядность, энергичность, добросовестность, покладистость, эмоциональную устойчивость и уверенность в себе (Hogan & others, 1994).

Разумеется, группа также влияет на своего лидера. Иногда вожаки просто-напросто предчувствуют, куда их стадо готово направиться. Политические кандидаты знают, как читать опросы общественного мнения. Лидер, который слишком сильно отклоняется от групповых стандартов, может быть отвергнут. Искушенные лидеры обычно остаются вместе с большинством и расходуют свое влияние благоразумно. Тем не менее эффективные лидеры с яркой индивидуальностью иногда могут оказывать воздействия, подобные влиянию меньшинства, мобилизуя и направляя энергию своей группы.

Как отмечает Дин Кейт Симонто (Dean Keith Simonton, 1994), при редком стечении обстоятельств — сочетании подходящих качеств с подходящей ситуацией — появляется историческая личность. Чтобы появились Уинстон Черчилль или Маргарет Тэтчер, Томас Джефферсон или Карл Маркс, Наполеон или Адольф Гитлер, Авраам Линкольн или Мартин Лютер Кинг, необходимо, чтобы нужный человек оказался в нужном месте в нужное время. Когда удачное сочетание интеллигентности, опыта, решимости, уверенности в себе и соци-

Глава 9. Влияние группы ■ 397

альной харизмы сталкивается с редким шансом, результатом может быть чемпионский титул, Нобелевская премия или социальная революция. Об этом можно спросить у Розы Парке.

## РЕЗЮМЕ

Если бы взгляды меньшинства никогда не побеждали, история застыла бы в неподвижности и ничто бы никогда не менялось. По данным экспериментов, меньшинство наиболее влиятельно, если оно упорно и последовательно в своих взглядах, если в его действиях чувствуется уверенность и если ему удастся переманить перебежчиков из большинства. Даже если все эти факторы не убедят большинство принять взгляды меньшинства, они пробудят у представителей большинства сомнения в себе и склонят их к рассмотрению других альтернатив, часто приводящих к лучшему, более творческому решению.

Благодаря своему целевому или социальному руководству формальные и неформальные лидеры обладают непропорциональным влиянием. Те, кто последовательно стремится к своей цели и наделен харизмой уверенности в себе, зачастую вызывают доверие и вдохновляют окружающих следовать за собой.

## ГЛАВА 10

### СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ И ПРАВОСУДИЕ

#### ■ ЧТО ВЛИЯЕТ НА СУЖДЕНИЯ?.....401

Показания свидетелей.....401

Характеристики обвиняемого.....412

Указания судьи.....416

Другие проблемы .....419

#### ■ ПРИСЯЖНЫЕ КАК ИНДИВИДУАЛЬНОСТИ.....420

Способность присяжных разобраться в существе дела.....420

Отбор присяжных.....422

Присяжные, полномочные выносить решение о смертной казни .....424

#### ■ ПРИСЯЖНЫЕ КАК ГРУППА.....425

Влияние меньшинства.....426

Групповая поляризация .....426

Милосердие .....427

Действительно ли 12 голов лучше, чем одна? .....427

Действительно ли 6 голов так же хороши, как 12?.....428

#### Ш ИЗ ЛАБОРАТОРИИ — В ЖИЗНЬ: ИМИТИРОВАННЫЙ И РЕАЛЬНЫЙ СУД ПРИСЯЖНЫХ.....429

Глава 10. Социальная психология и правосудие ■ 399

Это было одно из самых сенсационных преступлений в человеческой истории: футбольная звезда, актер и журналист О. Дж. Симпсон был обвинен в зверском убийстве своей бывшей жены и ее приятеля. Улики, как доказывало обвинение, полностью изобличают его. Поведение Симпсона подходило под стереотип долговременных

супружеских ссор и угроз насилия. Судебно-медицинская экспертиза подтвердила, что кровь Симпсона находилась на месте преступления, а кровь его жертв была обнаружена на его перчатках, в его машине и даже на носке в его спальне. Его поездки в ночь убийства и последующее бегство вполне вписывались в картину преступления.

Адвокаты Симпсона доказывали, что сотрудником полиции, который предположительно нашел окровавленную перчатку в поместье Симпсона, могли двигать расовые предрассудки. Более того, они заявили, что Симпсон и не мог рассчитывать на справедливый суд. Разве будут присяжные — две трети из которых были женщинами — расположены к мужчине, обвиненному в дурном обращении и в убийстве своей жены? И насколько вероятно, что присяжные смогут игнорировать досудебную шумиху в средствах массовой информации, следуя инструкции судьи?

Из этого судебного дела вытекают более общие вопросы, относящиеся к социальной психологии.

■ Свидетелей преступления не было. Насколько важны показания свидетелей? Насколько можно доверять воспоминаниям очевидцев?

■ Симпсон был обаятелен, всеми любим, богат и известен. Могут ли присяжные, как велит им долг, игнорировать привлекательность и социальный статус обвиняемого?

■ Насколько хорошо присяжные понимают важную информацию, такую как статистические вероятности, указанные в результатах тестирования ДНК крови?

■ Жюри присяжных было в основном составлено из женщин и черных, но включало также мужчин, белых — «нспэникс»<sup>1</sup> и «неиспэникс». Влияют ли характеристики присяжных на их вердикт? Если да, то могут ли юридические стороны использовать процесс отбора присяжных для того, чтобы набрать благоприятный для себя состав?

■ В делах, подобных этому, 12 членов жюри присяжных интенсивно совещаются, прежде чем вынесут свой вердикт. Как присяжные влияют друг на друга во время обсуждения? Может ли меньшинство переубедить большинство? Придет ли жюри из 12 членов к тому же решению, что и коллегия из 6 членов?

Эти вопросы занимают адвокатов, судей и обвиняемых. И это те вопросы, на которые социальные психологи могут предложить свой ответ, как то признали около ста американских юридических вузов, пригласив к себе по одному или более профессоров по специальности «право и социальные науки» (Melton & others, 1987).

Мы можем рассматривать зал суда как социальный мир в миниатюре, в котором повседневные социальные процессы усиливаются и имеют самые серь-

<sup>1</sup> Принятое в Соединенных Штатах название неспаязычных выходцев из Латинской Америки. (Прим. перев.)

400 ■ Часть II. Социальные воздействия

езные последствия для всех участников. Здесь, как и везде, люди размышляют о мнениях других и влияют друг на друга. Существует, следовательно, длинный список проблем, имеющих отношение как к социальной психологии, так и к юриспруденции. Например:

■ Каким образом нормы и традиции культуры влияют на ее правовые акты? Скажем, как влияет культурное представление о распределении ролей между мужчинами и женщинами в деле воспитания детей на то, кому оставит суд в бракоразводном процессе ребенка — отцу или матери?

■ Какие юридические процедуры воспринимаются людьми как справедливые? Насколько важно впечатление о нейтральности и честности судьи или посредника? (Крайне важно, как сообщает Том Тайлер, 1988, 1989.) В большинстве англоязычных стран принята состязательная система правосудия, в которой представители сторон «рьяно» отстаивают свои интересы. В большинстве других стран подобная система отсутствует, в них более активную роль играет суд. Какую процедуру люди в англоязычных и неанглоязычных странах воспринимают как более справедливую? (Ив Северной Америке, и в Европе, как сообщает Аллан Линд и его коллеги (Allan Lind & others, 1976, 1978), большинство людей воспринимают состязательную систему как более справедливую.)

■ Почему клиенты и их адвокаты в делах по гражданским искам тратят такие значительные суммы на пошлины и издержки, прежде чем достигнут соглашения? Может

быть потому, что когнитивные искажения заставляют тех, кто участвует в тяжбе, переоценивать собственные возможности и отвергать поэтому разумные предложения? (Анализ гражданских дел, проведенный Джеффри Рахлински (Jeffrey Rachlinski, 1990), выявил, что ответ на этот вопрос оказывается утвердительным.)

В уголовных делах психологические факторы могут повлиять на правовые действия, включая арест, расследование, выдвижение обвинения, договор<sup>1</sup>, приговор и досрочное освобождение. Из уголовных дел, поступающих в окружные суды США, 4 из 5 не доходят до судебного процесса. Поэтому большая часть работы адвоката заключается «не в красноречивых выступлениях в зале суда, а в переговорах в совещательной комнате» (Saks & Hastie, 1978). Но даже в совещательной комнате решения принимаются на основе представлений о том, как могут поступить присяжные или судья.

Итак, независимо от того, доходит ли судебное дело до вынесения вердикта или нет, социальная динамика в зале суда имеет очень важное значение. Вследствие этого рассмотрим два набора факторов, которые были тщательно исследованы:

- особенности судебных слушаний, которые могут повлиять на суждения присяжных о подсудимом и
- характеристики самих присяжных и их группового обсуждения.

<sup>1</sup> Принятая в американском правосудии система внесудебных «сделок», когда обвинение и защита идут на взаимные уступки: например, некоторые пункты обвинения снимаются в ответ на признание обвиняемым вины по остальным позициям или помощь обвиняемого следствию и т. п. (Прим. перев.)

Глава 10. Социальная психология и правосудие ■ 401

#### ■ ЧТО ВЛИЯЕТ НА СУЖДЕНИЯ?

*В ходе развертывания судебной драмы присяжные слушают показания, составляют собственные впечатления о подсудимом, выслушивают наставления судьи и выносят вердикт. Рассмотрим все эти этапы последовательно. Когда предубеждения искажают суждения? И какие судебные реформы могли бы ослабить эти искажения?*

#### ПОКАЗАНИЯ СВИДЕТЕЛЕЙ

##### НАСКОЛЬКО УБЕДИТЕЛЬНЫ ПОКАЗАНИЯ СВИДЕТЕЛЕЙ?

В главе 3 мы отмечали, что частные подробности и личные свидетельства, если они являются живыми и конкретными, могут быть чрезвычайно убедительными, зачастую даже более убедительными, чем информация, логически доказательная, но абстрактная. Нет лучшего способа подытожить доказательство, чем воскликнуть: «Я сам видел это!» Увидеть — значит уверовать.

В университете Вашингтона Элизабет Лофтус (Elizabeth Loftus, 1974, 1979) обнаружила, что тем, кто «видел», действительно верят, даже если известно, что их показания незначимы. Когда студентов знакомили с гипотетическим случаем разбоя, где налицо были неопровержимые улики, но не было свидетельских показаний, за виновность голосовало только 18%. Другие студенты получали ту же информацию, но вдобавок показания одного очевидца. Теперь, зная, что есть некто, заявляющий: «Это он!», за виновность голосовали 72%. В третьей группе адвокат подсудимого дискредитировал эти показания (свидетель имел зрение 20/400' и не носил очки). Смогла ли такая дискредитация показаний ослабить произведенный свидетелем эффект? Едва ли — 68% все равно голосовали за виновность.

Последующие эксперименты выявили, что, хотя дискредитация свидетельских показаний уменьшает число голосов, поданных за виновность, дискредитированные показания все же более доказательны, чем полное отсутствие свидетелей (Whitley, 1987). Впечатления от живых свидетельских показаний, если они не опровергнуты другим очевидцем (Leippe, 1985), с трудом стираются из памяти присяжных. Это помогает объяснить, почему обвинительный приговор более вероятен в уголовных делах, в которых имеются свидетельские показания, нежели в тех, где такие показания отсутствуют (Visher, 1987).

Однако могут ли присяжные распознать ошибочные показания? Чтобы выяснить это, Гэри Уэллс, Р. К. Линдсей и их коллеги (Gary Wells, R. C. Lindsay & others) инсценировали в присутствии сотен свидетелей кражу калькулятора в университете Альберты. После этого они попросили каждого очевидца иден-

Степень запоминания очевидца/ни подробностей может выглядеть как весьма впечатляющая. Когда Джон Юилль и Джудит Катшелл (1986) изучали отчеты об убийстве среди бела дня на оживленной улице города Бернаби в Британской Колумбии, они обнаружили, что точность воспроизведения деталей в показаниях очевидцев доходит до 80%.

' То есть близорукость на один глаз и дальновзоркость на другой. (Прим. перев.)

402 ■ Часть II. Социальные воздействия

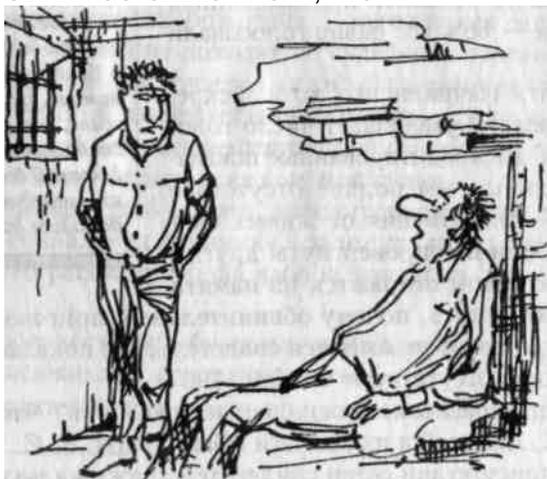
### **ЗА КУЛИСАМИ**

«Система правосудия всегда поражала меня тем, как сильно она полагается на доктрину и практику разумных допущений. В социальной психологии меня привлекла именно возможность научной проверки многих подобных предположений. Предположим, что очевидец преступления способен достоверно рассказать о событиях, свидетелем которых он был. Устраивая инсценировки преступлений, я доказал, что свидетели могут быть крайне неточны и все же искренне уверены в себе. Это исследование продемонстрировало, что уверенность людей в точности своих воспоминаний определяется социальными и личностными факторами, а не качеством их памяти. Одним из важнейших результатов этого исследования стало то, что я смог предложить способы повышения точности свидетельских показаний. И это говорит о том, что социальные психологи способны не просто указать на проблему, но и предложить ее решение».

*ГЭРИ УЭЛЛС (Gary L. Wells), Государственный университет Айовы*

тифицировать подозреваемого по набору фотографий. Другие испытуемые, действуя в качестве присяжных, наблюдали опрос очевидцев, а затем оценивали их показания. Доверяли ли они неточным свидетелям реже, чем точным? Как оказалось, и точным и неточным свидетелям верили в 80% случаев (Wells & others, 1979). Это привело исследователей к заключению, что «наблюдатели абсолютно не способны выделить тех свидетелей, которые ложно опознали преступника в невиновном человеке» (Wells & others, 1980).

В дальнейших экспериментах Линдсей, Уэллс и Кэролин Рампел (Lindsay, Wells & Carolyn Rumpel, 1981) инсценировали кражу в условиях, которые иногда позволяли свидетелям отчетливо и долго разглядывать преступника, а иногда нет. Присяжные больше доверяли свидетелям, когда условия наблюдения были хорошими. Но даже тогда, когда условия были настолько плохи, что



«Как оказалось, моя прорва адвокатов ничего не стоила против их оравы свидетелей».

Глава 10. Социальная психология и правосудие ■ 403

две трети очевидцев ошибочно указывали на невиновного человека, 62% присяжных, как правило, все еще верили свидетелям.

Уэллс и Майкл Лип обнаружили также, что присяжные более скептически относятся к тем очевидцам, которые плохо помнят мелкие детали, хотя их свидетельства, как правило, самые *достоверные*. Присяжные считают, что свидетель, способный вспомнить, что на стене висели именно три картины, «действительно был внимателен» (Bell & Loftus, 1988,

1989). На самом же деле те, кто обращал внимание на детали, с меньшей вероятностью могли вспомнить лицо преступника.

### **НАСКОЛЬКО ТОЧНЫ СВИДЕТЕЛИ?**

Действительно ли так часто показания свидетелей бывают неверны? В романах сплошь и рядом описываются невинные люди, которые провели долгие годы в заточении из-за добросовестно заблуждавшихся очевидцев (Brandon & Davies, 1973). Только в Соединенных Штатах свидетели за год уличают в совершении преступлений около 75 000 человек (Goldstein & others, 1989). Поэтому даже десятки подобных случаев не могут доказать, что свидетельства очевидцев ненадежны. Чтобы оценить точность воспоминаний очевидцев, мы должны измерить общую частоту их «попаданий» и «промахов». Один из способов получения такой информации — инсценировать преступление, похожее на реальное, а затем попросить свидетелей дать показания.

К настоящему времени это уже было проделано много раз, иногда с обескураживающими результатами. Например, в Калифорнийском государственном университете в Хэйворде 141 студент стал свидетелем «нападения» на профессора. Спустя семь недель, когда Роберт Бакхаут (Robert Buckhout, 1976) попросил их опознать обидчика по набору из шести фотографий, 60% указали на невинного. Так что совсем неудивительно, что свидетели настоящих преступлений иногда спорят о том, что они видели.

Разумеется, некоторые свидетели более уверены в себе, чем другие. А по сообщению Уэллса и его соавторов, присяжные считают наиболее заслуживающими доверия именно уверенных в себе свидетелей. Но печальные фак-

«Уверенность — не показатель достоверности». Оливер Уэнделл Холмс, «Коллективный юридический документ»

ты таковы, что, за исключением самых благоприятных условий, скажем, когда преступник выглядит очень своеобразно, решительность свидетелей имеет мало общего с достоверностью их показаний (Bothwell & others, 1980; Brigham, 1990; Luus & Wells, 1994). Хотя кое-какая корреляция между интуитивной уверенностью и точностью существует, некоторые люди — ошибаются они или нет — постоянно ведут себя более настойчиво. И это, как считает Майкл Лип (Michael Leippe, 1994), объясняет, почему заблуждающиеся свидетели так часто бывают убедительны и выглядят уверенными в себе.

Эти данные наверняка удивили бы членов Верховного суда США 1972 года. В своем определении, формулирующем позицию правовой системы США относительно свидетельских показаний, Верховный суд заявил, что среди факторов, подлежащих рассмотрению для оценки достоверности показаний, должна фигурировать «степень проявленной свидетелем уверенности» (Wells & Murrav. 1983).

404 ■ Часть II. Социальные воздействия

### **Источники ошибок: как конструируются воспоминания**

Ошибки так или иначе вкрадываются в наше восприятие и память, ведь наш разум — не машина для видеозаписи. Мы скорее конструируем свои воспоминания, частично основываясь на том, что в свое время воспринимали, а частично — на наших ожиданиях, убеждениях и имеющихся в данный момент сведениях (рис. 10-1 и 10-2).

### **Эффект дезинформации**

Элизабет Лофтус и ее помощникам (Elizabeth Loftus & others, 1978) удалось выразительная демонстрация процесса конструирования воспоминаний. Они показывали студентам университета Вашингтона 30 фотографий, изображающих последовательные стадии дорожно-транспортного происшествия. На самой главной фотографии красный «Датсун» останавливался либо перед знаком «Stop» («Движение без остановки запрещено»), либо перед знаком «Уступите дорогу». Затем половину студентов опрашивали, задавая в числе прочих вопросов и такой: «Проезжал ли другой автомобиль мимо красного "Датсуна"»,

■ **Рис. 10-1.** Иногда поверить — значит и увидеть. Ожидания, порожденные культурой, сильно влияют на восприятие, запоминание и на показания. В эксперименте 1947 года по распространению слухов Гордон Оллпорт и Лео Постман показывали испытуемым эту картинку, на которой белый человек держит в руке что-то типа ножа. Затем

испытуемые рассказывали об этом другим, те — третьим, и так далее по цепочке. После шести пересказов нож из руки белого человека обчно переходил к черному. (Поданным Robert Buckhout, «Eyewitness Testimony», 1974)



#### **Эффект дезинформации:**

*эффект, возникающий тогда, когда человек, присутствовавший при событии, получает ложную информацию о нем и позднее встраивает эту дезинформацию в свою память о происшедшем.*

Глава 10. Социальная психология и правосудие ■ 41

#### **В ОБЪЕКТИВЕ**

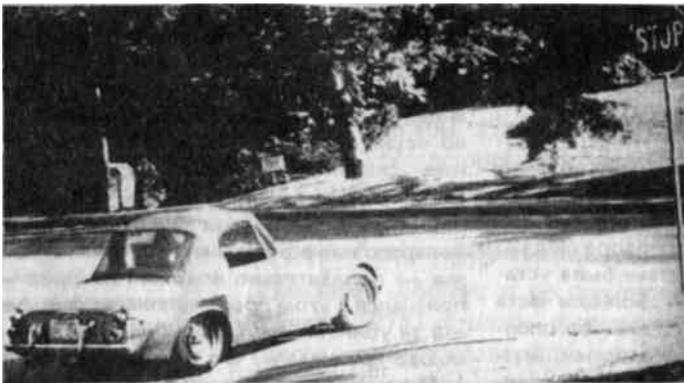
#### **ЛОЖНОЕ ОПОЗНАНИЕ**

Полвека назад профессор юриспруденции из Йельского университета Эдвин Бор-чард (1932) зафиксировал 65 случаев вынесения обвинительного приговора людям, чья невиновность впоследствии была установлена вне всяких сомнений. Большая часть приговоров основывалась на ложном опознании подозреваемого свидетелями. Бор-чард выяснил, что в ряде случаев осужденные, которых потом оправдали, находились на волосок от смертной казни через повешение или на электрическом стуле. Только благодаря исключительному везению некоторые смертные приговоры были заменены пожизненным тюремным заключением, так что оставалась возможность исправить судебную ошибку. Сколько неправильно осужденных на самом деле были казнены, сказать невозможно. Ошибка свидетелей отправила на 8 лет за решетку Рэндалла Эрза за изнасилование, которого он не совершал. Истинный виновник — поразительно похожий на Эрза — признался в этом преступлении после ареста за убийство двух женщин. Присяжные позже признавали, что их беспокоило отсутствие надежных показаний и тот факт, что Эрз был на один дюйм ниже жертвы, хотя предполагалось, что насильник на дюйм или два выше нее. Тем не менее неоднократное и уверенное опознание Эрза свидетелями оказалось убедительнее отсутствия улики.

когда тот останавливался у знака "Stop"?» Другой половине студентов задавали тот же самый вопрос, но про знак «Уступите дорогу», а не про «Движение без остановки запрещено». Позднее, когда им показывали обе фотографии, представленные на рис. 10-3, и спрашивали, какую же из них испытуемые видели раньше, те, кому перед этим задавали вопрос, соответствующий виден-

■ Рис. 10-2. Ожидания влияют на восприятие. Является ли крайний справа рисунок лицом или фигурой? (Поданным Fisher, 1968)

400 ■ часть п. социальные воздействия



■ Рис. 10-3. Большинство людей, если им показать одну из этих фотографий, а затем задать вопрос, подразумевающий дорожный знак с другого фото, позднее «вспоминают» то, чего на самом деле не видели.

(По данным Loftus, Miller & Burns, 1978)

ному, отвечали правильно в 75% случаев. А те, кому ранее задавали сбивающий с толку вопрос, отвечали правильно только в 41% случаев. Таким образом, студенты в большинстве случаев отрицали то, что видели на самом деле, и вместо этого «вспоминали» никогда не виденную ими картинку!

В других исследованиях этого «эффекта дезинформации» («припоминания» ложной информации) Лофтус (Loftus, 1979) обнаружила, что после внушающих дезинформацию вопросов свидетели могут уверовать в то, что зеленый свет на самом деле был красным или что у грабителя были усы, хотя у него их не было. При опросе свидетелей полицейские и адвокаты обычно задают вопросы, сформулированные на основе их собственного понимания случившегося. Поэтому вызывает тревогу то обстоятельство, с какой легкостью свидетели встраивают ложную информацию в свои воспоминания, особенно когда считают, что спрашивающий хорошо информирован (Smith & Ellsworth, 1987).

Тревожно также осознавать, что фальшивые воспоминания воспринимаются и выглядят как настоящие. Они могут быть настолько же убедительны, как и настоящие воспоминания, — обезоруживающе искренними и все же искренне ошибочными. Это верно как для маленьких детей (особенно восприимчивых к дезинформации), так и для взрослых. Стивен Сеси и Мэгги Брук (Stephen Ceci & Maggie Bruck, 1993a, b) продемонстрировали детскую внушаемость, повторяя детям раз в неделю на протяжении 10 недель: «Хорошенько подумай и скажи мне, было ли с тобой когда-нибудь такое», например, «Можешь ли ты вспомнить,





*«Значит, сначала вы сказали, что видели обвиняемого на месте происшествия, а теперь говорите, что думаете, что видели его! Короче говоря, мисс Солнечный Луч, возможно, что все ваши показания не более чем сказочки?»*

как попал в больницу из-за того, что прищемил палец в мышеловке». Примечательно, что позднее, когда тот же самый вопрос задавал детям новый экспериментатор, 58% дошкольников отвечали ложным и зачастую весьма подробным изложением выдуманных событий. Один мальчик рассказывал, что брат втолкнул его в дровяной подвал и там он угодил пальцем в мышеловку. «А потом мы все поехали в больницу, мама, папа и Колин отвезли меня туда на нашем "универсале", потому что она была далеко. А доктор сделал мне на палец повязку».

Выслушивая такие драматические истории, профессиональные психологи часто дают себя одурачить. Они не в состоянии надежно различать настоящие и фальшивые воспоминания. Не способны на это и сами дети. Услышав, что ничего подобного на самом деле не происходило, некоторые из них возражают. «Но это на самом деле было. Я это помню!» — объяснял один из них. Для Сеси (Сеси, 1993) такие результаты означают возможность ложных обвинений, например, в сомнительных случаях сексуальных домогательств, где воспоминания детей могут быть искажены повторяющимися наводящими вопросами и где не существует подтверждающих свидетельств.

### **Пересказ событий**

Пересказ событий фиксирует людей на их воспоминаниях, как точных, так и неточных. Точный пересказ помогает позднее сопротивляться дезинформирующему внушению (Bregman & McAllister, 1982). Но иногда чем дольше мы повторяем свой рассказ, тем больше укрепляемся в своем заблуждении. Уэллс, Фергюсон и Линдсей (Wells, Ferguson & Lindsay, 1981) показали это, предлагая

■ часть М. социальные воздействия

очевидцам инсценированной кражи репетировать свои ответы, перед тем как занять свидетельское место. Это увеличивало уверенность в себе тех, кто ошибался, в результате чего присяжные, слушавшие их ложные показания, оказались более склонны к осуждению невиновного. В главе 4 упоминалось о том что мы часто подстраиваемся под слушателя и вследствие этого начинаем верить в измененное сообщение. Представьте себя свидетелем спора, вдруг перешедшего в драку, в которой один из участников нанес повреждения другому. Следует судебное разбирательство, и перед процессом вкрадчивый адвокат одной из сторон расспрашивает вас. Можете ли вы слегка изменить свои показания, приведя версию драки, благоприятную для клиента этого адвоката? И если вы сделаете это, не могут ли ваши последующие воспоминания на суде быть слегка тенденциозными?

Блэр Шеппард и Нейл Видмар (Blair Sheppard & Nevil Vidmar, 1980) сообщают, что ответ на оба вопроса должен быть утвердительным. В университете Западного Онтарио они назначали нескольких испытуемых студентов свидетелями драки, а также адвокатами и присяжными. Если свидетели беседовали с адвокатами ответчика, они позднее давали на суде более благоприятные для него показания. В дальнейших экспериментах Видмар и Нэнси Лэйр (Vidmar & Nancy Lair, 1983) выяснили, что свидетели в своих показаниях отнюдь не опускают существенные подробности; они просто изменяют тон голоса и подбор слов в зависимости от того, считают ли они себя свидетелями ответчика или же потерпевшего. Оказывается, одного этого достаточно, чтобы изменить производимое на присяжных впечатление. Таким образом, не только наводящие вопросы могут исказить воспоминания очевидцев, но даже их собственные пересказы событий, которые помогают слегка подстраиваться под аудиторию.

### **БОРЬБА С ОШИБКАМИ**

Учитывая такие тенденции к искажениям, какие можно предпринять шаги, чтобы добиться безошибочности свидетелей и присяжных? Специалисты предлагают несколько идей.

#### **Подготовка полицейских интервьюеров**

Когда Рональд Фишер и его коллеги (Ronald Fisher & others, 1987) изучали видеозаписи интервью свидетелей, проведенных опытными флоридскими детективами, они обнаружили типичное явление. Вслед за начальным открытым приглашением («Расскажите мне, что вы помните») полицейские время от времени перебивали свидетеля уточняющими вопросами, в том числе такими, которые требовали сжатых ответов («Какого он был роста?»). Фишер и Эдвард Гейсельман утверждают, что в начале интервью свидетелю необходимо дать возможность изложить свои воспоминания без подсказок.

Показания будут более полными, если интервьюер поможет свидетелю припомнить события, предложив ему сначала восстановить в памяти обстановку, представить себе место действия и то, что он думал и чувствовал в этот момент. Даже показ фотографий места происшествия — скажем, магазинной кассы и кассирши, стоящей там, где ее грабили, — обычно помогает уточнить воспоминания (Cutler & Penrod, 1988). Дав очевидцу достаточно времени на свободное, без перебиваний, изложение всего, что приходит на ум, интервьюер затем подсте-

Глава 10. Социальная психология и правосудие ■ 409

гивает его память стимулирующими вопросами («Было что-нибудь необычное в его голосе? Было что-нибудь необычное в его внешности или одежде?»). Когда Фишер и его коллеги (Fisher & others, 1989, 1994) обучили детективов такой методике опроса свидетелей, объем информации, получаемой от свидетельских показаний, возрос на 50%. Благодаря такой результативности эта процедура «когнитивного интервью» была принята на вооружение полицией Северной Америки и Великобритании (Memor & Bull, 1991).

Тем не менее интервьюер должен быть крайне осторожным и избегать в своих вопросах скрытых предположений. Лофтус и Гвидо Занни (Loftus & Guido Zanni, 1975) обнаружили, что вопросы типа: «Не видели ли вы эту разбитую фару?» вызывают в два раза больше ложных воспоминаний, чем вопросы без скрытых предположений, например: «Не видели ли вы, была эта фара разбита?» Сходным образом, если завалить свидетеля массой фотографий, достоверность последующего опознания подозреваемого уменьшается (Brigham & Cairns, 1988). Свидетели, которые аналитически сравнивают фото, чтобы сузить круг подозреваемых, ошибаются чаще тех, кто сразу хватается за карточку нужного человека (Dunning & Stern, 1994).

*«В то время как принципы доказательности и другие гарантии охраняют нас в зале суда, они отсутствуют в задней комнате полицейского участка».* Эрнест Хилгард и Элизабет Лофтус (1979)

#### **Борьба с ложными опознаниями**

Случай Рона Шатфорда иллюстрирует, каким образом полицейские могут спровоцировать ложные опознания самой композицией ряда подозреваемых

*Правильность подбора ряда людей в процедуре опознания преступника. С точки*

зрения интересов подозреваемого, как отмечают Джон Бриг-хэм, Дэвид Реди и Степей Спир (1990), подбор ряда людей при опознании является правильным, «если остальные люди в этом ряду внешне достаточно похожи па подозреваемого».



410 ■ Часть II. Социальные воздействия

(Doob & Kirshenbaum, 1973). После ограбления универсального магазина в пригороде Торонто кассирша могла припомнить только, что у преступника не было галстука и он «был очень элегантно одет и выглядел симпатичным». Когда полиция поставила хорошо одетого Шатфорда в строю из одиннадцати непривлекательных мужчин, причем все они были в галстуках, кассирша легко опознала в нем «преступника». Только после того как он отсидел 15 месяцев из назначенного ему длительного срока, в этом преступлении сознался другой человек, благодаря чему Шатфорд на повторном суде был признан невиновным. Многие очевидцы опознают в ряду подозреваемых того, кто *больше всего* похож на преступника.

Гэри Уэллс (Gary Wells, 1984, 1993) сообщает, что один из способов минимизировать ошибки — это предложить свидетелям «пустой» ряд, без настоящих подозреваемых, и отсеивать тех свидетелей, кто совершит ложное опознание. Те, кто не сделает такой ошибки, окажутся более точны, когда позднее будут рассматривать действительный ряд подозреваемых. Еще один способ увеличить достоверность — просто предложить свидетелям отвечать *да* или *нет* на *последовательное* предъявление подозреваемых (Cutler & Penrod, 1988; Lindsay & Wells, 1985). Свидетели, рассматривающие только одного человека, более склонны сказать «нет», чем те, кто видит целый ряд (Gonzalez & others, 1993). Когда свидетель видит одновременно группу лиц или фотографий, он обычно склонен выбирать того, кто наиболее похож на преступника.

Полиция также может минимизировать ложные опознания с помощью инструкций, указывающих, что преступника может и не быть в ряду подозреваемых (Malpass & Devine, 1984). По сравнению с рядом из многих подозреваемых, ряд, составленный из одного подозреваемого и нескольких заведомо невиновных людей, еще больше снижает вероятность ошибки (Wells, 1993). Ряд, содержащий невиновных, позволяет полиции отсеивать свидетелей, «опознавших» их. Если же ряд составлен только из подозреваемых, у полиции нет возможности узнать, кто из свидетелей фантазирует.

Такие процедуры полицейского опознания больше всего похожи на хорошие экспериментальные методики. В них имеется контрольная группа (ряд, не содержащий подозреваемых, или ряд, в котором сомнительные свидетели пытаются выявить подозреваемого, основываясь лишь на общем его описании). В них есть экспериментатор, беспристрастный к гипотезам (сотрудник полиции, не знающий, кто является подозреваемым). Вопросы построены так, что даже отдаленно не намекают на

конкретный ответ (процедура не подразумевает, что преступник обязательно находится в ряду подозреваемых). С учетом этих социально-психологических данных канадская Комиссия правовых реформ рекомендовала новые процедуры опознания подозреваемого свидетелями, чтобы снизить в будущем вероятность новых дел типа дела Рона Шатфорда (Wells & Luus, 1990).

### Обучение присяжных

Критически ли подходят присяжные к показаниям свидетелей? Чувствуют ли они хотя бы интуитивно связь между обстоятельствами опознания и его обоснованностью? Знают ли они, в каких случаях следует принимать в расчет уверенность свидетеля? Осознают ли они, как могут повлиять на память ранее заданные наводящие вопросы, стресс, испытанный во время происшествия, промежуток

Глава 10. Социальная психология и правосудие ■ 411

\* Таблица 10-1. Факторы, влияющие на свидетельские показания ФЕНОМЕН НАСКОЛЬКО ЗНАЧИМ\*

- |  |                  |
|--|------------------|
| 1. Формулировка вопросов. На показания может повлиять то, как сформулированы задаваемые ему вопросы.   | 97% свидетеля    |
| 2. Инструкции перед опознанием. Инструкции могут повлиять на готовность свидетеля сделать опознание и/или на вероятность того, что он или она опознают данного человека. | 95% полицейских  |
| 3. Позднейшая информация. Показания зачастую основываются не только на том, что они фактически видели, но и на информации, полученной ими позже.                         | 87% свидетелей   |
| 4. Точность против уверенности. Уверенность является надежным признаком того, что его опознание точно.   | 87% свидетеля не |
| 5. Установки и ожидания. На восприятие воспоминания свидетеля могут повлиять его внутренние установки и ожидания.  | 85% и            |

\* Процент экспертов по свидетельским показаниям, согласных с тем, что «данный феномен достаточно значим, чтобы психологи учитывали его, рассматривая свидетельские показания». (Поданным Kassin, Ellsworth, Smith, 1989)

времени между событием и показаниями, факт расовой принадлежности подозреваемого, то, расплывчаты или отчетливы воспоминания о сопутствующих деталях? Исследования в Канаде, Англии и Америке выявили тот факт, что присяжные недооценивают многие из этих факторов, относительно каждого из которых установлено, что он влияет на показания свидетелей (Cutler & others, 1988; Noon & Hollin, 1987; Wells & Turtle, 1987).

Для того чтобы обучить присяжных, теперь зачастую просят специалистов осветить тему свидетельских показаний (обычно так поступают представители защиты). Цель таких консультаций — представить присяжным рассмотренную выше информацию, что должно помочь им правильно оценивать показания свидетелей как со стороны защиты, так и со стороны обвинения. Специалисты разъясняют следующее:

- Очевидцы зачастую воспринимают происходящее выборочно.
- Обсуждение событий может изменить воспоминания свидетелей или расширить их.
- Исследования, основанные на инсценировках преступлений, показали, что свидетели часто ошибочно выбирают преступника из ряда подозреваемых.
- Свидетелям особенно свойственно ошибаться, когда они пытаются опознать человека другой расы (глава 11).
- Присяжные не должны обращать внимание на уверенность, с которой свидетель дает показания.

В табл. 10-1, составленной по результатам опроса 63 экспертов в области свидетельских показаний, перечислены феномены, в отношении которых эксперты наиболее согласны между собой.

412 ■ Часть II. Социальные воздействия

Эксперименты показывают, что благодаря подобной информации присяжные более скептически относятся к показаниям и более полно обсуждают их (Loftus, 1980; Maass & others, 1985; Wells & others, 1980). Изучив условия, при которых свидетели заслуживают доверия, присяжные более склонны верить их показаниям (Cutler & others, 1989; Wells, 1986).

### ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБВИНЯЕМОГО

Согласно известному судебному юристу Кларенсу Дарроу (Clarence Darrow, 1933), присяжные редко осуждают человека, который им нравится, или оправдывают того, кто им не нравится. Он утверждает, что главная задача адвоката — вызвать у присяжных симпатию к своему подзащитному. Прав ли он? И справедливо ли другое утверждение Дарроу: «Факты, относящиеся к преступлению, сравнительно несущественны»?

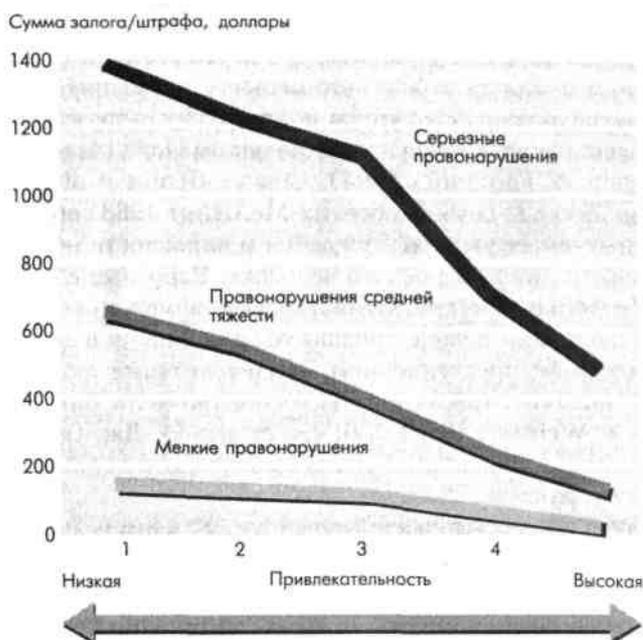
Дарроу преувеличивает. В одном исследовании свыше 3500 уголовных и около 4000 гражданских дел выяснилось, что в 4 случаях из каждых 5 судья согласился с решением присяжных (Kalven & Zeisel, 1966). Хотя все могут ошибаться, обычно доказательства достаточно очевидны, чтобы присяжные могли отбросить свои предубеждения, обратиться к фактам и вынести свой вердикт единогласно (Saks & Hastie, 1978; Visher, 1987). По отношению к присяжным Дарроу слишком циничен; факты безусловно имеют значение.



При прочих равных условиях люди часто проявляют больше мягкосердечия к физически привлекательным обвиняемым.

### Глава 10. Социальная психология и правосудие ■ 413

■ Рис. 10-4. Привлекательность и правосудие. Судьи с тexasского побережья назначали более высокие залоговые суммы и штрафы малосимпатичным обвиняемым. (По данным Downs, Lyons, 1991)



Тем не менее, когда присяжных просят вынести социальное суждение — совершил ли *этот* обвиняемый данное преступление? Совершил ли он его намеренно? — значимы не только факты. Как мы отмечали в главе 8, коммуникатор более убедителен, если он выглядит «кредитным» и привлекательным. Присяжные не могут не составить собственное впечатление о подсудимом. Могут ли они отбросить это впечатление и выносить суждения, основываясь только на фактах? Судя по весьма распространенному более мягкому отношению к обвиняемым с высоким статусом (McGillis, 1979), представляется, что имеют место культурные искажения. Но в реальных делах варьируется так много параметров — вид преступления, статус, возраст, пол и раса обвиняемого, — что факторы, влияющие на присяжных, выделить трудно. Поэтому экспериментаторы изолируют эти факторы, представляя имитированному суду присяжных одни и те же основные факты, изменяя при этом, скажем, привлекательность обвиняемого и его сходство с присяжными.

### **ФИЗИЧЕСКАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ**

Как мы увидим в главе 13, существуют стереотипы, связанные с физической привлекательностью: красивые люди обычно выглядят добропорядочными. Майкл Эфран (Michael Efran, 1974) заинтересовался тем, будет ли этот стереотип искажать суждения студентов о человеке, обвиненном в мошенничестве. Он опросил нескольких своих студентов из университета Торонто, чтобы узнать, влияет ли привлекательность на презумпцию невиновности. Они отвечали:

414 ■ Часть II. Социальные воздействия

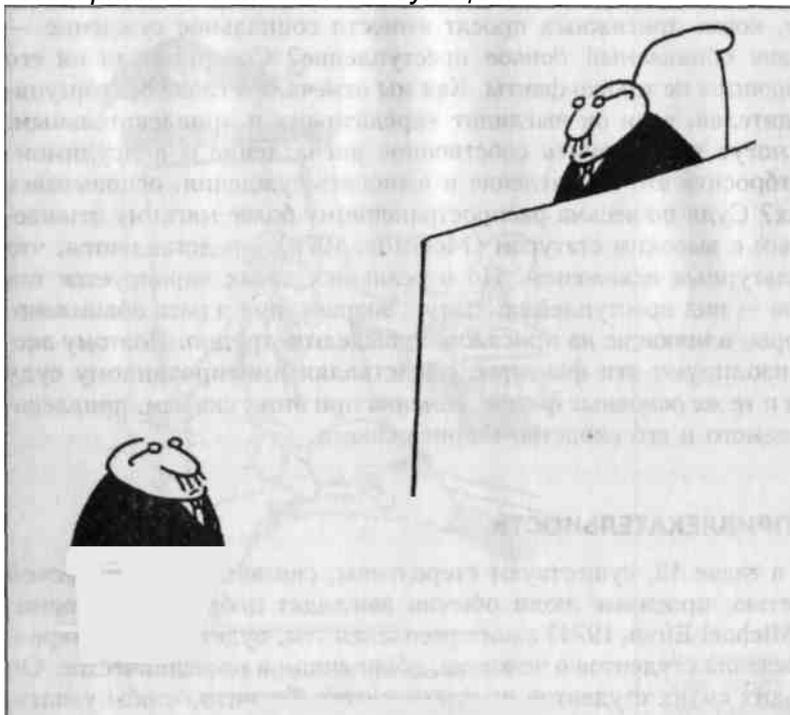
«Нет, не должна». Но ведь все-таки влияет? Да. Когда Эфран давал другим студентам описание судебного дела с фотографиями либо привлекательного либо несимпатичного обвиняемого, о симпатичном они судили как о менее виновном и предлагали для него меньшее наказание.

Другие экспериментаторы подтвердили, что, когда доказательства скудны или расплывчаты, правосудие не закрывает глаза на внешность подсудимого (Mazzela & Feingold, 1994). Диана Берри и Лесли Зебровиц-Мак-Артур (Diane Berry & Leslie Zebrovitz-McArthur, 1988) обнаружили это, когда просили испытуемых вынести суждения о виновности обвиняемого с детским личиком либо с лицом взрослого человека. Взрослые с непосредственной внешностью (с большими круглыми глазами и маленьким подбородком) выглядят более наивными и чаще признаются виновными в делах по неосторожным, а не умышленным преступлениям. Несимпатичные люди производят впечатление более опасных преступников, особенно если они сексуальные насильники (Esses & Webster, 1988). Так что то, что О. Дж. Симпсон был, по выражению одного из потенциальных присяжных, «настоящий парень», видимо, не повредило ему на суде.

Чтобы проверить, распространяются ли эти результаты на реальную жизнь, Крис Дауне и Филлип Лайонз (Chris Downs & Philip Lyons, 1991) попросили полицейских конвоиров оценить физическую привлекательность 1742 обвиняемых, появившихся перед 40 тexasскими судьями по делам о правонарушениях. Независимо от того, был ли проступок серьезным (таким как подлог), средним (приставание) или незначительным (пьянство в общественных местах),

**ш—I**

*«Наверняка невиновен. Следующий.»*



#### Глава 10. Социальная психология и правосудие ■ 415

судьи назначали малопривлекательным обвиняемым более высокие суммы залогов и штрафов (рис. 10-4). Чем объяснить этот поразительный эффект? Быть может, непривлекательные люди имеют и более низкий социальный статус? Действительно ли они более склонны уклоняться от суда или совершать преступления, как, вероятно/полагали судьи? Или судьи просто игнорировали совет римского государственного мужа Цицерона: «Окончательное благо и наивысшая обязанность для мудреца — сопротивляться видимости».

#### **СХОДСТВО С ПРИСЯЖНЫМИ**

Если Кларенс Дарроу был хотя бы отчасти прав, заявляя, что на правосудие влияют симпатии и антипатии к обвиняемому, то должны быть значимы и другие факторы, определяющие симпатии. И среди них — отмеченный в главе 8 принцип, что подобие (сходство) вызывает симпатию. Когда люди ставят себя на место присяжных, они действительно больше симпатизируют обвиняемым, имеющим общие с ними установки, религиозные ценности, расовую принадлежность и (в случаях сексуальных домогательств) пол (Selby & others, 1977; Towson & Zanna, 1983; Ugwuegbu, 1979). Вот несколько примеров.

■ Когда Пол Амато (Paul Amato, 1979) давал австралийским студентам ознакомиться со свидетельствами, уличающими политика либо левой, либо правой ориентации в краже со взломом, совершенной по политическим мотивам, те находили за обвиняемым меньше вины, если его политические взгляды были сходны с их собственными.

■ Когда Куки Стивен и Уолтер Стивен (Cookie Stephan & Walter Stephan, 1986) имитировали с англоязычными испытуемыми суд над человеком, обвиняемым в насилии, присяжные были более склонны к оправданию, если показания обвиняемого давались на английском, а не в переводе с испанского или тайского языка.

■ За «белую преступность», такую как растраты и подлоги, имитационные присяжные (в основном белые) более сурово карают белых обвиняемых (Mazzella & Feingold, 1994), а за насильственные преступления — черных обвиняемых (Sweeney & Hapey, 1992). В реальных уголовных делах, где обвиняемым грозит высшая мера наказания, как сообщает Крейг Ханей (Craig Hapey), данные «со всей страны свидетельствуют, что черных излишне сурово наказывают в качестве обвиняемых или недооценивают в качестве жертв, или и то и другое». Так, черных за убийство белых приговаривают к смертной казни чаще, чем белых за убийство черных.

Представляется, что мы больше симпатизируем обвиняемому, с которым можем себя идентифицировать. Если мы считаем, что *мы* не способны на такое преступление, то можем предположить, что кто-то, похожий на нас, тоже вряд ли совершал его. Это помогает понять, почему проведенный перед началом процесса над О. Дж. Симпсоном национальный опрос выявил то обстоятельство, что 77% белых и лишь 45% черных считали выдвинутые против него обвинения «достаточно сильными» (Smolowe, 1994). И это же помогает понять бурные волнения, последовавшие за первоначальным оправданием (в составе присяжных не было ни одного черного) полицейских, избивших Родни Кинга.

416 ■ Часть II. Социальные воздействия

Люди возмущались. А интересно, если бы безоружного белого после автомобильной погони арестовали четверо черных полицейских и видеокамера зафиксировала, как они его безжалостно избивают, оправдали бы их те же самые присяжные?

В идеале присяжные должны оставить свои пристрастия за порогом зала суда и начинать процесс без предубеждений. Это подразумевает Шестая поправка к Конституции США: «Обвиняемому должно предоставляться право на скорый и публичный суд беспристрастных присяжных». В своем стремлении к объективности система правосудия подобна науке — предполагается, что и ученые и присяжные должны отсеивать и взвешивать доказательства. И в правосудии и в науке существуют правила, определяющие то, какие факты имеют отношение к делу. И там и там ведется тщательная регистрация информации и предполагается, что другие люди, получив те же самые свидетельства, придут к аналогичным выводам.

Когда улики однозначны и присяжные сосредотачиваются на них (перечитывая показания свидетелей и обсуждая их смысл), влияние их предубеждений действительно минимально (Kaplan & Scherschling, 1980). Качество доказательств значит больше, чем предубеждения присяжных.

### **УКАЗАНИЯ СУДЬИ**

Судья призывает присяжных в зале суда игнорировать пристрастную информацию. Все мы можем припомнить фильмы про суд, где адвокат восклицает: «Я протестую, ваша честь!» — и если судья принимает возражения, то он указывает присяжным игнорировать наводящий вопрос другой стороны или реплику свидетеля. Почти во всех штатах США ныне принят статут «экранирования изнасилований», который запрещает или ограничивает показания, касающиеся предыдущей сексуальной активности жертвы. Такие показания, хотя и не относящиеся к конкретному делу, могут вызвать у присяжных симпатии к подсудимому насильнику, заявляющему, что женщина была согласна на половой акт (Borgida, 1981; Cann & others, 1979).

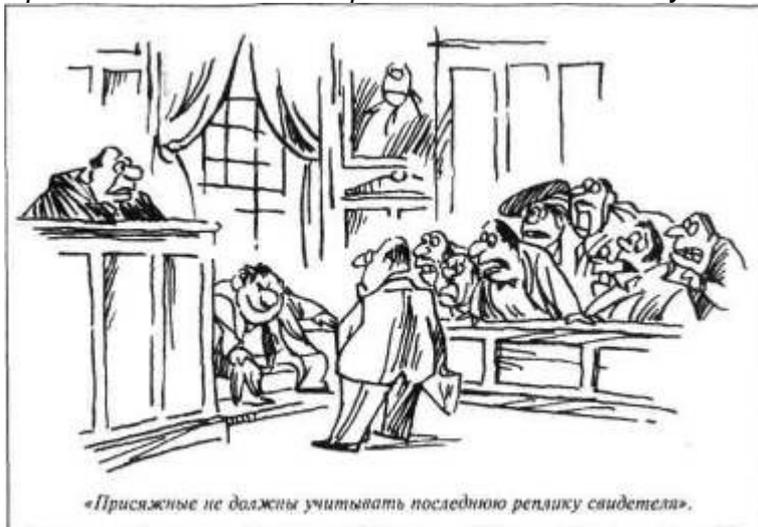
Если такие правдивые, незаконные и порочащие показания все-таки будут подстроены защитой или вырвутся у свидетеля, смогут ли присяжные выполнить указания судьи и проигнорировать эти показания? Достаточно ли для этого напоминаний судьи о том, что «вопрос не в том, нравится или не нравится вам обвиняемый, но в том, совершил ли он данное преступление»?

Весьма вероятно, что нет, недостаточно. Несколько экспериментаторов сообщают, что присяжным трудно игнорировать порочащие свидетельства, такие как прежние судимости обвиняемого. В одном исследовании Стэнли Сью, Рональд Смит и Кэти Колдуэлл (Stanley Sue, Ronald Smith & Cathy Caldwell, 1973) дали студентам университета Вашингтона описание разбоя с убийством в магазине и резюме материалов обвинения и защиты. Пока доводы обвинения были слабы, никто не признавал обвиняемого виновным. Когда к

этим слабым доказательствам была добавлена запись уличающего телефонного разговора подсудимого, его признали виновным около трети присяжных. Указания судьи на тот факт, что эта запись не является законным доказательством и присяжные должны ее игнорировать, не смогли затушевать эффект этого дискредитирующего свидетельства.

Глава 10. Социальная психология и правосудие ■ 417

*Присяжным нелегко стереть из памяти недопустимые показания.*



Реактивное сопротивление:

*мотив защитить или восстановить свое ощущение свободы (см. с. 305)*

И действительно, Шарон Вулф и Дэвид Монтомгери (Sharon Wolf & David Montgomery, 1977) обнаружили, что распоряжение судьи игнорировать показания — «Сказанное не должно иметь значения при рассмотрении вами дела. Вы обязаны отбросить эти показания» — способно привести к обратному эффекту, усиливая впечатление от показаний. Возможно, такие заявления вызывают у присяжных *«реактивное сопротивление»*. А может быть, внимание присяжных фиксируется на недопустимых показаниях, как в том случае, если я скажу вам *не* смотреть на свой нос, когда вы дочитаете это предложение. Судьям намного легче стереть недопустимые показания из судебного протокола, чем из памяти присяжных. Как иногда говорят юристы, «удар гонга не вернешь назад».

Присяжным также трудно игнорировать досудебное обсуждение в прессе, что подтвердил Джеффри Крамер с коллегами (Geoffrey Kramer, 1990). В своем широкомасштабном эксперименте он давал почти 800 исполняющим роль присяжных (большинство из которых состояли в настоящем реестре присяжных) ознакомиться с обвиняющими сообщениями средств массовой информации о прошлых судимостях человека, подозреваемого в ограблении супермаркета. После того как присяжные смотрели повтор процесса в видеозаписи, они либо выслушивали, либо не выслушивали наставления судьи, призывавшего их не учитывать досудебное обсуждение дела в масс-медиа. Эффект от увещаний судьи отсутствовал. Более того, для людей, чье мнение было искажено такой досудебной гласностью, характерно было отрицание ее воздействия, что затрудняет отсев предвзятых присяжных (Moran & Cutler, 1991). В экспериментах даже речительство «условных» присяжных в своей беспристрастности и готовности отвергнуть предварительную информацию не уничтожило эффект досудебной огласки (Dexter & others, 1992). По-видимому, адвокаты О. Дж. Симпсона имели веские причины тревожиться по поводу досудебной шумихи в средствах массовой информации. А судья Ито имел все основания запретить

8 ■ Часть II. Социальные воздействия

#### ЗА КУЛИСАМИ

«Когда я стал аспирантом университета Иллинойса, мой руководитель, Джеймс Дэвис начал изучать влияние размера группы на ее решения. В это самое время Верховный суд как раз предположил, что количество присяжных не имеет большого значения. Тог-да

Джим решил провести при моей помощи эксперименты с численностью присяжных. Слушая имитированные судебные заседания, я был очарован пронизательными аргументами присяжных, смесью поразительно точных и сфабрикованных воспоминаний, их предрассудками, их попытками убедить или принудить и их эпизодической смелостью выступать в одиночестве против всех. Здесь передо мной воплощалось в жизнь так много психологических процессов, которые я ранее изучал! Хотя наши студенты-присяжные помнили, что они только моделируют реальный суд, они действительно старались прийти к справедливому решению. С тех пор как мне впервые удалось услышать эти судебные дебаты, я понял, что исследование поведения присяжных — это моя тема».

*НОРБЕРТ КЕРР (Norbert Kerr), Мичиганский государственный университет*

присяжным знакомиться с соответствующей информацией и отдать приказ изолировать их на время процесса.

Тем не менее судьи все-таки способны влиять на присяжных. Судьи начинают любой судебный процесс, имея собственное мнение, о котором неуловимо дают знать присяжным. Присяжные иногда догадываются о мнении судьи и учитывают его (Hart, 1995). Анализ записанного на пленку поведения судей во время процессов в муниципальных судах показал, что их предварительное мнение о деле влияет на их невербальное поведение — на тон их указаний, на то, когда они кивают головой, улыбаются и хмурят брови, что в свою очередь влияет на выносимый позднее вердикт присяжных (Blanc & others, 1985).

Чтобы уменьшить эффект от показаний, которые не следует принимать во внимание, судьи должны *предостерегать* присяжных, что некоторые виды показаний, такие как сексуальная предыстория жертвы изнасилования, не имеют отношения к делу. Если на основе подобных свидетельств у присяжных уже сформировалось впечатление, эффект от указаний судьи гораздо меньше (Borgida & White, 1980; Kassin & Wrightsman, 1979). Таким образом, как сообщает Вик-ки Смит (Vicki Smith, 1991), досудебная тренировочная сессия себя окупает. Обучение присяжных правилам судебной процедуры и стандартам доказательности вызывает у них большую степень понимания процессуальных тонкостей и готовность воздерживаться от вынесения суждений до получения всей информации по делу.

И все же лучше, если судья может пресечь недопустимые показания до того, как присяжные услышат их, — например, записывая показания на пленку и делая необходимые купюры. Показания «вживую» и в видеозаписи почти не различаются по своему воздействию, как и в случае предъявления для опознания живых подозреваемых или их видеоизображений (Cutler & others, 1989; Miller & Fontes, 1979). Не исключено поэтому, что суды будущего будут оборудованы телеэкранами, позволяющими показывать изображение в натуральную величину. Критики убеждены, что такая процедура не позволит присяжным увидеть, как обвиняемый и прочие лица реагируют на свидетелей. Сторонники же такой процедуры доказывают, что видеозапись не только позволит судье отредактировать показания, но также ускорит процесс и предоставит присяжным возможность обсудить решающие события до того, как они сотрутся из памяти.

Глава 10. Социальная психология и правосудие ■ 419

### **ДРУГИЕ ПРОБЛЕМЫ**

Мы рассмотрели три действующих в зале суда фактора — показания свидетелей, характеристики обвиняемого и наставления судьи.

Исследователи изучают также влияние многих других факторов. Например, Норберт Керр и его коллеги (Norbert Kerr & others, 1978, 1981, 1982) из Мичиганского государственного университета исследовали такие проблемы: снижает ли суровое потенциальное наказание (скажем, смертный приговор) готовность присяжных вынести обвинительный вердикт, и не было ли поэтому стратегическим ходом со стороны лос-анджелесских прокуроров не потребовать смертной казни для О. Дж. Симпсона? Отличаются ли суждения опытных присяжных от суждений новичков? Будет ли обвинение более суровым, если *жертва* привлекательна или сильно пострадала? Данные Керра показывают, что ответ на все три вопроса должен быть утвердительным.

Эксперименты Марка Алике и Терезы Дэвис (Mark Alicke & Teresa Davis, 1989), а также Майкла Энзле и Венди Хокинза (Michael Enzle & Wendy Hawkins, 1992) показали, что характеристики жертвы могут влиять на суждения присяжных о виновности и наказании обвиняемого, даже если они были не известны последнему. Рассмотрим дело 1984 года о «бдительном пассажире метро» Бернарде Готце. Когда 4 подростка в нью-йоркском метро потребовали у него 5 долларов, испуганный Готц вытащил заряженный револьвер и выстрелил в каждого хулигана, из-за чего один из подростков остался частично парализованным. Когда Готца обвинили в покушении на человеческую жизнь, поднялся шум, публика поддержала его, в том числе из-за того, что, как выяснилось, за парнями вился Длинный след криминала и у троих из них были спрятаны заточенные отвертки. Хотя Готц ничего этого не знал, он был оправдан по статье о покушении и осужден только за нелегальное хранение оружия.

## **РЕЗЮМЕ**

В сотнях современных экспериментов под следствием находились судебные процедуры. Социальные психологи проводили свои эксперименты, предполагая, что зал суда обеспечивает естественный контекст для изучения того, каким образом у людей формируются суждения и могут ли социально-психологические принципы и методы пролить новый свет на существенные проблемы правосудия.

Во время процесса присяжные выслушивают показания, составляют собственное впечатление о подсудимом и получают инструкции судьи. В каждой из этих стадий на их суждения могут повлиять скрытые факторы.

Эксперименты выявляют тот факт, что и свидетели и присяжные легко поддаются иллюзии, будто ментальный «механизм» записи-воспроизведения у конкретного свидетеля работает без существенных искажений. Но по мере того как свидетели реконструируют и пересказывают свои воспоминания об увиденном, в эти воспоминания вкрадываются ошибки. Исследователи предлагают способы отслеживания таких ошибок как в самих показаниях очевидцев, так и при учете этих показаний присяжными.

Относящиеся к делу факты обычно бывают в достаточной степени бесспорными, чтобы присяжные могли отбросить свои предубеждения и вынести спра-

420 ■ Часть II. Социальные воздействия

ведливое решение. Когда же доказательства неоднозначны, присяжные склонны интерпретировать их в соответствии со своими предвзятыми мнениями и симпатизировать обвиняемому, если он привлекателен или чем-то похож на них самих.

Если присяжные подвергаются действию тенденциозной досудебной шумихи вокруг дела или слышат недопустимые показания, выполняют ли они инструкцию судьи игнорировать эту информацию? В имитированных процессах такое распоряжение судьи иногда выполняется, но зачастую — нет, особенно если указание поступило *после* того, как впечатление уже было произведено.

## **■ ПРИСЯЖНЫЕ КАК ИНДИВИДУАЛЬНОСТИ**

*Вердикт присяжных во многом зависит от того, что происходит в зале суда, — от показаний свидетелей, характеристик обвиняемого, инструкций судьи. Но вердикт также зависит от того, каким образом присяжные, индивидуально и на уровне группы, обрабатывают информацию.*

Влияние судебного процесса на «среднестатистического присяжного» заслуживает внимания. Однако в действительности среднестатистического присяжного не существует; каждый приходит в суд со своей индивидуальностью и со своими установками. Но в процессе обсуждения присяжные так или иначе влияют друг на друга. Ключевой вопрос заключается в том, как влияют на вердикт индивидуальные диспозиции присяжных и их совместная работа в качестве группы.

## **СПОСОБНОСТЬ ПРИСЯЖНЫХ РАЗОБРАТЬСЯ В СУЩЕСТВЕ ДЕЛА**

Чтобы проникнуть в суть когнитивных процессов присяжных, Нэнси Пеннингтон и Рейд Хасты (Nancy Pennington & Reid Hastie, 1993) изучали мыслительные процессы «условных» присяжных (выбранных из судебного реестра потенциальных присяжных), которые присутствовали на имитации реального проходившего судебного процесса. Принимая решение, присяжные в первую очередь стараются составить фабулу событий,

которая согласовалась бы со всеми известными фактами. Ознакомившись с одним процессом по делу об убийстве, часть присяжных пришла к выводу, что обвиняемый, разозленный предшествующей ссорой, схватил нож, разыскал свою жертву и нанес ей смертельную рану. Другие же полагали, что испуганный обвиняемый выхватил нож в целях самообороны, когда наткнулся на потерпевшего. В начале обсуждения присяжные часто бывают поражены тем, что кто-то реконструирует фабулу событий иначе, чем они сами. Это подразумевает то обстоятельство — которое действительно подтверждается исследованиями, — что присяжные вполне поддаются убеждению, если юрист приводит свои доводы в форме повествования. По делам о серьезных преступлениях — по ним обвинительные приговоры в масштабе страны выносятся в 80% случаев — обвинение чаще, чем защита, использует для убеждения литературные формы построения повествования.

#### Глава 10. Социальная психология и правосудие ■ 421

Кроме того, присяжные должны правильно воспринимать указания судьи относительно возможной категории вердикта. Чтобы эти указания сработали, присяжные прежде всего должны понять их. В целом ряде исследований обнаруживается, что часто присяжные не понимают стандартной казуистики в инструкциях судьи. В зависимости от вида преступления присяжные могут услышать, например, что стандарт доказательности — это «преобладание уличающих обстоятельств», или «недвусмысленные и убедительные показания», или «доказательства вне разумных сомнений». Подобные фразы могут иметь один смысл в юриспруденции и другой — в умах присяжных (Kagehiro, 1990). При исследовании инструкций судьи по уголовным делам в Неваде оказалось, что видевшие их в видеозаписи присяжные смогли ответить только на 15% из 89 вопросов, касавшихся того, о чем они только что узнали (Elwork & others, 1982).

Изучив реальные дела и опрашивая участвовавших в них присяжных, Стивен Адлер (Stephen Adler, 1994) обнаружил «множество искренних, серьезных людей, которые — по разным причинам — упустили из виду ключевые обстоятельства, отвлеклись на несущественные вопросы, поддались трудновывявляемым предубеждениям, не сумели раскусить дешевые приемы, манипулирующие чувствами симпатии и ненависти и в целом не справились со своей задачей». К суду над Имельдой Маркое, обвиненной в переводе в американские банки на свое имя сотен миллионов долларов из казны филиппинского государства, юристы не допускали никого, кто был бы осведомлен о ее роли в диктаторском режиме ее мужа. Плохо подготовленные к пониманию сложных финансовых дел, неинформированные люди, вошедшие в состав присяжных, поддались чувству симпатии к Имельде, одетой в черное, перебирающей четки и утирающей слезы (Adler, 1994).

Присяжные могут еще больше запутаться, если критерии изменяются при переходе судебного процесса от стадии определения виновности к стадии назначения наказания (Luginbuhl, 1992). В Северной Каролине, например, присяжные осуждают человека, только если обвинение «доказано и не вызывает разумных сомнений». Но «преобладание несомненных свидетельств» является достаточным основанием для отмены смертного приговора из-за смягчающих обстоятельств, таких как трудное детство. И наконец, присяжные должны сравнить свои представления с категориями вердикта. Используя судебные дефиниции, такие, скажем, как «адекватная самооборона», присяжные должны решить, соответствует ли тезис «приперт к стенке» их собственному пониманию условий, при которых «невозможно спастись бегством». Зачастую абстрактные, перегруженные терминами юридические формулировки проигрывают по сравнению с имеющимися у присяжных собственными образами («мысленными прототипами») данного преступления. Вики Смит (Vicki Smith, 1991) сообщает, что — независимо от формулировок судьи — если действия обвиняемого соответствуют представлениям присяжных о «вандализме», «оскорблении» или «грабеже», то они, скорее всего, сочтут его виновным.

Экспертиза крови, найденной на месте убийства жены О. Дж. Симпсона и ее приятеля, установила, что набор белков соответствует крови Симпсона, а не его жертв. Узнав, что только 1 человек из 200 имеет такую группу крови, некоторые предположили, что с

вероятностью 99,5% Симпсон — преступник. На это защита возразила, что соотношение 1 к 200 означает, что преступником может

422 ■ Часть II. Социальные воздействия

быть любой из по крайней мере 40 000 человек в Лос-Анджелесе и его окрестностях. Ознакомившись с таким аргументом, как сообщают Уильям Томпсон и Эдуард Шуман (William Thompson & Edward Schumann, 1987), 3 человека из 5 пренебрегают результатами экспертизы группы крови. На самом деле представители обеих сторон ошибались. Экспертиза явно имеет отношение к делу, поскольку очень немногих из этих 40 000 человек есть смысл рассматривать в качестве подозреваемых. Но аргумент о 99,5% не учитывает тот факт, что Симпсон попал в подозреваемые еще и по причине соответствия его группы крови.

Когда обнаружилось соответствие крови Симпсона по более точному ДНК-тесту, обвинители ликовали, потому что шансы случайного совпадения составляли теперь 1 из 170 миллионов, в то время как защита продемонстрировала разногласия экспертов по вопросу о надежности тестирования ДНК. Однако Гэри Уэллс (Gary Wells, 1992) сообщает, что, даже если люди (в том числе опытные судьи) понимают, что такое статистическая вероятность, она может быть для них неубедительна. По-видимому, выкладки должны быть подтверждены правдоподобной историей. Именно поэтому, как сообщает Уэллс, одна мать из Торонто проиграла иск на алименты с предполагаемого отца своего ребенка, несмотря на то, что экспертиза крови определила вероятность отцовства в 99,8%. Она проиграла после того, как мужчина получил слово и доходчиво отменил все обвинения.

Понимание того, как присяжные трактуют юридические инструкции и статистическую информацию, является первым шагом к совершенствованию суда. Следующим шагом может быть разрешение присяжным вести записи, вместо того чтобы вынуждать их полагаться на собственную память при обработке сложной информации (Bourgeois & others, 1993). Еще один шаг — разработка и проверка способов более ясного и эффективного представления информации, то есть как раз то, чем сейчас заняты некоторые социальные психологи. Например, если судья формулирует требуемый стандарт доказательности в количественных категориях (скажем, уверенность на 51%, 71% или 91%), присяжные понимают его и реагируют соответственно (Kagehiro, 1990). И наверняка можно было намного проще изложить присяжным требования Акта о смертной казни в штате Иллинойс — не подводить обвиняемого под смертный приговор в случае убийства при смягчающих обстоятельствах: «Если вы не признаете единогласно после рассмотрения всех свидетельств по делу, что в нем не существует смягчающих обстоятельств, достаточных для того, чтобы отменить назначение приговора в виде смертной казни, то вы должны подписать вердикт, который обязывает суд назначить иное наказание, чем смертная казнь» (Diamond, 1993).

### **ОТБОР ПРИСЯЖНЫХ**

Учитывая разнообразие индивидуальных качеств присяжных, могут ли стороны, вовлеченные в судебную тяжбу, использовать процесс отбора присяжных

' В США приговор выносит судья (причем его выбор весьма ограничен), а вердикт присяжных только квалифицирует виновность и категорию преступления — «невиновен», «виновен в непредумышленном убийстве» и т. п. {Прим. черен.}

Глава 10. Социальная психология и правосудие ■ A2'

для получения каких-либо преимуществ? Согласно юридическому фольклору, иногда могут. Как откровенно признался один президент Американской ассоциации судебных юристов: «Судебные юристы остро восприимчивы к нюансам человеческого поведения, что позволяет им замечать мельчайшие следы предубеждений или неспособности прийти к адекватному решению» (Vigam, 1977).

Прекрасно зная, насколько мы подвержены ошибкам в своих оценках других людей, социальные психологи усомнились, что адвокатам удалось обзавестись чувствительными социальными счетчиками Гейгера. В нескольких знаменитых процессах социологи использовали «научный метод отбора присяжных», чтобы помочь адвокатам отсеять склонных к антипатии. Один громкий процесс состоялся над двумя бывшими членами

президентского кабинета Никсона, консерваторами Джоном Митчеллом и Морисом Стансом. Опросы показали, что, с точки зрения защиты, худшими из возможных присяжных были бы «либералы, евреи, демократы, читатели "Нью-Йорк тайме" или "Пост", аудитория Уолтера Кронкайта, интересующиеся политикой и хорошо информированные об Уотер-гейте» (Zeisel & Diamond, 1976). Из первых девяти процессов, основанных на «научных» методах отбора, защита выиграла семь (Hans & Vidmar, 1981; Wrightsman, 1978). Более свежий пример — адвокаты О. Дж. Симпсона также использовали консультантов по отбору присяжных (Lafferty, 1994).

Ныне многие судебные юристы применяют теорию отбора присяжных, чтобы определить вопросы, при помощи которых можно было бы выявить присяжных, предубежденных против их клиента. Сообщается, что доход фирм по отбору присяжных составляет ни много ни мало 25 миллионов долларов ежегодно и большинство клиентов удовлетворены результатами (Gayoso & others, 1991; Moran & others, 1994). Большинство присяжных в ответ на заявление судьи: «Поднимите руку, если вы читали об этом деле что-либо, что могло бы вызвать у вас предубеждение» — не признаются прямо в своей предвзятости. Чтобы выявить ее, нужны дальнейшие расспросы. Например, если судья разрешает адвокату проверить установки потенциальных присяжных относительно наркотиков, тот зачастую может предсказать их вердикт в деле по нелегальному обороту наркотиков (Moran & others, 1990). Подобным же образом люди, признающие, что они «не слишком-то доверяют мнениям психиатров», менее благоприятны для стороны защиты, старающейся доказать, что подзащитный находился в состоянии невменяемости (Cutler & others, 1992). Несмотря на шумиху — и сомнения этического порядка — вокруг научного отбора присяжных, эксперименты показывают, что установки и индивидуальные характеристики не всегда определяют вердикт. Как предостерегают Стивен Пенрод и Брайан Катлер (Steven Penrod & Brain Cutler, 1987), не существует «ни волшебных вопросов для потенциальных присяжных, ни даже гарантии, что данный конкретный опрос выявит нужную взаимосвязь между установками и поведением или индивидуальностью и поведением». Исследователи Майкл Сакс и Рейд Хасты (Michael Saks & Reid Hastie, 1978) подтверждают это: «Научные изыскания однозначно доказывают, что обстоятельства дела являются существенно более сильным фактором, определяющим вердикт присяжных, нежели их индивидуальные характеристики». В суде публичная клятва присяжных судить по справедливости и наставление судьи «быть беспристрастными» сильно увеличивают приверженность большинства присяжных принципам правосудия.

#### 424 ■ Часть II. Социальные воздействия

Эксперименты показывают, что личность присяжных и их общие внутренние установки имеют значение лишь тогда, когда доказательства расплывчаты. Однако, как отмечает Гэри Моран и его соавторы (Gary Moran), если научный отбор присяжных сможет предсказать их склонности хоть чуточку лучше, чем интуиция вашего адвоката, разве не ухватитесь вы за такое подспорье, когда вам грозит смертная казнь?

И все же наибольшее значение имеют обстоятельства дела, особенно аргументы обвинения. Сакс и Хасты полагают, что, «несмотря на нашу личностную уникальность, различия в поведении людей, присяжные они или нет, значительно перекрываются сходством. Более того, разнообразие ситуаций, с которыми мы можем столкнуться, намного больше, чем разнообразие людей, сталкивающихся с этими ситуациями».

#### **ПРИСЯЖНЫЕ, ПОЛНОМОЧНЫЕ ВЫНОСИТЬ РЕШЕНИЕ О СМЕРТНОЙ КАЗНИ**

В спорных делах тем не менее решающим может оказаться как раз то, кто именно был отобран в состав присяжных. В уголовных процессах людям, которые ничего не имеют против смертной казни — и которые поэтому допускаются в состав жюри, когда возможен смертный приговор, — более свойственно вставать на сторону обвинения, ощущать, что суд нянчится с преступниками, и неодобрительно относиться к реализации конституционных прав обвиняемого (Bersoff, 1987). Проще говоря, те, кто одобряет смертную казнь, больше озабочены борьбой с преступностью и меньше — свершением правосудия. Отвергая кандидатуры потенциальных присяжных, испытывающих по отношению к смертной казни нравственные сомнения, суд набирает жюри, наиболее склонное к признанию обвиняемого виновным. Как сообщает Крейг Хэней (Craig Haney,

1993), социологи «практически единогласны... в вопросе об искажающем эффекте отбора по принципу отношения к смертной казни». Исследовательские отчеты «однообразны», пишет Феба Эллсворт (Phoebe Ellsworth, 1985): «На обвиняемого в процессах, допускающих высшую меру наказания, ложится дополнительный груз в виде присяжных, предрасположенных признать его виновным». Кроме того, присяжные, склонные к обвинениям, более авторитарны — более непреклонны, суровы, глухи к смягчающим обстоятельствам, а также презрительно относятся к тем, чей социальный статус невысок (Gerbasl & others, 1977; Luginbuhl & Middendorf, 1988; Moran & Comfort, 1982, 1986; Werner & others, 1982).

Поскольку система правосудия опирается на традиции и прецеденты, результаты подобных исследований очень медленно внедряются в юридическую практику. В 1986 году Верховный суд США далеко не единогласным решением отменил постановление суда низшей инстанции о том, что «присяжные, ответственные за вынесение приговора смертной казни» действительно были

*«Разновидность присяжных, которых не тревожит перспектива послать человека на смерть... это разновидность присяжных, которые слишком легко готовы проигнорировать презумпцию невиновности, принять версию обвинения и вынести обвинительный вердикт».* «Уайтерспун против Иллинойс», 1968

Глава 10. Социальная психология и правосудие ■ <из

выбраны небеспристрастно. Эллсворт (Ellsworth, 1989) полагает, что Верховный суд в этом случае отверг убедительные и надежно воспроизводимые доказательства частично из-за своей «идеологической приверженности к высшей мере», а частично — из-за хаоса, который был бы неизбежен, если бы приговоры тысяч людей из цепочки казненных пришлось бы пересматривать.

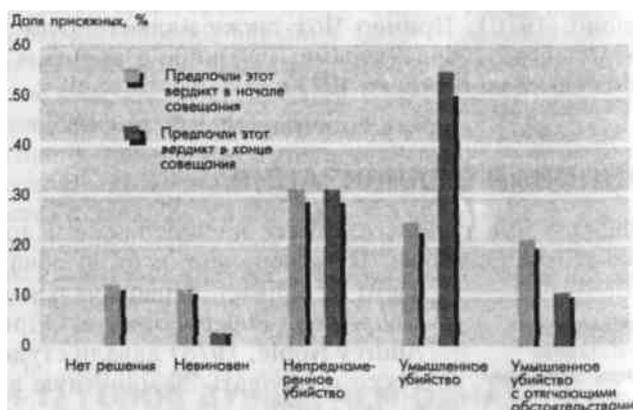
#### ■ ПРИСЯЖНЫЕ КАК ГРУППА

Представьте себе присяжных, которые по окончании процесса входят в совещательную комнату, чтобы начать обсуждение. Исследователи Гарри Калвен и Ганс Цайзел (Harry Kalven & Hans Zeisel, 1966) сообщают, что с вероятностью примерно в<sup>2</sup> в начале обсуждения мнения присяжных относительно вердикта *не* будут совпадать друг с другом. Однако после дискуссии шансы на то, что у них возникнет консенсус, повышаются до 95%. Очевидно, имеют место групповые влияния.

В одних только Соединенных Штатах 300 000 раз в году маленькие группы, набранные из 3 миллионов человек, которые призваны выполнить обязанности присяжных, собираются вместе и ищут групповое решение (Kagehiro, 1990). Подвергаются ли они тем же социальным влияниям, что и другие принимающие решения группы, — влиянию большинства и меньшинства, групповой поляризации, групповому мышлению? Начнем с простого вопроса: если мы знаем первоначальные склонности присяжных, сможем ли мы предсказать их вердикт?

Закон запрещает наблюдать за настоящими присяжными. Поэтому исследователи моделируют судебные процессы, знакомя с делом имитационное жюри присяжных и предоставляя ему обсуждать это дело подобно тому, как это делают настоящие присяжные. В серии таких экспериментов в университете Иллинойса Джеймс Дэвис, Роберт Холт, Норберт Керр и Гэрольд Стас-

■ **Рис. 10-5. Групповая поляризация у присяжных.** В максимально приближенной к действительности имитации процесса по делу об убийстве 828 присяжных штата Массачусетс заявили о своем первоначальном мнении, а затем обсуждали дело в группах в течение периода от 3 часов до 5 дней. Обсуждение усилило первоначальную тенденцию признать подсудимого виновным. (По данным Hastic & others, 1983)



#### 426 ■ Часть II. Социальные воздействия

сер проверяли различные математические модели для предсказания групповых решений, в том числе решений имитационного жюри (Davis & others, 1975, 1977, 1989; Kerr & others, 1976). Может ли некая математическая комбинация первоначальных решений людей предсказать их окончательное групповое решение? Дэвис и его коллеги обнаружили, что наилучшая модель прогноза изменяется в зависимости от природы проблемы. Однако в нескольких экспериментах лучше всего работала модель «большинства в две трети»: групповой вердикт обычно являлся тем вариантом, к которому с самого начала склонялись по меньшей мере две трети присяжных. При отсутствии такого соотношения дело шло к «зависанию» жюри.

Подобным же образом проведенные Калвеиом и Цайзелем исследования присяжных показали, что в 9 случаях из 10 окончательный вердикт получал большинство еще при первом голосовании. Хотя вы или я можем воображать себя мужественным присяжным-одиночкой, который переспорил большинство, факт состоит в том, что такое случается редко.

#### **ВЛИЯНИЕ МЕНЬШИНСТВА**

Хотя и редко, но бывает так, что побеждают те, кто сначала был в меньшинстве. В процессе над Митчеллом и Стэнсом четверо присяжных, которые были за оправдание, настаивали на своем и в конце концов победили. Из исследований влияния меньшинства мы знаем, что находящиеся в меньшинстве присяжные наиболее убедительны, если они последовательны, упорны, уверены в себе и особенно если им удастся заполучить перебежчиков из

Влияние меньшинства:

*смотри страницы 391-397*

большинства.

По иронии судьбы, наиболее влиятельным членом меньшинства во время суда над Митчеллом и Стэнсом был высокообразованный читатель «Нью-Йорк тайме» Эндрю Чоа — совсем не соответствующий стереотипу присяжного, симпатизирующего защите. Но Чоа был ревностным сторонником Ричарда Никсона и вице-президентом банка, который снискал расположение других присяжных различными способами, такими как закрытые просмотры фильмов, проходившие в специально оборудованном кинозале его банка (Zeisel & Diamond, 1976). Пример Чоа также иллюстрирует один общий результат в экспериментах с присяжными: мужчины с высоким статусом наиболее влиятельны (Gerbasí & others, 1977).

#### **ГРУППОВАЯ ПОЛЯРИЗАЦИЯ**

Совещание присяжных изменяет мнения также и другим, в высшей степени любопытным способом. В экспериментах было обнаружено, что обсуждение часто усиливает первоначальные предрасположенности.

Групповая поляризация:

*смотри страницы 374-383*

Например, Роберт Брей и Одри Нубл (Robert Bray & Audrey Noble, 1978) давали студентам университета Кентукки., послушать 30-минутную запись судебного прсщес-са над убийцей. Затем, предполагая, что подсудимый был признан виновным, студенты

предлагали срок приговора. Группы с ярко выраженной авторитарной тенденцией первоначально предла-

Глава 10. Социальная психология и правосудие ■ 427

гали суровое наказание (56 лет), а после совещания — еще более суровое (68 лет). Группы с низкой авторитарностью были изначально гораздо мягче (38 лет), а после обсуждения смягчились еще больше (29 лет).

Подтверждение того факта, что в жюри присяжных имеет место групповая поляризация, было получено в широкомасштабном исследовании, в котором Рейд Хасты, Стивен Пенрод и Нэнси Пеннингтон (Reid Hastie, Steven Pebrod & Nancy Pennington, 1983) собрали вместе 69 составов жюри, в каждом по двенадцать человек из числа граждан Массачусетса с обязанностями присяжных. Им показывали воспроизведение реального процесса по делу об убийстве, причем роли исполняли опытные судьи и настоящие адвокаты. Затем каждому составу присяжных дали неограниченное время для обсуждения дела в совещательной комнате. Как показано на рис. 10-5, улики были серьезны: четверо из каждых пяти присяжных перед обсуждением голосовали за виновность, но не были достаточно уверены, так что наиболее популярным было слабое обвинение в непредумышленном убийстве. После обсуждения практически все были согласны с тем, что подсудимый виновен, и большинство теперь предпочитали более суровый вердикт — убийство второй степени. Их первоначальная склонность усилилась за время обсуждения.

### **МИЛОСЕРДИЕ**

Во многих экспериментах проявился еще один любопытный эффект обсуждения: когда доказательства не столь убедительны, как в только что описанном эксперименте, обсуждение может смягчить присяжных (MacCoun & Kerr, 1988). Это уточняет «правило большинства в две трети»: даже если незначительное большинство настаивает на оправдании, оно обычно побеждает (Stasser & others, 1981). Более того, меньшинство, предлагающее оправдание, имеет больше шансов победить, чем меньшинство, предлагающее осуждение (Tindale & others, 1990). Исследование реальных присяжных подтверждает лабораторные результаты. Калвен и Цайзел (Kalven & Zeisel, 1966) сообщают, что в тех случаях, где большинство не победило, дело, как правило, кончалось оправданием (как в процессе Митчелла и Стэнса). Когда судья не соглашается с решением присяжных, то обычно это происходит потому, что присяжные оправдывают подсудимого, которого судья считает виновным. Может ли «информационное влияние» (возникающее благодаря убедительной аргументации других) быть ответственным за такое смягчение присяжных? Правила «презумпции невиновности» и «необходимости доказательства» возлагают бремя поиска доказательств на тех, кто требует осуждения. Возможно, это делает более

убедительными свидетельства невиновности подсудимого. А возможно, эффект смягчения создается «нормативным влиянием», когда присяжные, считающие себя справедливыми, сталкиваются с другими присяжными, еще более озабоченными защитой прав предположительно невиновного человека.

### **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЛИ 12 ГОЛОВ ЛУЧШЕ, ЧЕМ ОДНА?**

В главе 9 мы видели, что в интеллектуальных проблемах, где существует объективный правильный ответ, групповое решение обычно лучше большинства ин-

*«Лучше десять виновных избегнут наказания, чем пострадает один невинный».*

Уильям Блэкстоун, 1769 \_\_\_\_\_Л

#### **■ Часть II. Социальные воздействия**

дивидуальных. Верно ли то же самое для присяжных? При обсуждении присяжные не только оказывают друг на друга нормативное давление, пытаясь изменить чужие мнения одним только весом своего собственного, но также обмениваются информацией, тем самым углубляя друг у друга понимание проблемы. Итак, улучшается ли коллективное суждение благодаря информационному влиянию?

Данные исследований, хотя и скудные, обнадеживают. Группа припоминает информацию о судебном процессе лучше, чем индивиды (Vollrath & others, 1989). Более того, влияние некоторых преубеждений, искажающих индивидуальные суждения, после совещания

присяжных значительно уменьшается (Kaplan & Schersching, 1980). Обсуждение не только избавляет от определенных искажений, но и переключает внимание присяжных с их собственных предубеждений на обстоятельства дела. Более того, оно ограничивает воздействие на присяжных недопустимых показаний (Kerwin & Shaffer, 1994). Таким образом, представляется, что двенадцать умов все-таки лучше, чем один.

### **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЛИ 6 ГОЛОВ ТАК ЖЕ ХОРОШИ, КАК 12?**

В соответствии с унаследованной британской традицией, в Соединенных Штатах и Канаде жюри составляется из 12 присяжных, в чью задачу входит достижение консенсуса — вынесение единогласного вердикта. Тем не менее по нескольким апелляциям в начале 1970-х годов Верховный суд США постановил, что в гражданских и в уголовных делах, попадающих под компетенцию штатов, в тех случаях, когда не предусматривается смертный приговор, суд может использовать состав жюри из 6 членов. Более того, Верховный суд признал за судами штатов право на вынесение неединогласного вердикта, утвердив даже один приговор в Луизиане, вынесенный 9 голосами против 3 (Тапке & Тапке, 1979). Нет оснований полагать, доказывал Верховный суд, что меньшее по составу жюри или жюри, от которого не требуется достичь консенсуса, будет обсуждать или выносить вердикт иначе, чем традиционное.

Предположение Верховного суда вызвало волну критики как со стороны теоретиков права, так и со стороны социальных психологов (Saks, 1974). Часть критических замечаний была основана на простейшей арифметике. Например, если 10% от всего контингента присяжных — черные, то в жюри из 12 членов с вероятностью в 72% попадет хотя бы один черный присяжный, тогда как для жюри из 6 членов соответствующая вероятность составляет лишь 47%. Таким образом, малочисленное жюри менее способно отражать разнообразие населения. А если в каком-то конкретном случае к оправданию будет склонна одна шестая часть присяжных, то это окажется один-единственный человек в шести-членном и двое — в двенадцатичленном жюри. Верховный суд полагает, что с психологической точки зрения эти ситуации идентичны. Но как мы можем припомнить из нашего обсуждения конформизма, сопротивляться давлению группы гораздо труднее находясь в меньшинстве из одного человека, чем в меньшинстве из двух человек. С точки зрения психологии, 10 против 2 не равняется 5 против 1. Неудивительно поэтому, что у жюри из 12 членов «зависание» вердикта более вероятно, чем у жюри из 6 членов.

Другое направление критики основывалось на экспериментах Майкла Сакса (Michael Saks, 1977), Шарлан Немет (Charlan Nemeth, 1977) и Дэвиса с

### Глава 10. Социальная психология и правосудие ■ 429

коллегами (James David & others, 1975). В их имитациях суда присяжных общее распределение вердиктов, вынесенных малым жюри или принятых не единогласно, не сильно отличалось от вердиктов, единогласно принятых жюри, состоящим из 12 участников (хотя вердикты малого жюри были несколько менее предсказуемы). Основные различия проявлялись по ходу совещания присяжных. Преимущество малого жюри состояло в большем и лучше сбалансированном участии каждого из присяжных в обсуждении, а недостаток — в менее исчерпывающем обсуждении. Кроме того, как только присяжные, от которых не требовалось единогласия, осознавали, что необходимое большинство достигнуто, их обсуждение мнений меньшинства начинало выглядеть довольно поверхностным (Davis & others, 1975; Foss, 1981; Hastie & others, 1983; Kerr & others, 1976).

В 1978 году, после опубликования некоторых из этих результатов, Верховный суд запретил 5-членное жюри в штате Джорджия (хотя 6-членное там осталось). Объявляя решение суда, судья Гарри Блэкмун ссылаясь как на теоретические, так и на экспериментальные данные для доказательства того, что 5-членное жюри будет менее репрезентативным, менее надежным и менее точным (Grofman, 1980). Ирония состояла в том, что многие из этих данных были на самом деле получены при сравнении 6-членного и 12-членного жюри и, таким образом, свидетельствовали также и против 6-членного жюри. Но делая и отстаивая свое публичное заявление о 6-членном жюри, Верховный

суд не был убежден, что те же самые аргументы применимы в этом случае (Тапке & Тапке, 1979).

### ■ ИЗ ЛАБОРАТОРИИ — В ЖИЗНЬ: ИМИТИРОВАННЫЙ И РЕАЛЬНЫЙ СУД ПРИСЯЖНЫХ

Возможно, при чтении этой главы вас беспокоило то же, что смущало и некоторых критиков (Tapp, 1980; Vidmar, 1979): нет ли огромной разницы между университетскими студентами, обсуждающими гипотетическое дело, и настоящими присяжными, решающими судьбу реального человека? Действительно, разница есть. Одно дело — обдумывать имитационное решение, получив минимум информации, и совсем другое — биться над хитросплетениями и тонкостями настоящего судебного процесса. Поэтому Рейд Хастис, Мартин Каплан, Джеймс Дэвис, Юджин Боргида и другие попросили своих испытуемых, иногда действительно набранных из реестра присяжных, посмотреть инсценировки реальных процессов. Постановки были очень реалистичны, и по временам испытуемые забывали, что суд, который они смотрят по телевизору, инсценирован (Thompson & others, 1981).

Верховный суд США (1986) поставил под сомнение ценность исследований суда присяжных в одном из своих решений, касающемся отбора «жюри смерт-  
*«Мы изучили [социальные исследования] так тщательно, потому что они составляют единственную основу, кроме интуиции судей, для решения вопроса о том, сможет ли все меньшее и меньшее по составу жюри соответствовать назначению и функциям Шестой поправки [к Конституции]».* Судья Гарри Блэкмун, 1978

#### ■ Часть II. Социальные воздействия

ной казни» в делах с возможностью смертного приговора. Не согласные с этим решением судьи доказывали, что конституционное право обвиняемого на «справедливый суд и беспристрастное жюри, составленное не из одних только членов с обвинительным уклоном» будет нарушено, если в число присяжных включать только тех, кто не возражает против смертной казни. Их аргументация базировалась в основном на «полном единообразии результатов, полученных исследователями с использованием различных испытуемых и различных методик». Большинство судей тем не менее выразили свои «серьезные сомнения в ценности подобных результатов для предсказания поведения реальных присяжных». Несогласные судьи отвечали, что сам суд не разрешает проводить эксперименты с реальными присяжными; поэтому «обвиняемых, выражающих предубеждение против "жюри смертной казни", не следует лишать возможности прибегнуть к единственно доступному средству оправдать себя».

Исследователи также защищают лабораторные эксперименты, отмечая, что лаборатория дает практичный и экономичный способ для изучения важных проблем в контролируемых условиях (Bray & Kerr, 1982; Dillehay & Nietzel, 1980). И самое главное, при проверке в ситуациях, приближенных к реальным, лабораторные результаты зачастую оказываются вполне воспроизводимыми. Никто и не утверждает, что упрощенный мир экспериментов с судом присяжных является зеркальным отражением реального мира правосудия. Скорее эксперименты помогают нам сформулировать теории, с помощью которых мы интерпретируем сложную реальность.

Задумаемся, отличается ли хоть в чем-то это моделирование суда присяжных от других социально-психологических экспериментов, в любом из которых создается упрощенная версия сложного реального мира? Варьируя в этой моделируемой реальности лишь один или два фактора одновременно, экспериментатор отмечает, как тот или иной аспект изменений влияет на нас. В этом и состоит суть экспериментального метода социальной психологии.

#### РЕЗЮМЕ

Имеет значение не только то, что происходит в зале суда, но и то, что происходит с самими присяжными, как индивидуально, так и в качестве членов группы.

Формируя свое мнение, присяжные, как индивидуумы, составляют фабулу событий, согласующуюся со свидетельствами, обдумывают инструкции судьи и сравнивают свое представление о деле с возможными формулировками вердикта.

В спорных делах личные качества присяжных могут повлиять на их вердикт. Присяжные,

признающие смертную казнь и склонные к авторитарности, чаще высказываются за осуждение обвиняемых определенного типа. Поэтому юристы стараются выявить таких присяжных и заявить об отводе присяжных, склонных испытывать антипатию их клиенту. Тем не менее наиболее значимы не личности присяжных и их общие установки, а конкретные ситуации, на которые им предстоит реагировать.

Жюри присяжных является группой и подвержено тем же самым влияниям, которые действуют в группах других типов, — влиянию большинства и меньшинства, групповой поляризации, информационному обмену. Психологи иссле-

Глава 10. Социальная психология и правосудие ■ 431

довали и проверили предположения, лежащие в основе нескольких недавних решений Верховного суда США по поводу малых и единодушных жюри.

Имитированное жюри — не то же самое, что реальное жюри, так что мы должны быть осторожны при экстраполяции результатов, полученных в ходе экспериментов, в реальную правовую систему. И все же, подобно всем другим экспериментам в социальной психологии, лабораторные эксперименты с присяжными помогают нам сформулировать теоретические положения и принципы, которые мы можем применять при интерпретации более сложного мира нашей повседневной жизни.

### ЧАСТЬ III

### СОЦИАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

*Проанализировав, как мы думаем друг о друге (часть I) и как влияем друг на друга (часть II), мы наконец подошли к третьему аспекту социальной психологии — как мы относимся друг к другу. Наши чувства и действия по отношению к людям иногда бывают негативными, а иногда — позитивными. В главе 11 «Предрассудки» и в главе 12 «Агрессия» рассматриваются неприятные аспекты человеческих отношений. Почему мы не любим или даже презираем друг друга? Почему и когда мы причиняем друг другу боль? Затем в главе 13 «Привлекательность и интимность» и в главе 14 «Альтруизм» мы исследуем более приятные темы: почему мы испытываем симпатию или любим тех или иных людей? Когда мы предлагаем помощь друзьям или незнакомым людям? И наконец, в главе 15 «Конфликт и примирение» мы обсудим, как возникают социальные конфликты и как их можно разрешать справедливо и по-дружески.*

### ГЛАВА 11

#### ПРЕДРАССУДКИ: НЕПРИЯЗНЬ К ДРУГИМ

■ ПРИРОДА И ВЛАСТЬ ПРЕДРАССУДКОВ.....	434
Что такое предрассудки?.....	434
Насколько распространены предрассудки? .....	437
■ СОЦИАЛЬНЫЕ ИСТОЧНИКИ ПРЕДРАССУДКОВ.....	448
Социальное неравенство.....	448
«Мы» и «они».....	452
Конформизм.....	456
Институциональная поддержка.....	457
■ ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ ИСТОЧНИКИ ПРЕДРАССУДКОВ.....	459
Фрустрация и агрессия: теория «козла отпущения» .....	459
Личностная динамика.....	460
■ КОГНИТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ПРЕДРАССУДКОВ.....	464
Категоризация.....	464
Различительные стимулы.....	468
Атрибуция: справедлив ли этот мир? .....	472
Когнитивные последствия стереотипов .....	475

434 ■ Часть III. Социальные отношения

Предрассудки принимают разные формы: против «северо-восточных либералов» или против «неотесанных деревенщин с Юга», против «арабских террористов» или «христианских фундаменталистов», против коротышек, толстяков или домоседов. Рассмотрим несколько случаев.

■ В 1961 году афроамериканке Чарлэйн Хантер, в настоящее время радиокomentатору на PBS, потребовалось решение федеральных властей, вменяющее

в обязанность университету штата Джорджия принять ее на обучение. Через неделю после ее поступления в университет администрация обратилась в суд для разрешения вопроса о том, может ли она быть допущена в университетскую столовую (Menand, 1991).

■ Предрассудки в отношении девушек и женщин бывают завуалированными, но иногда их сила разрушительна. Конечно, нигде в современном мире младенцев женского пола не обрекают на верную смерть, оставляя их на склоне горы, как это время от времени случалось в Древней Греции. Однако во многих развивающихся странах до сих пор смертность среди девочек выше, чем среди мальчиков. В 1976-1977 годах в Бангладеш было установлено, что девочки дошкольного возраста питаются хуже, чем мальчики в данной возрастной группе обследованных детей (Bairagi, 1987).

ш Когда мужчины стремятся исполнять роли, традиционно считавшиеся женскими, дискриминация действует в ином направлении. Элизабет Тернер (Elisabeth Turner) и Энтони Прэткенис (Anthony Pratkanis, 1994) разослали идентичные письма с запросами о вакансиях от имени студентов общинного колледжа дошкольного воспитания в 56 центров до-школьного воспитания и дошкольные учреждения в семи городах. На письма, которые шли за подписью «Мэри И. Джонсон», почти из половины центров были получены ответы, выражавшие заинтересованность в дальнейшем обсуждении ее предложения. На те письма, где стояла подпись «Дэвид И. Джонсон», только 1 из 10 ответов был обнадеживающим.

■ Группа студентов-гомосексуалистов из университета в Иллинойсе объявила, что девизом одного весеннего дня будет: «Если ты — гей, надень сегодня голубые джинсы». Когда указанный день наступил, многие студенты, до того носившие джинсы, проснулись утром с твердым намерением надеть шорты или слаксы. Группа «геев» пришла к выводу: установки по отношению к гомосексуалистам таковы, что многие скорее откажутся от своей обычной одежды, чем позволят заподозрить себя в гомосексуальности (RC Agenda, 1979).

#### ■ ПРИРОДА И ВЛАСТЬ ПРЕДРАССУДКОВ

*Как отличить «предрассудок» от «стереотипа», «дискриминации», «расизма» и «сексизма»? Обязательно ли стереотипы являются ложными или предумышленными? Как со временем изменились расовые и гендерные установки? Какие формы сегодня принимают предрассудки?*

#### ЧТО ТАКОЕ ПРЕДРАССУДКИ?

Предрассудки, мышление стереотипами, дискриминация, расизм, сексизм — эти термины часто пересекаются. Прежде всего определим понятия. Каждый из

Глава 11. Предрассудки: неприязнь к другим ■ 435  
только что приведенных терминов предполагает негативную оценку какой-либо группы. Это и составляет суть предрассудка: неоправданно негативная установка по отношению к группе и ее отдельным членам. *Предрассудок* — это заведомое осуждение; он внушает нам предубеждение против человека исключительно на основании его идентификации с некой группой.

Предрассудок — это установка. Как мы видели в главе 4, установка — это определенное сочетание чувств, склонности действовать так или иначе и убеждений. Предрассудок — сочетание установок, объединяющее аффект (чувства), поведенческую тенденцию (склонность действовать определенным образом) и знания (убеждения). Человеку, находящемуся под влиянием предрассудка, не нравятся те, кто не похожи на него самого; он допускает в своем поведении дискриминацию в отношении этих людей; он убежден в том, что они невежественны и опасны.

Негативные оценки, отличающие предрассудок, могут проистекать из эмоциональных ассоциаций, из потребности оправдывать поведение или из негативных убеждений, называемых *стереотипами*. Следовать стереотипу — значит обобщать. Чтобы упростить картину мира, мы постоянно обобщаем: британцы скрытные; американцы нацелены на достижение успеха; профессора — чудаки; сербы — жестокие. Ниже приведены некоторые широко распространенные стереотипы, изучавшиеся в недавнем исследовании.

■ Женщины, которые титулуют себя «миз»<sup>1</sup>, более уверены в себе и честлюбивы по

сравнению с теми, кто называет себя «мисс» или «миссис» (Dion, 1987; Dion & Cota, 1991; Dion & Schuller, 1991).

■ У девятнадцати наций люди в позднем зрелом возрасте воспринимаются как более приятные, но менее сильные и активные, чем люди в раннем зрелом возрасте (Williams, 1993).

■ Европейцы полагают, что жители Южной Европы, например итальянцы, более эмоциональны и менее искусны в работе, чем жители Северной Европы — немцы или скандинавы (Zinssen & Nagendoorn, 1994). Стереотип южанина как человека более экспрессивного существует даже внутри одной и той же страны: по сообщению Джеймса Пеннебейкера и его коллег (James Pennebaker & others, в печати), в 20 странах в Северном полушарии жители юга в каждой данной стране считаются более экспрессивными, чем жители севера (чего нельзя сказать о шести странах в Южном полушарии).

В подобных обобщениях может содержаться зерно правды. Пожилые люди менее активны. В южных странах Северного полушария отмечается более высокий уровень насилия. Люди, живущие в южных регионах этих стран, действительно являются более экспрессивными, чем жители северных регионов. «Стереотипы, — отмечают Ли Джассим, Кларк Мак-Коли и Ие-Тинг Ли (Lee Jussim, Clark McCauley & Jueh-Ting Lee, 1995), — могут быть позитивными или негативными, точными или неточными». Точный стереотип даже может

**Предрассудок:**

*неоправданно негативная установка по отношению к группе и отдельным ее членам.*

-----

■■ -  
**Стереотип:**

*мнение о личностных качествах группы людей. Стереотипы могут быть чрезмерно обобщенными, неточными и резистентными к новой информации.*

' «Ms» используется вместо «миссис» или «мисс», особенно когда супружеский статус неизвестен или неуместен. (Прим. перев.)

436 ■ Часть III. Социальные отношения

**Дискриминация:**

*неоправданно негативное поведение по отношению к группе или ее членам.*

—2

*т^шж.....^:шНеш<>ттж.....тш.....:*

быть желательным. Мы называем это «чувствительностью к различиям» или «культурным осознанием в мире разных культур». Стереотипное приписывание британцу большей сдержанности, чем мексиканцу, судя по их поведенческим проявлениям, означает понимание того, чего можно от них ожидать и как иметь минимальные разногласия при взаимодействии с представителями различных культур.

Проблемы в связи со стереотипами возникают тогда когда они слишком обобщенные или явно неверные. Те, кто принимают стереотип, согласно которому у негров чаще появляются внебрачные дети, чем у американцев европейского происхождения, или что первые чаще живут на социальные пособия, будут правы. Но полагать, что родители большинства внебрачных детей — негры или что негры составляют большинство клиентов службы социального обеспечения, — значит чрезмерно обобщать, потому что это вовсе не так.

Другая проблема возникает в тех случаях, когда люди приписывают негативно оцениваемые различия свойствам расы, игнорируя при этом неблагоприятные социальные воздействия. Люди могут отмечать, что раса коррелирует с семейной дезинтеграцией, но не замечают лежащего в основе такого разрушительного фактора, как бедность. Стоит исключить влияние фактора бедности (например, сравнить темнокожих и белокожих из среднего класса), как расовые различия часто исчезают (Coontz, 1992; Schaller & O'Brien, 1992).

Предрассудок — это негативная установка; *дискриминация* — негативное поведение. В основе дискриминирующего поведения часто, но не всегда лежат установки предвзятости

(Dovidio & others, в печати). То, насколько мы хотим отмежеваться от некоторых людей, больше зависит от наших чувств по отношению к ним, чем от нашего мнения о них, отмечают Чарльз Стенджер и его коллеги (Charles Stangor & others, 1991).

Как подчеркивалось в главе 4, установки и поведение часто сложно переплетены и взаимообусловлены; отчасти вследствие этого наше поведение говорит о большем, чем наши внутренние убеждения.

Установки, обусловленные предрассудками, не обязательно приводят к враждебным действиям, и не все проявления угнетения проистекают из предрассудков. *Расизм* и *сексизм* представляют собой институционализированное применение дискриминации, включая и те случаи, когда она в своей основе не связана с предрассудком.

Представим себе, что полицейским может быть лишь тот человек, рост которого составляет не менее 5 футов и 10 дюймов (около 177 см). Если это требование никак не связывается с тем, насколько успешна служба полицейского офицера, и оно отсекает испанцев,

**Расизм:**

1) *индивидуальные предвзятые установки и дискриминирующее поведение по отношению*

*к людям определенной расы или*

2) *институциональная практика (даже если она не мотивирована предрассудком), выражающаяся в том, что представителям определенной расы навязывается подчиненное положение.*

*«шяшт» ~*

**Сексизм:**

1) *индивидуальные предвзятые установки и дискриминирующее поведение по отношению*

*к представителям того или иного пола или*

2) *институциональная практика (даже если она не мотивирована предрассудком), выражающаяся в том, что представителям того или иного пола навязывается подчиненное положение.*

Глава 11. Предрассудки: неприязнь к другим ■ 437

азиатов и женщин, кто-то мог бы охарактеризовать его как расистское и сексистское. Заметим, что мы могли бы утверждать это даже в том случае, если бы никто не намеревался кого бы то ни было дискриминировать. Сходным образом, если бы практика собеседования при приеме на работу во всех сферах бизнеса, где заняты представители белой расы, имела результатом исключение темнокожих претендентов, эта практика могла бы быть названа расистской, даже если бы наниматель исходил из совершенно других соображений. В этой главе мы исследуем причины и следствия установок предвзятости. Помня о том, что расистская и сексистская политика не обязательно предполагает наличие подобных установок, изучение расизма и сексизма в их институциональных формах я предоставляю социологам и политологам.

**НАСКОЛЬКО РАСПРОСТРАНЕНЫ ПРЕДРАССУДКИ?**

Являются ли предрассудки неизбежными? Можем ли мы их искоренить? Обратимся к наиболее изученным примерам — расовым и тендерным предрассудкам.

**РАСОВЫЕ ПРЕДРАССУДКИ**

В контексте целого мира каждая раса является меньшинством. Например, люди с белой кожей неиспанского происхождения составляют от силы одну пятую всех людей на земном шаре, а в первой половине следующего столетия они будут составлять только одну восьмую часть всего населения. Благодаря мобильности и миграции населения в течение двух прошлых столетий современные расы перемешались, и отношения между ними иногда враждебные, а иногда дружеские.

**Исчезают ли расовые предрассудки?**

Судя по результатам опросов, расовые предрассудки в отношении негров в Америке заметно снизились по сравнению с началом 1940-х годов. В 1942 году большинство американцев сходились во мнении: «В машинах и автобусах должны быть отведены специальные места для негров» (Hуmaan & Sheatsley, 1956). Сегодня это заявление

могло бы показаться странным. В 1942 году меньше одной трети всех белых американцев (и только один из пятидесяти в южных штатах) поддерживали идею совместного школьного обучения белых и негров; к 1980 году сторонники совместного обучения составили 90%. Принимая во внимание, какой незначительный исторический срок прошел с 1942 года или даже со времен рабства, надо признать, что произошли драматические перемены.

Установки самих негров также изменились с 1940-х годов, когда Кеннет Кларк и Мейми Кларк (Kennet Clark & Mamie Clark, 1947) показали, что многие придерживаются предрассудков в отношении темнокожих. В 1954 году Верховный суд США, вынося свое историческое решение о неконституционности сегрегации в школьном образовании, считал знаменательным следующее об

*Англоязычные психологи пишут с прописной буквы слова «черный» и «белый», подчеркивая тем самым, что это обозначение их расы, а не буквально обозначение цвета кожи у людей африканского или европейского происхождения.*

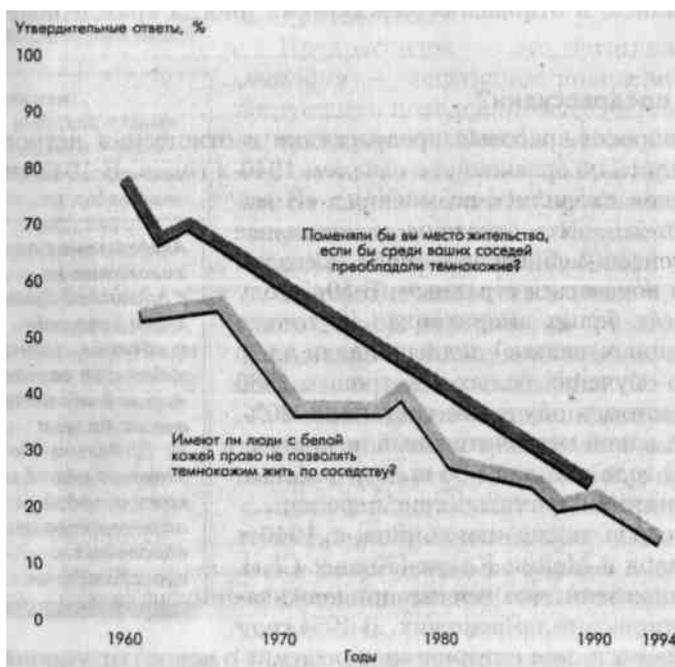
438 ■ Часть III. Социальные отношения

стоятельство. Когда К. Кларк и М. Кларк предлагали детям негров выбирать между чернокожими и белокожими куклами, большинство останавливали свой выбор на белокожих куклах. В исследованиях периода 1950-1970-х годов чернокожие дети все чаще предпочитали темнокожих кукол. А взрослые негры усматривали сходство между неграми и белыми в отношении таких черт, как интеллект, склонность к лени и зависимость (Jackman & Senter, 1981; Smedley & Bayton, 1978).

Итак, можем ли мы сделать вывод о том, что в США исчезли расовые предрассудки? Нет. Расовые предрассудки, хотя они уже не в моде, все еще существуют. И они обычно всплывают на поверхность, когда атмосфера для этого достаточно безопасна.

Предрассудки выявляются среди тех белых американцев, которые, как показано на рис. 11-1, открыто выказывают неприязнь в отношении негров. Большинство американцев убеждены в том, что «рост различий, который приносят иммигранты с собой в нашу страну... больше всего угрожает американской культуре» (Moore, 1993). Подобное мнение более всего относится к иммигрантам, чье этническое происхождение отличается от их собственного. С конца 1980-х по начало 1990-х годов жертвами «преступлений на почве ненависти» («подмачивание» репутации, вандализм, физическое насилие) становилось все возрастающее число негров, гомосексуалистов и лесбиянок (Goleman, 1009; Herek, 1990; Levine, 1990). В других культурах открытая этническая враждебность встречается повсеместно: хорошо известна вражда между сербами и мусульманами в бывшей Югославии, между тутси и хуту — в Руанде.

Предрассудки все еще обнаруживаются в ответах на вопросы, касающиеся интимных контактов между представителями различных рас. Высказывание



■ **Рис. 11-1. Расовые установки белых американцев в период с 1963-го по 1993 год.**

(По данным Gallup & Huglck, 1990; Niomi & others. 1989; Smith. 1994)

Глава 11. Предвззудки: неприязнь к другим ■ 439

«Вероятно, я буду неуютно себя чувствовать, если придется танцевать с чернокожим партнером в общественном месте» отражает более сильное расовое чувство, чем «Вероятно, я буду чувствовать себя неуютно, если буду ехать в одном автобусе с темнокожим». Это помогает объяснить, почему в опросе студентов из 390 колледжей и университетов 53% студентов-негров чувствовали себя исключенными из сферы общественной деятельности (Hurtado & others, 1994). (О сходных чувствах сообщили 24% американцев азиатского происхождения, 16% американцев из Мексики и 6% американцев из Европы.) По данным другого опроса, только 3% белых сообщили, что они не хотели бы, чтобы их ребенок учился в школе вместе с темнокожими. Однако 57% признались, что чувствовали бы себя несчастными, если бы их ребенок вступил в брак с темнокожим (Life, 1988).

Это явление — устойчивость предвззудков в наиболее интимных сферах общения — представляется общераспространенным. В Индии те, кто придерживается системы каст, позволяют представителям более низкой касты заходить в их дом, но не допускают брака с ними (Sharma, 1981). В национальном обзоре, проведенном среди американцев, 75% опрошенных сообщили, что они «могли бы делать покупки в магазине, принадлежащем гомосексуалисту», но только 39% могли бы «посещать врача-гомосексуалиста» (Henry, 1994).

#### **Скрытые формы предвззудков**

В главе 4 уже говорилось, что, когда белые студенты обнаруживали свои расовые предвззудки под контролем предполагаемого детектора лжи, они допускали, что это — предвззудки. Другие исследователи предлагали испытуемым оценить поведение некоего лица: это был или белый, или чернокожий. В эксперименте Бирта Дункана (Birt Duncan, 1976) белые студенты из Калифорнийского университета в Ирвайне просматривали видеозапись эпизода, в котором один мужчина слегка толкал другого в процессе короткого спора. Когда белый толкал темнокожего, только 13% зрителей

оценили это действие как «насильственное поведение». Они оценили толчок как игру или розыгрыш. Ничего похожего не было в другом случае, когда чернокожий толкнул белого: 73% участников эксперимента сказали, что это было «насилие».

Во многих экспериментах оценивалось поведение людей в отношении черных и белых. Как мы увидим далее в главе 15, представители белой расы в равной степени помогают любому, кто в этом нуждается, кроме тех случаев, когда нуждающийся в помощи находился далеко (например, человек с акцентом темнокожего звонил по телефону испытуемому и просил передать сообщение, но оказывалось, что он ошибся номером). Подобным образом в случае, когда экспериментаторы предлагали участникам исследования использовать удары электрического тока для «обучения» правильному выполнению задания, белокожие испытуемые не наносили большего количества ударов чернокожим (даже наоборот, они несколько реже «наказывали» чернокожих). Исключение составили лишь те случаи, когда белокожие испытуемые были сильно рассержены, или когда реципиент не мог отплатить тем же, или когда реципиент не знал, кто нанес удар (Crosby & others, 1980; Rogers & Prentice-Dunn, 1981) (рис. 11-2). Итак, дискриминирующее поведение проявляется открыто не только в тех случаях, когда выглядит как обусловленное предрассудком, но и когда предрассуд-

*В 1992 году в США зарегистрировано 246 000 браков между белыми и чернокожими; это в четыре раза больше, чем в 1970 году.*

#### **440 ■ Часть III. Социальные отношения**

док скрывается за каким-нибудь другим мотивом. Во Франции, Англии, Германии и Нидерландах скрытые предрассудки (преувеличение этнических различий, меньшее расположение к национальным меньшинствам; дискриминация последних по причинам, внешне не относящимся к расовым) — это форма, которую нашли для себя старые предрассудки (Pettigrew & Meertens, 1995).

Поэтому некоторые исследователи называют подобные скрытые предрассудки «современным расизмом».

Школьный совет моей общины недавно предпринял беспрецедентный шаг, отклонив рекомендацию их инициативного комитета по поводу кандидатуры нового директора школы. Так случилось, что рекомендованным кандидатом оказался негр. А претендент, выдвинутый школьным советом, принадлежал к выходцам из Голландии. Во время последовавшего противостояния местные газеты спрашивали разных членов школьного совета, принимают ли они во внимание фактор расовой принадлежности, отдавая предпочтение своему кандидату. «Конечно, нет!» — таков был типичный ответ. Возможно, они были правы. Но совершенно очевидно, что предрассудки в их современном виде редко выражаются осознанно. (В сущности, никто не ответит на этот вопрос: «Да, я проголосовал бы за него, если бы он был белым, как и я».) Предрассудки скорее проявляются более завуалированно — как, например, в предпочтении того, что привычно, похоже и удобно (Dovidio & others, 1992; Esses & others, 1993a).

Предрассудки могут также сохраняться там, где мы меньше всего ожидаем их встретить. Мэри Инман и Роберт Бэрн (Mary Inman & Robert Baron, 1996) сообщили, что люди с готовностью принимают предрассудки и дискриминацию там, где ожидают их встретить: белые против черных, мужчины против женщин,

■ **Рис. 11-2.** *Можно ли считать, что злость запускает в действие латентные предрассудки? Когда белокожие студенты посылали удары электрического тока в рамках «эксперимента по модификации поведения», они вели себя менее агрессивно по отношению к послушной «чернокожей жертве». Но когда по ходу эксперимента «жертвы» оскорбляли «палачей», те отвечали агрессией в том случае, если в роли «жертвы» выступал чернокожий участник эксперимента.* (Поданным Rogers & Prentice-Dunn, 1981)

Интенсивность и длительность удара электрическим током

160 .....;:;. >чц р-1>!1>1-

Чернокожая жертва ^ааДрР^

^а&йр\*^^ Белокожая жертва

100 ^^

0

Оскорбления не было

Оскорбление было

*Повышенная чувствительность к расовой принадлежности приводит к преувеличенным реакциям в отношении представителей меньшинств — как к преувеличению их достоинств, так и к повышенному вниманию к их ошибкам.* Фиске, 1989; Хасс и другие, 1991

Глава 11. Предрассудки: неприязнь к другим ■ 441  
ЗА КУЛИСАМИ

«Ты — католичка?» Этот вопрос сначала вызывал у меня недоумение, но он настолько часто следовал за сообщением, что у меня семь братьев и сестер, что стало ясно: многие люди связывают количество детей в семье с религиозностью. Точно так же как в детстве, когда моя семья часто переезжала с места на место, я видела: знакомство с представителями других этнических групп, угадываемых по их фамилиям, приводило в действие неоправданные стереотипы в отношении их личности, интересов и поведения. Заключение об этих людях делалось так быстро и так легко они увязывались с увиденным, что казались автоматическими — даже тем, кто был убежден в неправильности стереотипов и предрассудков.

Почему подобные негативные мысли упорно сохраняются, даже когда люди принимают ценности, свободные от предрассудков? Можно ли преодолеть это непреднамеренное следование стереотипам? Размышляя об этом, я пришла к выводу: освобождение от предрассудков похоже на расставание с привычкой. И так же как отказаться от какой-то привычки, преодолеть предрассудок нелегко. Для этого требуются большие усилия, практика и переучивание».

*ПАТРИЦИЯ ДЕВ АЙН (Patricia Devine), Висконсинский университет*

молодые против стариков. В таких случаях легко просыпаются наши подозрения. Иногда они вызывают «ложную тревогу» — предрассудки видятся там, где их нет. Люди не так быстро обнаруживают предрассудок, когда идентичные предубеждения проявляются в противоположных направлениях или внутри группы (скажем, дискриминация женщиной женщины). Поэтому предрассудки в среде чернокожих, испанцев и корейцев могут оставаться незамеченными до тех пор, пока они не прорвутся наружу в форме насилия.

Когда явный предрассудок исчезает, все еще сохраняются автоматические эмоциональные реакции. По данным Патриции Девайн и ее коллег (Patricia Devine & others, 1989, 1995), участники обследования, получившие низкие и высокие баллы по выраженности у них того или иного предрассудка, имели одинаковые стереотипы и часто демонстрировали сходные автоматические реакции. Различие между ними состояло в том, что человек с низкой степенью выраженности предрассудка пытался подавлять обусловленные этим предрассудком мысли и чувства. «Это похоже на сознательную борьбу с вредной привычкой, — говорит Девайн. — Если пытаться по возможности подавлять нежелательные мысли — о еде, о романе с партнершей друга, осуждающие мысли о какой-то другой группе, то замечаешь, что они иногда отказываются уходить» (Macrae & others, 1994; Wegner & Erber, 1992). Непрошенные мысли и чувства часто упорно сохраняются.

Томас Петтигрю (Thomas Pettigrew, 1987, с. 20) поясняет: «Многие [люди] признаются... что, хотя у них и в мыслях нет предубеждения против чернокожих, они все-таки испытывают брезгливость при рукопожатии с ними. Эти чувства отложились у них с самого детства, они вынесены из родительских семей». Точно так же те, кто принимают, и те, кто не одобряют гомосексуалистов, могут одинаково неловко чувствовать себя, сидя рядом с ними на сиденье автобуса (Monteith, 1993). Итак, предрассудок действует отчасти как неосознаваемый, непреднамеренный ответ (Greenwald & Banaji, 1995). Как было показано в экспериментах с толканием оппонента в споре, с ударами электрического тока и набиранием неверного номера телефона, неосознаваемый предрассудок проявляется большей частью тогда, когда люди реагируют на кого-то своим

442 ■ Часть III. Социальные отношения

первым побуждением, когда их целенаправленное внимание сосредоточено на чем-то

другом, а не на том, к какой расе принадлежит данный человек.

Далее сами специалисты в области социальных наук, изучающие предрассудки, похоже, не свободны от них, как заметили Энтони Гринвальд и Эрик Шух (Anthony Greenwald & Eric Schuh, 1994). Они анализировали предубеждения на материале цитат из статей по социальной тематике в пользу авторов с явно иеудейскими фамилиями (Эрикссон, Мак-Брайд и т. п.) или в пользу авторов с еврейскими фамилиями (Гольдштейн, Сигал и т. п.). Изучив около 30 000 цитат, включая 17 000 из работ по исследованию предрассудков, Гринвальд и Шух пришли к замечательному открытию: по сравнению с авторами-евреями авторы-неевреи на 40% чаще цитировали ученых-неевреев. (Гринвальд и Шух не могли определить, вызваны ли эти различия перевесом в цитировании коллег-евреев авторами-евреями, коллег-неевреев авторами-неевреями или имело место то и другое.)

В итоге отметим как хорошую новость: в течение последних четырех десятилетий открытое выражение предрассудков против негров почти исчезло. Расовые установки белых существенно сместились в сторону равноправия по сравнению с предшествующим поколением. Плохие же новости имеют отношение к людям всех цветов кожи, включая коренных американцев и испанцев (Trimble, 1988; Ramirez, 1988): чувства обиды и предубеждения все еще имеют место, хотя и выражаются они в более приемлемой форме.

И то, что верно в отношении Соединенных Штатов, верно повсеместно. В мире все еще остаются раны, нанесенные этнической напряженностью; старая ненависть умирает медленно.

### **ТЕНДЕРНЫЕ ПРЕДРАССУДКИ**

Насколько распространены предрассудки в отношении женщин? В главе 6 мы рассматривали тендерные ролевые нормы — представления людей о том, как *должны вести* себя женщины и мужчины. Рассмотрим сначала тендерные стереотипы — представления людей о том, как *действительно ведут* себя мужчины и женщины.

#### **Тендерные стереотипы**

Из изучения стереотипов следуют два бесспорных вывода: существуют сильные тендерные стереотипы, и, как это часто бывает, члены группы, в отношении которой действуют стереотипы, принимают эти стереотипы. Мужчины и женщины согласны с тем, что можно судить о книге по тому, какая фамилия напечатана на обложке — мужская или женская. Анализируя материалы опроса, проведенного в Мичиганском университете, Мэри Джэкмен и Мэри Сентер (Mary Jackmen & Mary Senter, 1981) обнаружили, что тендерные стереотипы намного сильнее расовых. Например, только 22% мужчин думали, что оба пола в равной степени «эмоциональны». Из оставшихся 78% соотношение тех, кто считал женщин более эмоциональными, и тех, кто считал более эмоциональными муж-

*«В жизни Америки присутствуют настоящие "античерные" настроения, но уже не такие сильные, какими нам запомнились. Наша память делает нас похожими на человека, который носит весной тяжелое зимнее пальто, потому что очень уж намерзся за зиму».* Шелби Стил, «Суть нашего характера. Новое видение расы в Америке», 1990

Глава 11. Предрассудки: неприязнь к другим ■ 443

*«...по своей природе как женщина, так и мужчина могут принимать участие во всех делах, однако женщина во всем немогуще мужчины».* Платон, «Республика»

чин, составляло соответственно 15:1. А что думали женщины? Их ответы оказались идентичными, с разницей в 1%.

Рассмотрим также исследование Натали Портер, Флоренс Гейс и Джойс Дженнингс Уолстедт (Natalie Porter, Florence Geis & Joyce Jennings Walstedt,

1983). Они предъявляли студентам фотографии «группы \_\_\_\_\_ выпускников университета, работающих в одной команде над исследовательским проектом» (рис. 11-3). Затем им предлагали высказать свои «первые впечатления» в ответе на вопрос, кто из этой команды внес наибольший интеллектуальный вклад в данный проект. Когда группа на фотографии состояла только из мужчин, испытуемые преимущественно выбирали того из них, кто сидел во главе стола. Когда группа была

разнородной по полу, преимущественно выбирали мужчину, занимавшего эту позицию. Но когда в центре стола сидела женщина, ее игнорировали. Каждый из мужчин на рис. 11-3 выбирался на роль лидера в три раза чаще, чем все три женщины вместе взятые! Это стереотипное представление о мужчине как о лидере было в равной степени характерным не только для женщин и мужчин, но также и в равной степени для феминисток и нефеминисток. Насколько распространены тендерные стереотипы? Очень сильно.

Вспомним, что стереотипы — это обобщенные представления о группе людей, и они могут быть верными, ложными или чрезмерно обобщенными относительно содержащегося в них зерна истины. В главе 6 мы отметили, что среднестатистический мужчина и среднестатистическая женщина действительно в какой-то степени отличаются друг от друга по параметрам общительности, эм-патии, социальному влиянию, агрессивности и сексуальной инициативы. Можем ли мы на этом основании заключить, что тендерные стереотипы точны? По наблюдениям Дженет Суим (Janet Swim, 1994) — довольно часто. Она обнаружила, что стереотипы, выявленные у студентов университета Пенсильвании, касающиеся женской и мужской нетерпеливости, невербальной сенситивности, агрессивности и т. д., заметно приближались к действительным тендерным различиям.

Кэрол Линн Мартин (Carol Lynn Martin, 1987) высказала сходное предположение в результате опроса посетителей университета Британской Колумбии.

■ Рис. 11-3. Как вы думаете, кто из этих людей внес наибольший интеллектуальный вклад в исследовательский проект? Когда эту фото-графию показывали студентам, они обычно указывали на одного из двух мужчин, а если па фотографин была представлена однополая группа, те же студенты выбирали наиболее часто человека, сидящего во главе стола.

44 ■ Часть 111. Социальные отношения

Она просила их выбрать из списка психологических характеристик те, которые соответствуют их представлению о самих себе, а также оценить, какой процент мужчин и женщин в Северной Америке имеет каждую из выбранных черт. Мужчины чуть чаще, чем женщины, характеризовали себя как уверенных и доминантных и чуть реже — как нежных и сострадательных. Однако в соответствующих стереотипах эти различия сильно преувеличены. Люди считают, что североамериканские мужчины почти вдвое более уверены в себе и склонны к господству, чем женщины, и наполовину менее нежны и сострадательны. Вывод: хотя действительные различия между полами малы, стереотипы в отношении этих различий иногда очень сильны.

Стереотипы (убеждения) — это не предрассудки (установки). Стереотипы могут поддерживать предрассудки. Но тогда можно полагать без предубеждения, что мужчины и женщины «разные, но тем не менее они равны». Поэтому рассмотрим, как исследователи изучают тендерные предрассудки.

### **Тендерные установки**

Судя по тому, что респонденты сообщают исследователям, установки по отношению к женщинам изменились с такой же быстротой, как и расовые установки. В 1937 году треть американцев выразили готовность проголосовать, если бы их партия выдвинула кандидатуру женщины на пост президента; в 1988 году об этом сообщили 9 из 10 избирателей (рис. 11-4). В 1967 году 56% студентов-первокурсников колледжей согласились с тем, что «деятельность замужних женщин лучше всего ограничить домом и семьей»; в 1993 году только 24% студентов согласились с этим (Astin & others, 1987, 1993). В 1970 году позиция поддержки или неприятия усилий, направленных на повышение статуса женщины, разделила американцев в соотношении 50:50. В конце последнего десятилетия эта доктрина женского движения одобрялась вдвое большим количеством американцев. И «должны ли мужчины и женщины получать одинаковую заработную плату за одну и ту же работу?» (NBC, 1977). «Да», — ответили и мужчины и женщины с разрывом от 1 до 16 пунктов — так близко к абсолютному консенсусу, как никогда.

Элис Игли с коллегами (Alice Eagly & others, 1991), Джеффри Хаддок и Марк Занна

(Geoffrey Haddock & Mark Zanna, 1994) также сообщают, что люди не реагируют на женщин «инстинктивно» негативными эмоциями, как это у них получается в отношении некоторых других групп. Большинству людей «женщины» нравятся больше, чем «мужчины». Они воспринимают женщин как более понимающих, добрых и помогающих. Таким образом, благоприятный стереотип, который Игли (Eagly, 1994) именуется «эффектом прекрасных женщин», имеет результатом благожелательную установку. Однако симпатия не обязательно предполагает восхищение. Можно любить бабушек и дневных нянь (или женщин вообще) без того, чтобы ими восхищаться. В то же время некоторые люди восхищаются достижениями евреев, немцев или японцев без того, чтобы те им нравились, обращают внимание Сюзан Фиске и Джанет Ра-шер (Susan Fiske & Janet Ruscher, 1993).

Однако для тех, кого все еще огорчает наличие предубеждений, связанных с полом, есть хорошие новости. Один из часто публикуемых фактов в области предрассудков против женщин получен благодаря исследованию, проведенному в 1968 году Филипом Голдбергом (Philip Goldberg). Ученый давал студенткам колледжа штата Коннектикут несколько коротких статей и просил дать

#### **Глава 11. Предрассудки: неприязнь к другим ■ 445**

***«Женщины прекрасны прежде всего потому, что они [в нашем восприятии] так милы. [Мужчины] воспринимаются как господствующие над женщинами, судя по атрибутам их деятельности (конкурирующие, доминантные); эти их качества рассматриваются как необходимые средства для достижения успеха, особенно в тех сферах занятости, где преобладают мужчины». Элис Игли, 1994***

оценку каждой. В одних случаях авторство статьи приписывалось мужчине (например, Джон Т. Мак-Кей), а в других — женщине (например, Джоан Т. Мак-Кей). В целом ценность статьи снижалась, если автором была женщина. В данном случае отчетливо выступает исторически сложившийся признак подавления — самоуничижение: женщины с предубеждением относились к женщинам.

Сгорая от нетерпения продемонстрировать завуалированную подлинную сущность тендерных предрассудков, я получил материалы Голдберга и повторил эксперимент со своими студентами. Тенденция неодобрения работающих женщин не была выявлена. Поэтому Джанет Суим, Юджин Борджида, Джеффри Маруяма (Janet Swim, Eugene Borgida & Geoffrey Maruyama, 1989) и я стали изучать литературу и переписываться с другими исследователями с целью узнать все, что можно, об исследованиях предубеждений в оценке мужской и женской работы. К нашему удивлению, предвзятое отношение с одинаковой частотой касалось как мужчин, так и женщин. Но наиболее обобщенный результат, полученный на основе анализа 104 исследований, охвативших 20 000 человек, показал отсутствие различий. В большинстве сравнительных исследований оценка работы не имела никакой связи с тем, подразумевался ли работающий мужчина или работающая женщина. Делая выводы из других работ, изучавших оценки мужчин и женщин как лидеров, профессоров и т. д., Элис Игли (Eagly, 1994) говорит, что «эксперименты не продемонстрировали какой-либо общей тенденции занижать ценность женского труда».

Обзор публикуемых работ по изучению предрассудков против работающих женщин иллюстрирует одну простую вещь: в выводы специалистов в области социальных наук часто проникают их собственные ценностные установки. Ис-

■ **Рис. 11-4. Предрассудки против женщин: идея, время которой ушло? Процент американцев, сказавших, что они одобряют замужних женщин, работающих с целью заработать деньги, имея трудоспособных мужей, а также тех, кто намеревался проголосовать за женщину — кандидата в президенты, неизменно увеличивается, начиная с середины 1930-х годов.** (По данным Nicmi & others, 1989; Tom Smith, личная переписка)



№6 ■ Часть III. Социальные отношения

следователи, написавшие эти статьи, публиковали те данные, которые были ими получены. Однако мои коллеги и я с большей готовностью принимали и публиковали те данные, которые подтверждали наши собственные, ранее сформированные пристрастия, чем те результаты, которые расходились с ними.

Итак, ослабевают ли тендерные предрассудки в западных странах? Можно ли считать, что женское движение почти завершило свое дело? Как и в случае расовых предрассудков, вопиющие тендерные предрассудки умирают, но завуалированная предубежденность жива. Метод мнимого источника информации, например, выявляет предубеждения. Как отмечалось в главе 4, те мужчины, которые верят, что экспериментатор может узнать их истинные установки при помощи чувствительного детектора лжи, проявляют меньшую симпатию к правам женщин. Даже при помощи опросников Дженет Суим (Janet Swim, 1995) обнаружила скрытый («современный») сексизм, существующий параллельно с завуалированным («современным») расизмом. Оба они выступают, с одной стороны, в виде отрицания дискриминации, а с другой - нежелания принимать идею равенства.

Предубеждения можно увидеть и в поведении. Это было продемонстрировано группой исследователей во главе с Йаном Эрзом (Jan Ayres, 1991), которые посетили 90 дилеров по продажам автомобилей в Чикаго. Исследователи использовали стандартную стратегию: сговориться о наиболее низкой цене за новую машину, которая обошлась самому дилеру примерно в И 000 долларов. В итоге средняя цена для белых мужчин составила 11 362 доллара; средняя цена для белых женщин — 11 504 доллара. Чернокожим мужчинам была назначена цена, составлявшая в среднем 11 783 доллара, а чернокожим женщинам — 12 237 долларов.

Большинству женщин известно о существовании тендерных предрассудков. Они убеждены, что дискриминация по полу затрагивает большинство работающих женщин, что выражается в более низкой заработной плате для женщин, а также в более низкой оплате традиционно женского труда — такого как уход за детьми. Уборщики мусора получают больше, чем воспитатели дошкольных учреждений (последние по преимуществу женщины). Однако Фей Кросби и коллеги (Faye Crosby & others, 1989) обнаружили в повторном исследовании любопытный факт: большинство женщин отрицают у себя чувство, будто лично они являются объектами дискриминации. Они считают, что дискриминации подвергаются другие женщины. Их работодатель не является нечестным. Дела у них идут лучше, чем у женщин в среднем. Поскольку они не жалуются, руководители учреждений — даже тех, где дискриминация очевидна, — могут уверовать в торжество справедливости. Сходное отрицание личного ущерба, при наличии признания дискриминации по отношению к группе, выявлено у безработных, открыто заявивших о себе лесбиянок, негров и канадских меньшинств (Taylor & others, 1990).

В целом в мире за пределами стран западной демократии тендерная дискриминация распространена еще шире.

■ Среди детей во всем мире, не учившихся в школе, две трети составляют девочки.

Количество неграмотных женщин во всем мире (600 миллионов) превышает количество неграмотных мужчин (350 миллионов) на 70% (United Nations, 1991).

] Вопрос: «Мизогиния — это ненависть к женщинам. ! Есть ли соответствующий термин для обозначения ненависти к мужчинам?»

] Ответ: «В большинстве словарей 1 такого слова нет».

Глава 11. Предвзятости: неприязнь к другим ■ 447

Гендерный предвзятость выражается завуалированно.



■ В Саудовской Аравии женщинам не разрешается управлять автомобилем. В Судане им запрещено покидать пределы страны без разрешения мужа, отца или брата (Beuer, 1994).

■ В Южной Корее мальчиков рождается на 14% больше, а в Китае — на 18%. Аборты, обусловленные селекцией по полу, а также умерщвление новорожденных имели результатом 76 миллионов, мягко говоря, «потерянных женщин» (Kristof, 1993; Klasen, 1994).

Итак, прямое выражение предвзятостей против людей с иным цветом кожи и против женщин сегодня гораздо менее распространено, чем четыре десятилетия назад. Тем не менее методы, чувствительные к завуалированным предвзятостям, все еще выявляют широкую распространенность предубеждений. В некоторых регионах мира тендерные предвзятости, можно сказать, ужасны. Поэтому к проблеме предвзятостей и вызывающих их причин необходимо отнестись очень внимательно. Обратимся к анализу их социальных, когнитивных и эмоциональных источников.

## РЕЗЮМЕ

Стереотипы — это мнения о другой группе, которые могут быть точными, неточными, чрезмерно обобщенными, но содержащими зерно истины. Предвзятости — это неоправданно негативные установки. Дискриминация — неоправданно негативное поведение. Расизм и сексизм могут иметь отношение к предвзятым установкам индивида, или к его дискриминирующему поведению, или к институционализированной практике подавления (даже если отсутствует намерение следовать предвзятостям).

Стереотипные убеждения, мотивированные предвзятостями, предвзятые установки и дискриминирующее поведение долго отравляли человеческое суще-

448 ■ Часть III. Социальные отношения

ствование. Судя по результатам опросов, проведенных за последние четыре десятилетия, предвзятости американцев против чернокожих и против женщин загнаны вглубь.

Тем не менее при использовании более завуалированных вопросов и косвенных методов оценки установок и поведения все еще обнаруживаются сильные тендерные стереотипы и значительное количество скрытых расовых и тендерных предубеждений. Не будучи столь явными, предвзятости все-таки остаются.

## ■ СОЦИАЛЬНЫЕ ИСТОЧНИКИ ПРЕДРАССУДКОВ

*Какие социальные условия создают почву для предрассудков? Как поддерживает их общество?*

Предрассудки берут начало из многих источников, потому что они выполняют различные функции (Негек, 1986, 1987). Предрассудок может выражать сознание того, кто мы такие, и обеспечивать нам социальное признание. Он может защищать наше чувство Я от тревоги, проистекающей от недостатка безопасности или внутреннего конфликта. Он также может развивать наш интерес к самим себе, поддерживая то, что доставляет нам удовольствие, и препятствуя тому, что нам неприятно. Вначале рассмотрим, каким образом предрассудки могут поддерживать позитивную самооценку и социальный статус.

### СОЦИАЛЬНОЕ НЕРАВЕНСТВО

#### НЕРАВНЫЙ СТАТУС И ПРЕДРАССУДОК

Запомним принцип: неравный статус создает почву для предрассудков. Хозяева считают рабов ленивыми, безответственными, нечестолюбивыми: они видят в них черты, оправдывающие рабство. Вопрос о силах, создающих неравный статус, является предметом обсуждения для историков. Но, коль скоро это неравенство существует, предрассудки помогают оправдывать экономическое и социальное превосходство тех, у кого в руках богатство и власть. Дайте мне характеристику экономических отношений между двумя группами, и я предскажу межгрупповые установки. Предрассудки и дискриминация находятся в отношении взаимной поддержки: дискриминация поддерживает предрассудок, а предрассудок узаконивает дискриминацию.

Есть множество примеров того, как с помощью предрассудков рационализируется неравный статус. До недавнего времени предрассудки были наиболее сильными в тех регионах, где существовало рабство. Европейские политики и писатели девятнадцатого века оправдывали имперскую экспансию, характеризуя людей, проживающих в колониях, как «низших», «нуждающихся в защите», а также как «бремя», с которым необходимо смириться (G. W. Allport, 1958, p. 204-205).

Четыре десятилетия назад социолог Хелен Мейер Хакер (Helen Mayer Hacker, 1951) показала, как стереотипы в отношении чернокожих и женщин помогают давать рационалистическое объяснение их подчиненному статусу:

*«Предрассудок  
не сдастся до тех  
пор, пока сам  
не уйдет».*

Уильям Хэзлитт  
(1778-1830),

«О предрассудках»

Глава 11. Предрассудки: неприязнь к другим ■ 449

*«Человеческой природе свойственно питать ненависть к тем, кому мы нанесли оскорбление».* Тацит, «Агрикола»

многие думали, что обе эти группы медленно соображают, что они эмоциональны и примитивны и что они удовлетворены своей подчиненной ролью. Чернокожие — «низшие», женщины — «слабые». Место, которое занимают чернокожие, для них в самый раз, а место женщины — дом. Во времена конфликта установки легко прилаживаются к поведению. Люди часто рассматривают врага как недочеловека и деперсонализируют его при помощи прозвища. Во время второй мировой войны японцы стали «япошками». После того как война закончилась, они стали «интеллектуальными, усердно работающими японцами». Установки поразительно адаптивны. Жестокие действия порождают установки жестокости.

Тендерные стереотипы также помогают находить рациональное объяснение для тендерных ролей. В результате изучения наиболее распространенных в мире стереотипов Джон Уильямс и Дебора Бест (John Williams & Deborah Bestm, 1990) отмечают: если женщины обеспечивают основной уход за маленькими детьми, это приводит к убеждению, что заботливость присуща им от природы. А если мужчины уходят в бизнес, на охоту и сражения, удобно предположить, что они — агрессивные,

независимые и безрассудно смелые. В проводившихся экспериментах испытуемые наделяли членов неизвестных групп теми чертами, которые соответствовали их ролям (Hoffmann & Hurst, 1990).

### **РЕЛИГИЯ И ПРЕДРАССУДКИ**

Те, кто извлекают пользу из социального неравенства, но тем не менее признают, что «все созданы равными», нуждаются в оправдании выгодного для них порядка вещей. И что может являться большим оправданием, чем вера в божественное предопределение существующего социального порядка? «Набожность является маской» при всех видах жестокости, отмечал Уильям Джеймс (William James, 1902, p. 264), и иногда за милым выражением этой маски скрываются опасные мотивы.

Почти во всех странах лидеры привлекают религию для освящения имеющегося порядка. В замечательном покаянии отца Джорджа Забелки (George Zabelka, 1980), капеллана воздушного экипажа, бомбившего Хиросиму, Нагасаки и другие мирные объекты в Японии, сделанном через несколько лет после этих событий, звучало сожаление о том, что он благословил эту разрушительную миссию: «Вся структура светской, религиозной и военной общественности недвусмысленно говорила мне: это правильно, "япошки должны получить свое". Бог был на стороне моей страны».

Использование религии для оправдания несправедливости помогает объяснить два согласующихся вывода, касающихся христианства, основной религии в Северной Америке: у верующих наблюдается больше расовых предрассудков, чем у неверующих, и у тех, кто принадлежит к традиционным конфессиям христианства, больше предрассудков по сравнению с теми, кто исповедует менее традиционные верования (Altemeyer & Hunsberger, 1992; Batson & others, 1993; Gorsuch, 1988).

Констатация того, что между двумя переменными — религией и предрассудком — существует взаимосвязь, ничего, однако, не говорит нам о причинно-следственных отношениях в этой паре. Возможно, их вовсе нет. Возможно, люди с более низким уровнем образования одновременно и являются более

450 ■ Часть III. Социальные отношения

выраженными фундаменталистами и сильнее подвержены влиянию предрассудков. Может быть, предрассудки являются причиной религии, подталкивая людей к созданию религиозных идей, поддерживающих их предрассудки. Или, возможно, религия является причиной предрассудков, поскольку направляет людей на путь веры в то, что у доведенных до отчаяния меньшинств нет ничего, кроме возможности обвинять себя в недостатке добродетели или успеха.

Если на самом деле религия обуславливает появление предрассудков, то у более религиозных людей должны быть более сильные предрассудки. Однако данные трех других исследователей показывают, что это явно не так.

■ Среди прихожан церкви наиболее верующие были в 24 из 26 случаев менее подвержены предрассудкам, чем просто случайные посетители церкви (Batson & Ventis, 1982).

■ Во-вторых, Гордон Оллпорт и Майкл Росс (Gordon Allport & Michael Ross, 1967) обнаружили: те, для кого религия замкнута сама на себе (те, кто, например, согласны с утверждением: «Мои религиозные убеждения — это нечто, что на самом деле находится за пределами моего подхода к жизни»), демонстрируют меньше предрассудков по сравнению с теми, для кого религия — нечто другое, чем просто вера в загробную жизнь (кто согласен с утверждением: «Основная причина моего увлечения религией состоит в том, что моя церковь — это близкая мне по духу общественная деятельность»). Те, для кого религия олицетворяет открытый поиск (а не привязанность к готовым ответам), мало подвержены предрассудкам (Batson & others, 1986). А те, кто получили наивысший балл по индексу «религиозности» Гэллапа, более заинтересованы в том, чтобы избежать контактов с представителями другой расы.

■ Протестантские и католические священники оказывают большую поддержку движению за гражданские права, чем лица, не считающие себя религиозными (Fisher, 1968; Hadden, 1969). В Германии 45% представи-

\_\_\_\_\_ : телей духовенства в 1934 году объединились в Испове-

«У нас достаточно 1 веры, чтобы заста- | вить ненавидеть, i но недостаточно, | чтобы заставить щ любить друг | друга». Я Джонатан Свифт, и «Размышления на 4 разные темы»

дальнюю церковь, организованную для противостояния нацистскому режиму (Reed, 1989). Так как же соотносятся религия и предрассудки? Ответ зависит от того, как мы сформулируем вопрос. Если мы понимаем под религиозностью принадлежность к церкви или готовность, по крайней мере, внешне соглашаться с традиционными верованиями, тогда чем сильнее религиозность, тем сильнее развиты расовые предрассудки: ку-клукс-клан оправдывает изуверство религией. Однако если оценивать глубину религиозности любым иным способом, тогда у самых набожных людей предрассудки оказываются наименее выраженными — отсюда религиозные корни современного движения за гражданские права, среди лидеров которого много духовных лиц. По выражению Гордона Оллпорта, «роль религии парадоксальна. Она создает предрассудки и уничтожает предрассудки» (1958, с. 413).

### **ВОЗДЕЙСТВИЕ ДИСКРИМИНАЦИИ: САМОДОСТАТОЧНОЕ ПРОРОЧЕСТВО**

Установки могут уживаться с социальным порядком не только как его рациональное объяснение, но и по той причине, что дискриминация болезненно задевает свои жертвы. «Нельзя, — писал Гордон Оллпорт, — вколачивать, вкола-

Глава 11. Предрассудки: неприязнь к другим ■ 451

чивать и вколачивать представление о человеке в его голову, без того чтобы это не оказало на него влияния» (1958, с. 139). Если бы одним щелчком пальцев мы могли бы остановить дискриминацию, было бы наивным сразу после этого просто сказать: «Люди, трудные времена миновали! Теперь вы можете облачиться в деловой костюм и занять место в руководстве фирмой или администрации штата». Когда подавление прекращается, его последствия умирают постепенно, как и социальные пережитки.

В своей классической книге «Природа предрассудков» Оллпорт привел перечень 15 возможных результатов преследования. По его мнению, все последствия могут быть сведены к двум основным типам: самообвинение (уход, ненависть к себе, агрессия по отношению к собственной группе) и приписывание вины внешним причинам (борьба за выход из невыгодного положения, подозрительность, усиление гордости своей группой). Когда конечные результаты негативные — скажем, растет преступность, — люди могут использовать их с целью оправдания дискриминации, что помогает им отстаивать мнение: «Если мы допустим, чтобы они стали нашими соседями, наша собственность упадет в цене».

Влияет ли дискриминация на свои жертвы таким путем? Мы должны быть внимательными и не допускать преувеличений. Стиль и дух негритянской культуры для многих являются великолепным наследством, а не просто реакцией на притеснения (Jones, 1983). Культурные различия не обязательно предполагают социальную ущемленность.

Однако социальные убеждения могут оказаться самоподтверждающимися, как было показано в двух остроумных экспериментах Карла Уорда, Марка Зенна и Джоэля Купера (Carl Word, Mark Zanna & Joel Cooper, 1974). В первом эксперименте белые сотрудники Принстонского университета брали интервью у чернокожих и белых претендентов на должность. Когда претендентом был чернокожий, интервьюеры располагались на большем расстоянии от него, заканчивали беседу на 25% быстрее и делали в своей речи на 50% больше ошибок, чем в тех случаях, когда претендент был белым. Представьте себе, что у вас кто-то берет интервью, при этом он садится от вас подальше, запинаясь и быстренько заканчивает беседу. Повлияет это на ваше поведение или на ваши чувства по отношению к интервьюеру?

Чтобы прояснить этот феномен, исследователи провели второй эксперимент, в котором специально обученные интервьюеры опрашивали студентов таким образом, чтобы это походило на интервьюирование белых и чернокожих претендентов в предыдущем эксперименте. Просмотр видеозаписи показал, что те испытуемые, кого интервьюировали в той же манере, что и чернокожих в первом эксперименте, выглядели более нервными и менее собранными. Более того, сами интервьюируемые могли почувствовать разницу: те,

к кому относились как к чернокожим, оценивали свои интервью как менее адекватные и менее дружелюбные.

*«Если культура не в силах справиться с положением, когда удовлетворенность определенного числа ее представителей имеет своей предпосылкой угнетение других... то угнетенные понятным образом проникаются острой враждебностью к культуре, которую они поддерживали своим трудом, но к благам которой они причастны в слишком малой мере».*

Зигмунд Фрейд, «Будущее одной иллюзии», 1927

IIIMBIIIIIR'-

*«Если мы угадываем в собрате дьявола, мы стараемся его спровоцировать; если предвидим добро, мы его извлекаем».* Гордон Оллпорт, «Природа предрассудка» -

#### 452 ■ Часть III. Социальные отношения

Ученые пришли к выводу: «Проблема чернокожих существует не только в самих чернокожих, но скорее в манере взаимодействия с ними».

Напомним, что социальные убеждения могут выступать в качестве самореализующихся пророчеств (глава 3). В ситуации, когда другие ожидают от вас плохого поведения, ваша тревога может побудить вас подтвердить это убеждение. Клод Стил (Claude Steele) и его коллеги называют этот феномен *уязвимостью в отношении стереотипа* — это самоподтверждающееся опасение, что чье-либо поведение подтвердит негативный стереотип. В своих экспериментах Стивен Спенсер и Стил (Steven Spencer & Steele, 1995) давали студентам и студенткам с одинаковыми математическими способностями и успеваемостью трудную контрольную работу по математике. Когда им сообщали, что мужчины и женщины обычно показывают одинаковые результаты в решении этих задач, женщины шли на одном уровне с мужчинами. Когда говорилось, что женщины обычно не могут догнать мужчин в этом испытании, женщины драматичным образом подтверждали этот стереотип (рис. 11-5). Фрустрированные чрезвычайно сложностью задач, они, по-видимому, испытывали тревогу, что и снижало их результативность.

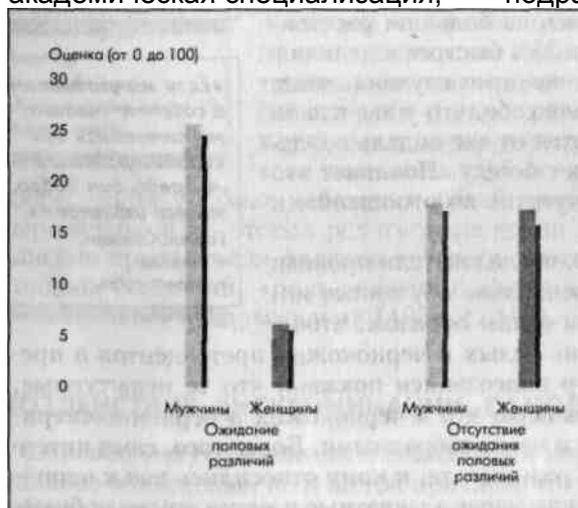
Могут ли расовые стереотипы также быть самодостаточными? Стил и Джошуа Аронсон (Steele & Joshua Aronson, в печати) подтвердили это предположение, давая чернокожим и белым испытуемым трудные тесты на вербальные способности. Проведение этого теста в условиях, когда чернокожие становились «уязвимыми в отношении стереотипа», вело к тому, что их показатели снижались по сравнению с показателями белых.

Уязвимость по отношению к стереотипу:

*разрушительно или являющееся опасение, что кто-то подтвердит правильность негативного стереотипа.*

#### «МЫ» И «ОНИ»

Социальное определение того, кем вы являетесь — ваша раса, религия, пол, академическая специализация, — подразумевает определение того, кем вы не



■ Рис. 11-5. Уязвимость в отношении стереотипа и эффективность женщин в

**решении математических задач.** Стивен Спенсер и Клод Стил (1995) предлагали мужчинам и женщинам с равными способностями трудную контрольную по математике. Когда испытуемых настраивали на ожидание низкой эффективности поста у женщин, последние подтверждали этот стереотип более низкими оценками.

Глава 11. Предвззсудки: неприязнь к другим ■ 453

Внутри группы:

*«мы» — группа людей, разделяющих чувство принадлежности к группе, чувство общей идентичности.*

За пределами группы:

*«они» — группа, которую люди воспринимают как непохожую на их собственную или обособленную от нее.*

Внутригрупповая пристрастность:

*тенденция благосклонного отношения к собственной группе.*

является. Круг людей, включающий «нас» (позиция внутри группы), исключает «их» (позиция за пределами группы). Таким образом, самый опыт образования групп может способствовать развитию *внутригрупповой пристрастности*. Спросите у детей: «Кто лучше: дети из вашей школы или дети из другой [соседней] школы?» Определенно они ответят, что в их школе дети лучше.

В серии экспериментов социальные психологи Генри Тайфел и Майкл Биллиг (Henri Tajfel & Michael Billig, 1974; Tajfel, 1970, 1981, 1982) показали, как несложно спровоцировать фаворитизм в отношении к «нам» и несправедливое отношение к «ним». Даже когда разделение на «мы» — «они» было основано на простейших признаках, люди все равно отдавали предпочтение своей собственной группе. В одном из исследований Тайфел и Биллиг предлагали английским подросткам дать оценку современной абстрактной живописи, а затем сообщали им, что сами они и некоторые другие предпочитают искусство Пауля Клее искусству Василия Кандинского. Потом подростки, не собирая остальных членов своей группы, поделили некоторую сумму денег между членами обеих групп. В этом эксперименте оценка групп даже таким тривиальным способом вызывала фаворитизм. Дэвид Уайлдер (David Wilder, 1981) резюмирует типичный результат: «При имеющейся возможности разделить 15 очков (эквивалентных деньгам) испытуемые обычно присуждают 9 или 10 очков своей группе и 5 или 6 — другой группе». Подобная пристрастность выявляется у обоих полов, у людей всех возрастов и национальностей и особенно у людей, принадлежащих к индивидуалистическим культурам (Gudykunst, 1989). Люди, принадлежащие к коллективным культурам, в большей степени идентифицируют себя со всеми, кто равен им по статусу, и относятся друг к другу более или менее одинаково.

Мы также более склонны к внутригрупповым пристрастиям, когда наша группа невелика по сравнению с другими группами (Mullen & others, 1992). Когда мы являемся частью малой группы в окружении группы более многочисленной, мы также более отчетливо осознаем свою связь с ней. Когда нас большинство, мы меньше думаем об этом. Быть иностранным студентом или чернокожим студентом в студенческом городке, где белые составляют большинство, или быть белым студентом там, где большинство студентов составляют чернокожие, — значит более остро чувствовать свою социальную идентичность и вести себя соответствующим образом. В Англии, где соотношение англичан и шотландцев составляет 10:1, осознание себя шотландцем предполагает отчасти отличие от англичанина. «Быть шотландцем — это до некоторой степени означает нелюбовь к англичанам или возмущение ими» (Meech & Kilborn, 1992). Англичане, составляющие большинство, в меньшей степени осознают себя нешотландцами.

Даже формирование групп на нелогичной основе — скажем, комплектование групп X и Y только на основе подбрасывания монеты — орел или реш-

*«Существует тенденция характеризовать свою собственную группу | позитивно, для того | чтобы позитивно оценивать себя».* Джон К. Тернер, 1984

454 ■ Часть III. Социальные отношения

ка — вызовет некоторую пристрастность в отношении своей группы (Billig & Tajfel, 1973;

Brewer & Silver, 1978; Lockley & others, 1980). В рассказе Курта Воннегута «Хлопушка» компьютеры давали каждому новое второе имя. Затем все «желтые нарциссы-11» ощутили свое единство и в то же время отчуждение от «малины-13». Здесь снова сказывается склонность пристрастно относиться ко всему «своему», лишаящая людей возможности достигнуть более позитивного социального тождества: «мы» лучше, чем «они», даже если «мы» и «они» похожи.

Поскольку мы оцениваем себя частично по членству в группе, отношение к собственной группе как вышестоящей позволяет нам чувствовать себя «в порядке». И что более важно, Я-концепция — осознание того, что мы собой представляем, — включает в себя не только нашу личностную идентичность (понимание своих личностных качеств и установок), но и нашу *социальную идентичность* (Abrams, 1994; Hogg & Abrams, 1988). Чувство «мы» усиливает нашу Я-концепцию. Мы чувствуем себя хорошо. Настолько хорошо, что, как сообщают Чарльз Пердью (Charles Perdue), объединение такого бессмысленного слога, как «уof», с такими словами, как «мы» и «наш», приводит к тому, что этот слог звучит более приятно на слух, чем если объединить его с «они» или «их».

Социальная идентификация является причиной того, что мы подчиняемся групповым нормам. Мы жертвуем собой ради команды, семьи, нации. Нам не нравятся чужие. Чем важнее для нас наша социальная идентичность и чем более связанными с группой мы себя ощущаем, тем более сильными предрассудками мы реагируем на угрозы, исходящие от другой группы (Crocker & Luhtanen, 1990; Hinkle & others, 1992). Такие наименования, как «серб», «тамил», «курд» и «эстонец», представляют собой внутригрупповую идентичность, за которую люди готовы отдать жизнь. Израильский историк и бывший помощник мэра Иерусалима Мерой Беивенисти (Meron Benvenisti, 1988) сообщает, что у иерусалимских евреев и арабов социальная идентичность имеет настолько важное значение в их Я-концепции, что служит им постоянным напоминанием о том, кем они не являются. Так, на перенаселенной улице, где они живут, его собственные дети — и это его обескураживает — «не подружились ни с одним арабом».

Когда наша группа находится в фазе успеха, нам от этого тоже становится лучше за счет более сильной идентификации с группой. Когда спрашивают, как закончился футбольный матч для команды их колледжа, то в случае победы студенты часто отвечают: «Мы победили». Когда их команда проигрывает, то те же студенты, скорее всего, скажут: «Они проиграли». Купаться в лучах славы успешной группы наиболее свойственно тем, кто только что потерпел неудачу, скажем, в учебе показал низкий результат в «тесте на творческие способности» (Cialdini & others, 1976). Нас могут также согреть лучи славы друга, достигшего серьезного успеха, — за исключением тех случаев, когда этот друг превосходит нас в чем-то, что очень значимо для нашей собственной идентичности (Fesser & others, 1976). Если вы считаете себя выдающимся студентом-психологом, вам будет приятнее, если ваш друг превосходит других в математике.

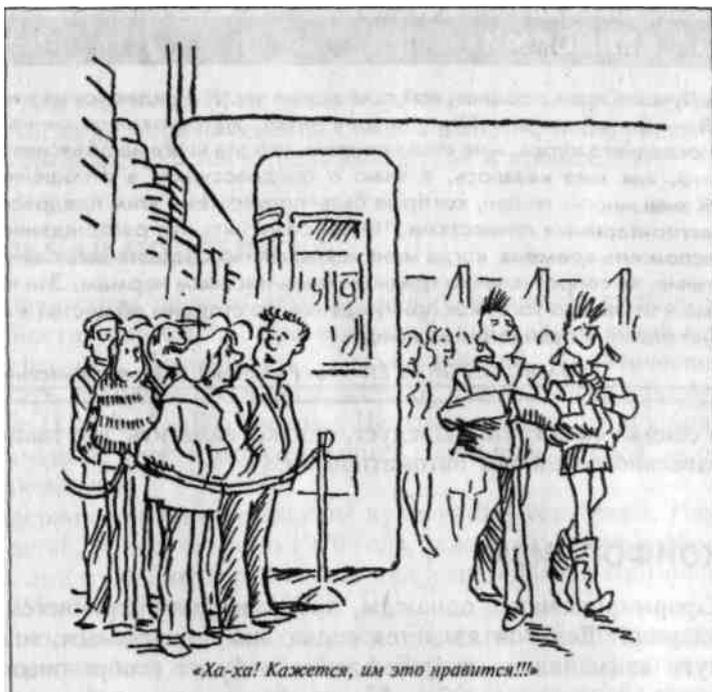
Внутригрупповая пристрастность — это пристрастие к собственной группе. Подобный фаворитизм может отражать (1) любовь к «нам», (2) неприязнь

**Социальная идентичность:**

*аспект «мы» в нашей Я-концепции. Вариант ответа на вопрос «Кто я такой?», базирующийся на нашей принадлежности той или иной группе. Примеры: «я — австралиец», «я — католик».*

Глава 11. Предрассудки: неприязнь к другим ■ 455

*Иногда то, что одобряют «они», может быть представлено как неприемлемое.*



к «ним» или и то и другое. В обоих случаях лояльность в отношении своей группы будет вызывать обесценивание других групп. Верно ли это? Чревато ли предрассудками чувство этнической гордости? Ведет ли сильная феминистская идентичность у женщин к тому, что они начинают испытывать неприязнь к мужчинам? Приводит ли преданность мужскому братству или сестринской общине своих членов к неодобрению независимых лиц и членов других братств и общин?

Эксперименты подтверждают оба толкования. Стереотипы в отношении «других» процветают в тех случаях, когда люди остро чувствуют свое единство с группой в целом и свою идентичность с другими членами своей группы (Wilder & Shapiro, 1991). На заседании своего клуба мы сильнее ощущаем свое отличие от тех, кто посещает другие клубы. Когда мы предвидим предвзятое отношение к своей группе, мы с еще большим пренебрежением относимся к «ним» (Vivian & Berkovitz, 1993).

И все же внутригрупповая пристрастность является главным образом результатом того, что собственная группа считается хорошей (Brewer, 1979), и в меньшей степени возникает из чувства, что все другие группы — плохие (Rosenbaum & Holtz, 1985). Итак, по-видимому, позитивным чувствам по отношению к нашим собственным группам не обязательно должны соответствовать столь же сильные негативные чувства по отношению к другим группам. Считается доказанным, что приверженность собственной расе, религии и социальной группе может предрасполагать человека к недооценке других рас, религий

*Папа, мама и я, сестра и тетушка говорят, что все люди, похожие на нас, — это Мы, а все остальные — это Они. И Они живут за морем, а Мы — за дорогой. Но — поверишь ли? — они воспринимают Нас только как разновидность Себя!*

Редьярд Киплинг, 1926 (цит. по: Mullen, 1991)

456 ■ Часть III. Социальные отношения

### **ЗА КУЛИСАМИ**

«Лучшие идеи в социальной психологии часто рождаются из непосредственного опыта Я — белый житель Юга. Когда я читал "Авторитарную личность", будучи студентом последнего курса, мне стало понятно, что эта книга не объясняет большую часть из того что, как мне казалось, я знаю о предрассудках в отношении чернокожих на Юге. Я знал многих людей, которые были подвержены этим предрассудкам, но не выглядели авторитарными личностями. Чтобы объяснить это расхождение, мне было достаточно вспомнить времена, когда меня исключали из общественных школ в Ричмонде, штат Виргиния, за сопротивление традиционным расовым нормам. Эти идеи и привели меня

прямо к изучению того, как принуждение со стороны общества к конформности влияет на установки и поведение индивида».

ТОМАС ПЕТТИГРУ (*Thomas Pettigrew*), Калифорнийский университет, Санта-Круз и социальных групп. Следует, однако, заметить, что такая предвзятость не обязательно возникает автоматически.

### **КОНФОРМИЗМ**

Сформировавшись однажды, предрассудок сохраняется преимущественно по инерции. Если он является социально приемлемым, многие люди пойдут по пути наименьшего сопротивления и будут соотносить свое поведение с этим предрассудком. Они будут действовать определенным образом не столько из-за потребности ненавидеть, сколько по причине потребности нравиться и быть принятым.

Исследования Томаса Петтигрю (*Thomas Pettigrew*, 1958), посвященные изучению белых в Южной Африке и на американском Юге, показали: в 1950-е годы те, кто более всех подчинялись существующим там социальным нормам, были также наиболее подвержены влиянию предрассудков. Те, кто демонстрировали наименьшую конформность, разделяли наименьшее количество бытовавших в их окружении предрассудков. Цена неконформизма оказалась до боли ясна для священнослужителей Литл-Рока, штат Арканзас, где по решению Верховного суда в 1954 году было отменено раздельное обучение в школах. Большинство священников одобряли совместное обучение, но преимущественно в частной беседе; они опасались, что открытая его поддержка лишит их прихожан и денежных пожертвований (*Campbell & Pettigrew*, 1959). Или возьмем рабочих-литейщиков из Индианы и шахтеров из Западной Виргинии в те же годы. На прокатных станах и в шахтах рабочие одобряли интеграцию. Между соседями считалась нормой жесткая сегрегация (*Reitzes*, 1953; *Minard*, 1952). Очевидно, что предрассудок не служил доказательством «тупости» этих людей; в нем нашли выражение нормы, действовавшие в данной ситуации. Спустя примерно полвека расовые установки родителей и сверстников все еще являются тем основным фактором, под влиянием которого формируются предрассудки (*Agnew & others*, 1994).

Конформизм также поддерживает тендерные предрассудки. «Если мы будем думать, что детская и кухня — естественная среда для женщины, — писал Джордж Бернард Шоу в своем эссе в 1891 году, — мы поступим точно так же, как английские дети, которые считают, что клетка — это естественная среда обитания для попугая, потому что они никогда не видели попугая где-нибудь

Глава 11. Предрассудки: неприязнь к другим ■ 4S/

еще». У детей, встречавших женщин «где-нибудь еще», а именно у детей работающих женщин, выявлены менее стереотипные взгляды на мужчин и женщин (*Hoffman*, 1977).

Это дает основания для надежды. Если предрассудки не очень глубоко укоренились в личности, тогда по мере изменения стиля жизни и с появлением в обществе новых норм предрассудки могут ослабевать. Так и происходит.

### **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА**

Один из способов поддержания широко распространенных предрассудков со стороны социальных институтов (школ, правительства, средств массовой информации) — это сегрегация. Другой путь — политический. Политические лидеры могут и отражать, и подкреплять предрассудки. Когда губернатор Арканзаса Орвилл Фобус (*Orville Faubus*) закрыл Центральную высшую школу в Литл-Роке, он тем самым не просто выразил чаяния своих избирателей — он признал их мнения законными.

Школы также поддерживают преобладающие культурные установки. Изучение сочинений 134 детей, написанных до 1970 года, показало: среди изображенных действующих лиц мужчины преобладали над женщинами в соотношении 3:1 («*Women on Words and Images*», 1972).

Кого изобразили находчивым, храбрым, умелым? Ответ вы найдете в выдержке из классической хрестоматии для детей «Дик и Джейн». Джейн, растянувшись на тротуаре со своими роликами, слышит, как Марк объясняет своей матери.

*«Она не умеет кататься, — сказал Марк. —*

*Я могу ей помочь.*

*Я хочу ей помочь.  
Взгляни на нее, мама.  
Ты только взгляни на нее.  
Она прямо как девчонка.  
Она совсем пропала».*

Только с начала 1970-х годов меняющиеся представления о мужчинах и женщинах повлекли за собой и новое восприятие подобных описаний; этот чудовищный стереотип стали повсюду замечать и вносить изменения в учебники. Институциональная поддержка предрассудков зачастую остается незамеченной. Это обычно не похоже на нарочитые, окрашенные ненавистью попытки подавить группу; чаще здесь имеет место простое отражение общих формул господствующей культуры — подобное тому, как в наборе цветных мелков под обозначением «телесный цвет» находится мелок бело-розового цвета.

Почему же случаи современных институционализированных предубеждений все-таки не замечаются? Приведем один пример из тех, что большинство из нас никогда не замечали, хотя он находится прямо перед глазами. Изучив 1750 фотографий людей в журналах и газетах, Дэйв Арчер и его сотрудники (Dane Archer & others, 1983) обнаружили, что почти две трети мужских изображений и менее половины женских изображений представлены в виде лиц. Продолжив поиски, Арчер выяснил, что подобный «физиономизм» — общераспространенное явление. Этот вывод он сделал на основе изучения периодики, издаваемой в 11 странах; 920 портретов, созданных на протяжении шести веков, а также любительских рисунков, сделанных студентами университета в Санта-Крузе, Калифорния. Джорджия Нигро с коллегами (Georgia Nigro, 1988) под-

твердила наличие феномена «физиономизма» в результате анализа и других журналов, включая «Миз».

Исследователи допускают, что визуально воспринимаемая рельефность мужских лиц и женских тел одновременно отражает и увековечивает предубеждения в отношении пола. В исследовании, проведенном в Германии Норбертом Шварцем и Евой Курц (Norbert Schwarz & Eva Kurz, 1989), подтвердилось, что люди, чьи лица на фотографиях хорошо видны, выглядят более интеллигентными и уверенными. Лучше изображение в полный рост, чем совсем никакого. Когда Рутт Тибоди (Ruth Thibodeau, 1989) изучала карикатуры, напечатанные в «Нью-Йоркере» за последние 42 года, ей попался всего лишь один пример изображения негра вне какого-либо расового контекста. (Поэтому гораздо легче объединить все фотографин в этой книге, чем карикатуры.)

Фильмы и телевизионные программы также отражают и подкрепляют превалирующие культурные установки. Курчавые и большеглазые чернокожие старшие лакеи и горничные в фильмах 1930-х годов помогали навсегда сохранить отражавшиеся в них стереотипы. Сегодня большинство из нас могут посчитать эти образы оскорбительными, но в то же время мы можем обойти своим вниманием стереотипные изображения «диких» коренных жителей Америки (Trimble, 1988), фанатичных арабов (Shaheeri, 1990) или недалеких женщин. Женщин продолжают изображать стереотипно и реже, чем мужчин: в видеозаписях MTV мужчин показывали в два раза чаще, в телевизионной сетке вещания в прайм-тайм в три раза чаще, а в авторских программах на коммерческих каналах — чаще в девять раз (Bretl & Cantor, 1988; Gerbner & others, 1986; Lovdal, 1989; Sommers-Flanagan & others, 1993).

Вклад средств массовой информации и других социальных структур виден на примере установок по отношению к американцам японского происхождения во время второй мировой войны. В Калифорнии многие жители сообщали, что они испытывали чувство облегчения, когда лиц японского происхождения помещали в лагеря для интернированных. Мало кто тогда приходил к ним помочь упаковаться или попрощаться. Каждый, кто страховал собственность японцев на время их отсутствия, рисковал получить прозвище «белый япошка» и подвергнуться бойкоту. Газетный магнат Уильям Рандольф Херст (William Randolph Hearst) поддерживал развитие подобных установок в редакционных материалах, предупреждавших о «желтой опасности» (Sperling, 1994).

Когда война закончилась, возвращавшихся японцев иногда встречали вооруженным сопротивлением, поджогами и надписями: «Не для япошек».

На острове Бейнбридж, Вашингтон, откуда в лагерь для интернированных отправляли первых американцев японского происхождения, реакция была во многом иной. Местные жители знали этих людей как общественных лидеров, школьных товарищей и друзей. «Мы воюем с другими японцами», — говорили они. Страховые агенты (среди них был и мой отец) страховали их собственность, иногда вопреки сильному неодобрению страховых компаний. В «Бейнбридж ревю» публиковались многочисленные статьи в поддержку этих людей. В них отмечалось, что «эти японские американцы ничего не бомбили. Они всегда были лояльными». Когда японцев выдворяли насильно, островитяне помогали им собираться, брали на хранение их вещи и приходили попрощаться. На протяжении всего этого тяжелого испытания газеты публиковали письма из лагерей, давая возможность жителям острова поддерживать контакт со своими друзьями. Когда закончилась война, их сердечно встретили.

i лава i i. предрассудки, пеирплопи r\ ^pyi mvi m -т^^

## РЕЗЮМЕ

Социальные условия порождают и поддерживают предрассудки различными путями. Группа, испытывающая удовлетворение от своего социального и экономического превосходства, чаще будет оправдывать свое положение при помощи предвзятых мнений. Более того, предрассудки могут настраивать людей относиться к другим таким образом, что это приводит в итоге к ожидаемому поведению, подтверждающему имевшиеся предубеждения. Эксперименты показывают: внутригрупповая пристрастность часто возникает единственно вследствие того, что люди разделены на группы. Однажды сформировавшись, предрассудок живет отчасти вследствие инерции конформности, отчасти вследствие институциональной поддержки таких социальных структур, как средства массовой информации.

## ■ ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ ИСТОЧНИКИ ПРЕДРАССУДКОВ

*Хотя предрассудки порождаются социальными условиями, эмоциональные факторы подливают масла в огонь. Предрассудки могут подпитываться фрустрацией и агрессией, а также такими личностными факторами, как потребность в статусе и авторитарные тенденции. Посмотрим, как это происходит.*

## ФРУСТРАЦИЯ И АГРЕССИЯ: ТЕОРИЯ «КОЗЛА ОТПУЩЕНИЯ»

Как мы увидим далее в главе 12, боль и фрустрация (блокирование достижения цели) часто вызывают враждебность. Когда причиной нашей фрустрации является испуг или неопределенность, мы часто переадресовываем нашу злость. Этот феномен «смещенной агрессии», возможно, внес свою лепту в суды Линча над неграми на Юге после гражданской войны в Америке. Еще больше случаев линчевания было в период между 1882-м и 1930-м годами, когда из-за низких цен на хлопок, вероятно, сохранялся высокий уровень экономической фрустрации (Hepworth & West, 1988; Hovland & Sears, 1940). Этнический мир легче сохраняется в условиях процветания.

Мишени для смещенной агрессии бывают разными. После поражения Германии в первой мировой войне и последовавшего за этим экономического хаоса многие немцы видели злодеев в евреях. Задолго до того, как Гитлер пришел к власти, один германский лидер объяснял: «Евреи — это очень удобно. Если бы не было евреев, их пришлось бы выдумать» (цит. по: G. W. AUport, 1958, p. 325). В средние века люди вымещали свой страх и враждебность на ведьмах, которых они время от времени публично сжигали или топили. Сегодняшние экономические фрустрации часто приписываются «социальным паразитам» или «алчным корпорациям».

Теория «козла отпущения» нашла подтверждение в известном эксперименте Нила Миллера и Ричарда Бугельски (Neal Miller & Richard Bugelski, 1948).

«Тот, кто не удовлетворен собой, постоянно готов к реваншу». Ницше, «Наука радоваться», 1882-1887

чои ■ часть in. социальные отношения

Теория реалистического группового конфликта:

*теория, согласно которой предрассудок является результатом конкуренции между*

группами за дефицитные ресурсы. . —

Они просили мужчин студенческого возраста, работавших в летнем лагере, высказать свое отношение к японцам и мексиканцам. Часть испытуемых прошла это обследование до начала долгожданного свободного вечера, который было запланировано провести в местном театре. Другой части пришлось вместо посещения театра остаться в лагере для выполнения тестов. По сравнению с контрольной группой, которая не испытала фрустрации, лишенная удовольствия группа продемонстрировала более выраженные предрассудки. Страсти провоцируют предрассудки.

Один из источников фрустрации — конкуренция. Когда две группы соперничают за право на получение работы, жилья или за социальный престиж, осуществление целей одной группы может обернуться фрустрацией для другой. Поэтому, согласно *теории реалистического группового конфликта*, предрассудки с особой силой дают о себе знать тогда, когда группы состязаются за дефицитные ресурсы. Соответствующий экологический принцип, закон Гауса (Gause), гласит: между видами с идентичными потребностями конкуренция максимальна. В Западной Европе, например, некоторые из опрошенных были согласны с мнением о том, что «в последние пять лет такие люди, как я, переживают наибольшие экономические трудности по сравнению с большинством [название национального меньшинства]». Эти фрустрированные люди демонстрируют относительно высокий уровень явных предрассудков (Pettigrew & Meertens, 1995). Исследователи неизменно выявляли наиболее сильно выраженные предрассудки против чернокожих среди тех белых, которые ближе всего к чернокожим по своему социально-экономическому положению (Greely & Sheatsley, 1971; Pettigrew, 1978; Tumin, 1958). Столкновение интересов усиливает предрассудки у некоторых людей.

#### **ЛИЧНОСТНАЯ ДИНАМИКА**

Два человека, имеющие одинаковую причину переживать фрустрацию или ощущать угрозу, не обязательно в равной мере подвержены влиянию предрассудков. Это означает, что предрассудки выполняют и другие функции, кроме обоснования собственного конкурирующего интереса. Иногда, как полагал Зигмунд Фрейд, люди придерживаются убеждений и установок, удовлетворяющих неосознанные потребности.

#### **ПОТРЕБНОСТЬ В СТАТУСЕ И ПРИНАДЛЕЖНОСТИ**

Статус предполагает соотношение: чтобы воспринимать себя как личность, имеющую определенный статус, необходимо, чтобы какие-то люди занимали более низкое положение. Таким образом, одно психологическое преимущество предрассудков или любой системы статусов — это ощущение превосходства. Многие из нас могут припомнить, как когда-то испытывали тайное удовольствие от чьей-то неудачи — возможно, когда наказывали брата или сестру или когда одноклассник провалился при тестировании. Предрассудки часто более сильны у тех, кто занимает невысокое социально-экономическое положение или чье

Глава 11. Предрассудки: неприязнь к другим ■ 461

положение резко ухудшилось, а также у тех, чей позитивный Я-образ находится под угрозой (Lemyre & Smith, 1985; Thompson & Crocker, 1985). В одном исследовании, проведенном в университете Северо-Запада, члены общины, имеющей низкий статус, более пренебрежительно относились к другим общинам, чем те люди, статус общины которых был выше (Crocker & others, 1987). Возможно, люди с более прочным статусом меньше нуждаются в ощущении собственного превосходства.

Но и другие факторы, связанные с низким статусом, могут также быть причиной предрассудков. Представьте себя на месте одного из студентов Государственного Арпзонского университета, принимавшего участие в эксперименте, осуществленном Робертом Чиальдини и Кеннетом Ричардсоном (Robert Cialdini & Kenneth Richardson, 1980). Вы идете в одиночестве по университетскому городку. Некто подходит к вам и просит уделить пять минут вашего времени на интервью. Вы соглашаетесь. После того как исследователь проводит с вами короткий тест «на творческие способности», он огорошивает вас новостью о том, что вы «получили сравнительно низкий балл по этому тесту». Затем он подводит беседу к концу и задает вам несколько вопросов, касающихся оценки вашей школы и ее традиционного соперника — университета Аризоны. Может ли

провал в тестировании повлиять на оценку, данную вами школе? По сравнению с контрольной группой, чьей самооценке ничто не угрожало, студенты, потерпевшие неудачу, давали более высокие оценки своей школе и более низкие — университету. По-видимому, чувство гордости за свою собственную группу и принижение «их» также может укреплять собственное Эго.

Джеймс Мейндл и Мелвин Лернер (James Meindl & Melvin Lerner, 1984) обнаружили, что унижающий опыт — когда кто-то непредумышленно смахивал со стола компьютерные карты — провоцировал англоязычных канадских студентов проявлять всплеск враждебности в отношении франкоязычных канадцев. Тереза Эмебайл и Энн Глейзбрук (Teresa Amabile & Glazenbrook, 1982) также отмечали, что мужчины-студенты колледжа в Дартмуте, которым пришлось ощутить недостаток безопасности, оценивали работы других более строго. Размышления о собственной смертности — сочинение коротких эссе на тему смерти и переживание чувств, вызванных мыслями о смерти, — также провоцирует чувство опасности, достаточное для того, чтобы усиливался групповой фаворитизм и предрассудки по отношению к «ним» (Greenberg & others, 1990, 1994).

Все это наводит на мысль о том, что мужчина, сомневающийся в собственной силе и независимости, может путем выражения сострадания слабым и зависимым женщинам повышать значимость своего маскулинного образа. Действительно, когда Джоэл Грубе, Рэнди Клейнхесселинк и Кэтлин Керни (Joel Grube, Randy Kleinhesselink & Kathleen Kearney, 1982) просили мужчин-студентов Государственного университета в Вашингтоне просмотреть видеозаписи интервью с женщинами при приеме на работу, мужчины с низким уровнем самооценки испытывали неприязнь к сильным, независимым женщинам. А мужчины с высокой самооценкой отдавали предпочтение именно таким.

Презрение к «ним» служит и другой цели: потребности принадлежать к «ггпим». Как мы увидим в главе 15, осознание общего врага объединяет груп-

*« Соперничеством и сопоставлением уровней превосходства вы закладываете фундамент для постоянного зла; это ведет к тому, что братья и сестры ненавидят друг друга ».* Сэмюэль Джонсон (цит. по: Джеймс Босуэлл, «Жизнь Сэмюэля Джонсона»)

462 ■ Часть III. Социальные отношения



пу. Школьный дух единства никогда не бывает столь сильным, как в то время, когда в игре до предела обостряется соперничество.

Чувство товарищества среди рабочих зачастую достигает максимума, когда они чувствуют антагонизм между собой и администрацией. Чтобы Германия сплотилась вокруг нацистов, Гитлер использовал «еврейскую опасность». Презрение к «чужим» может сплотить группу.

### **АВТОРИТАРНАЯ ЛИЧНОСТЬ**

Считается, что у «авторитарной личности» преобладают эмоциональные потребности, способствующие образованию предрассудков. В 1940-х годах ученые из Калифорнийского университета в Беркли — двое из них бежали из фашистской Германии — возложили на себя крайне важную миссию. Им хотелось найти психологические корни антисемитизма, являвшегося причиной истребления миллионов евреев и обратившего

многие миллионы европейцев в безучастных наблюдателей этого. Изучая взрослое население Америки, Адорно и его коллеги (Adorno & others, 1950) обнаружили, что враждебность по отношению к евреям часто сосуществует с враждебностью по отношению к другим меньшинствам. Предубеждение выступало здесь не столько в виде установки, направленной против какой-то одной группы, сколько в виде привычных представлений о тех, кто отличен от данной группы. Более того, этим осуждающим, *этноцентричным* людям присущи авторитарные тенденции — нетерпимость к слабости, установка на наказание и смиренное почитание своих внутригрупповых авторитетов, что нашло выражение в таких утверждениях, как «послушание и уважение авторитета — наиболее важные качества, которые необходимо усвоить детям».

Подобно детям, авторитарные личности часто крайне дисциплинированы. Вероятно, это ведет к подавлению враждебности и к «проецированию» подавляемых импульсов на тех, кто не входит в их собственную группу. Недостаток чувства безопасности у авторитарных детей, очевидно, предрасполагает их к

Этноцентризм:

*убежденность в превосходстве собственной этнической и культурной группы и, соответственно, презрение ко всем остальным группам.*

Глава 11. Предвззудки: неприязнь к другим ■ чол

чрезвычайной озабоченности вопросами власти и статуса, а также к негибкому, «черно-белому» мышлению и нетерпимости к неопределенности. Поэтому такие люди склонны подчиняться тем, кто обладает властью, и наказывать тех, кто ниже их по положению.

Ученые критиковали это исследование за то, что в нем делался упор на правый авторитаризм и не было уделено внимания догматическому авторитаризму левых. Тем не менее главный вывод выдержал напор критики: авторитарные тенденции, иногда выражающиеся в этнической напряженности, усиливаются в периоды экономического спада и социальных переворотов (Doty & others, 1991; Sales, 1973).

В современной России лица с высоким уровнем авторитаризма склонны содействовать возвращению марксистско-ленинской идеологии и сопротивляться демократическим реформам (McFarland & others, 1992).

Более того, современные исследования авторитарных личностей правой политической ориентации, проведенные в университете Манитобы психологом Бобом Альтмейером (Bob Altemeier, 1988; 1992), подтверждают: у некоторых людей их собственные страхи и враждебность, которую они так или иначе оправдали для себя, внешне выступают в форме предвззудков. Чувство морального превосходства может идти у них рука об руку с жестокостью по отношению к тем, кого они считают ниже себя. Приведем несколько современных примеров.

■ Хотя предвззудки, поддерживающие апартеид в Южной Африке, связаны прежде всего с социальным неравенством, социализацией и конформностью (Louw Potgieter, 1988), для тех из расистов, кто отличался особой приверженностью идее сепарации, характерны были выраженные авторитарные установки (Van Staden, 1987).

■ При репрессивных режимах, где бы они ни имели место, люди, становившиеся палачами, обычно имели авторитарные симпатии к иерархической цепи команд и относились с презрением к слабым или сопротивляющимся (Staub, 1989).

■ Различные формы предвззудков — по отношению к чернокожим, гомосексуалистам и лесбиянкам, женщинам, старикам, тучным, жертвам СПИДа, бездомным — обычно сосуществуют у одних и тех же индивидуумов (Bierly, 1985; Crandall, 1994; Peterson & others, 1993; Snyder & Jckes, 1985). Как заключает Альтмейер, авторитарные личности, относящиеся к правому крылу, склонны быть «фанатиками равных возможностей». Это же верно и в отношении тех людей — с «ориентацией на социальное доминирование», — кто оценивает людей в категориях иерархии достоинств или добродетелей. Наоборот, лица с большей общественной ориентацией — те, кто отдают предпочтение «всеобщим человеческим правам», радуясь всем Божиим детям, — более благосклонны ко всем, кто на них не похож (Pratto & others, 1994).

## **РЕЗЮМЕ**

У предвззудков есть и эмоциональные корни. Фрустрация порождает враждебность,

которую люди порой изливают на «козлов отпущения» и иногда направляют более непосредственно на соперничающие с ними группы, воспринимая последних как ответственных за собственную фрустрацию. Предрассудки

464 ■ Часть III. Социальные отношения

обеспечивают чувство социального превосходства, а также могут облегчать маскировку чувства неполноценности. У людей с «авторитарной» установкой часто обнаруживаются различные типы предрассудков.

#### ■ КОГНИТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ПРЕДРАССУДКОВ

*Для лучшего понимания стереотипов и предрассудков также полезно вспомнить, как работает наш мозг. Как наши представления о мире, в которых он выглядит упрощенным, влияют на наши стереотипы? И как стереотипы влияют на наши суждения?*

Большинство работ, пытавшихся дать объяснение предрассудкам, было опубликовано в 1960-х годах, но среди них не было следующего. Этот новый взгляд на предрассудки, подтверждающийся 1500 исследовательскими работами по стереотипам за последние 10 лет (Dovidio & others, в печати), предполагает новый подход к изучению социального мышления. Основное положение следующее: стереотипные убеждения и установки, мотивированные предрассудками, существуют не только вследствие своей социальной обусловленности или потому, что они дают нам возможность замещения и проецирования враждебности, но и по той причине, что они представляют собой побочные продукты нормального процесса мышления. Многие стереотипы проистекают не столько от злобы, сколько оттого, что мы естественным образом стремимся сводить сложные взаимосвязи к более простым. Они похожи на иллюзии восприятия — побочный продукт нашей способности объяснять окружающий нас мир.

#### КАТЕГОРИЗАЦИЯ

Одним из способов упрощения того, что нас окружает, является «категоризация» — организация окружающего мира путем группировки объектов. Например, биолог классифицирует растения и животных. Отнесение людей к разным категориям облегчает нам их понимание.

Если люди, составляющие группу, похожи, то это помогает узнать и саму группу. Поэтому таможенные инспектора и группы захвата в аэрофлоте представляют собой определенные «профили» индивидуумов с характерной подозрительностью (Kraut & Pore, 1980). В подобных случаях категоризация помогает: она дает полезную информацию при минимуме затраченных усилий (Macrae & others, 1994). Особенно легко и эффективно полагаться на стереотипы при:

- дефиците времени (Kaplan & others, 1993);
- чрезмерной занятости (Gilbert & Hixson, 1991);
- усталости (Bodenhausen, 1990);
- эмоциональном возбуждении (Esses & others, 1993b; Stroessner & Maskie, 1993);
- слишком молодом возрасте, когда человек еще не научился различать многообразие (Biernat, 1991).

В нашем современном мире мощным способом категоризации является классификация по этнической принадлежности и по полу. Представьте себе Тома, 40-летнего негра, агента по продаже недвижимости, живущего в Новом

#### Глава 11. Предрассудки: неприязнь к другим ■ 465

Орлеане. Думаю, что в сложившемся у вас представлении о Томе образ «чернокожего мужчины» возобладает над такими категориями, как «средний возраст», «бизнесмен» или «южанин». Присущая нам спонтанная категоризация людей по признаку расы выявляется в экспериментах. Когда испытуемые рассматривают различных людей, делающих какие-то заявления, они часто забывают, кто именно высказал то или иное суждение, но помнят, к какой расе он принадлежал (Hewstone & others, 1991; Stroessner & others, 1990; Taylor & others, 1978). Сама по себе подобная категоризация не является предрассудком, но она обеспечивает фундамент для него.

#### ВОСПРИНИМАЕМЫЕ СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ

Представьте себе следующие объекты: яблоки, стулья, карандаши.

Существует сильная тенденция видеть объекты в группе более единообразными, чем в действительности. Были ли ваши яблоки красными?

Были ли ваши стулья с прямыми спинками? Все ли ваши карандаши оказались желтыми?

Если сопоставить два дня одного и того же месяца, они покажутся более похожими по температуре воздуха, чем если бы были взяты дни с тем же интервалом времени, но в разные месяцы. Люди предполагают, что разница среднесуточных температур за восемь дней будет меньшей, если это период с 15-го по 23 ноября, чем в период с 30 ноября по 8 декабря.

То же самое относится и к людям. Когда мы оцениваем людей, принадлежащих к определенным группам — атлетов, режиссеров-постановщиков, профессоров математики, мы склонны преувеличивать сходство внутри групп и различия между группами (S. E. Taylor, 1981; Wilder, 1978). Само деление на группы может вызывать *эффект внутригрупповой гомогенности* — чувство, что они «все на одно лицо» и отличаются от «нас» и «нашей группы» (Ostrom & Sedikides, 1992). Поскольку нам обычно нравятся люди, которых мы считаем на нас похожими, и не нравятся те, кого мы воспринимаем как непохожих, то естественным результатом будет внутригрупповая пристрастность (Byrne & Wong, 1962; Rokeach & Mesei, 1966; Stein & others, 1965).

Плохое или хорошее настроение может усиливать стереотипы относительно «других». При плохом самочувствии мы воспринимаем людей и события в более негативном свете. Но даже позитивные эмоции могут вмешиваться в процесс мышления, приводя к тому, что мы воспринимаем людей из других групп более похожими друг на друга, чем это есть на самом деле. Похоже, что счастливые люди, ощущая себя удовлетворенными, прилагают меньше усилий в борьбе с различиями. Более того, как полагают Гелен Боденхаузен с коллегами (Galen Bodenhausen & others, 1994), ощущение, что все на самом деле хорошо, может наполнять чувством некоторого превосходства.

Простой факт решения, принятого группой, также может привести к тому, что не входящие в эту группу люди переоценят групповое единодушие. Если консервативное крыло победит в национальных выборах с небольшим отрывом, наблюдатели сочтут, что «люди стали консервативными». Если либеральное крыло победит с таким же небольшим перевесом, позиции избирателей будут едва отличаться друг от друга, но теперь наблюдатели припишут всей

Эффект гомогенности «чужой» группы:

*восприятие членов «их» группы более похожими друг на друга, чем членов «нашей» группы. Таким образом, «они — похожи; мы — разные».*

466 ■ Часть III. Социальные отношения

*«Женщины больше похожи друг на друга, чем мужчины».* Лорд (не леди) Честер-филд стране «либеральные настроения». (Спустя семь месяцев после победы Билла Клинтона, получившего 43% голосов на выборах в 1992 году, студенты университета в Ричмонде вспомнили, что за него было отдано 56% голосов.) Принимается ли решение путем голосования или выносится руководителем группы, люди обычно считают, что оно отражает установки всей группы (Allison & others, 1985; 1987; 1990; 1995). Так было на выборах в США в 1994 году, когда республиканская партия завладела конгрессом, имея 53% голосов (в этих выборах не принимало участия большинство взрослого населения), — это событие комментаторы охарактеризовали как «революционное» и как полную трансформацию в американской политике.

Когда данная группа «наша», мы улавливаем большее количество различий (включая и нашу собственную уникальную идентичность).

■ Многие неевропейцы рассматривают швейцарцев как совершенно однородную нацию. Но для самих граждан Швейцарии швейцарцы разные — говорящие на французском, немецком и итальянском языках.

■ Многие англоамериканцы смешивают в одну кучу всех «латинос». А американцы мексиканского, кубинского и пуэрто-риканского происхождения усматривают существенные различия, особенно между их собственной подгруппой и другими подгруппами (Huddy & Virtanen, 1995).

■ Белые американцы легко выделяют «чернокожих лидеров», которые, как они предполагают, могут находить общий язык с неграми; белокожие репортеры иногда находят заслуживающим опубликования тот факт, что «сообщество темнокожих разделилось» в своем отношении к такому вопросу, как иммиграционная политика.

Белокожие явно допускают, что их собственная расовая группа более разнообразна: они не считают, что есть «белые лидеры», которые могут говорить от имени Белой Америки; для них также не является заслуживающим обнародования в печати тот факт, что не все белые согласны с этим утверждением. (Ни одна газета не может выйти с заголовком: «Белые лидеры разделились в своем отношении к иммиграционной политике».)

Точно так же сестры женской общины воспринимают членов любой другой сестринской общины как менее разнообразных по сравнению с членами своей общины (Park & Rothbart, 1982). Также и люди, возглавляющие бизнес или инженерное дело, переоценивают единообразие черт членов других групп и их установок (Judd & others, 1991). В целом чем теснее мы связаны с социальной группой, тем отчетливее видим ее неоднородность (Brown & Wootton-Millward, 1993; Zinoille & others, 1989). Чем менее близкие наши отношения, тем больше мы употребляем стереотипов. К тому же чем меньше группа и чем менее она влиятельна, тем больше этих стереотипов (Fiske, 1993; Mullen & Ни, 1989). Мы обращаем внимание на тех, кто влиятелен.

Возможно, вы замечали: они — члены группы, отличной от вашей по расовому признаку, — даже внешне похожи друг на друга. Многие из нас могут вспомнить собственное замешательство, когда мы путали людей другой расы обозначившись, побуждая человека, которого мы ошибочно назвали другим именем, сказать: «Вы полагаете, что мы все на одно лицо». Эксперименты Джона Бригхэма, Джун Чане, Элвина Голдштейна и Роя Мелпасса (John Brigham, June Chance, Alvin Goldstein & Roy Malpass) в Соединенных Штатах, а также

Глава 11. Предрассудки: неприязнь к другим ■ 467

Хейден Эллис (Hayden Ellis) в Шотландии показывают: люди, принадлежащие другой расе, действительно кажутся более похожими друг на друга, чем представители своей собственной расы (Brigham & Williamson, 1979; Chance & Holdstein, 1981; Ellis, 1981). Когда белокожим студентам показывали несколько фотографий с изображенными на них лицами белых и несколько — с лицами чернокожих, а затем просили узнать их всех на групповых фотографиях, они более точно узнавали лица белых.

Я — белый. Когда я впервые прочитал об этом исследовании, я, конечно, подумал: «Белые действительно больше физически несхожи, чем чернокожие». Однако моя реакция, очевидно, была иллюстрацией этого феномена. Поскольку если бы моя реакция была верной, то и чернокожие тоже лучше распознавали бы лица белокожих среди их группы, чем лица чернокожих среди группы чернокожих. Но в действительности, как показано на рис. 11-6, чернокожие легче узнают других чернокожих, чем белокожих (Bothwell & others, 1989). И «испанцы» с большей легкостью узнают других «испанцев», которых они видели за пару часов до этого; в аналогичных экспериментальных условиях они хуже различали «англов»<sup>1</sup> (Platz & Hosch, 1988).

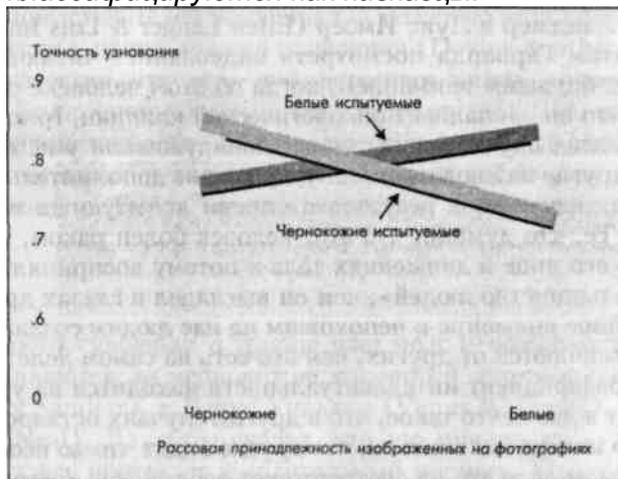
Эта интригующая «пристрастность в отношении собственной расы», видимо, является произвольным когнитивным феноменом, поскольку данная пристрастность обычно связана с расовыми установками воспринимающего (Brigham & Malpass, 1985). Но определенную роль здесь может играть опыт. Джун Чане (June Chance, 1985) сообщает, что белокожие студенты испытывали трудности в узнавании лиц отдельных японцев (хотя черты лица у японцев так же разнятся, как и у белых). Но белые студенты показали заметно лучшие результаты в распознавании лиц японцев в том случае, если на протяжении нескольких тренировочных занятий они рассмат-

**в Рис. 11-6.** Белокожие испытуемые более точно распознают лица белых, чем чернокожих. Чернокожие испытуемые более точно распознают лица чернокожих, чем белых. (Но данным Devinc & Malpass, 198.)

<sup>1</sup> От англ. «antflo» — евроаляты, люди со смешанной европейской и азиатской кровью. (Прим. перев.)

Выражение «пристрастность в отношении собственной расы» не следует

употреблять в случае идентификации англо и испэникс. Большинство испэникс классифицируются как кавказцы.



468 ■ Часть III. Социальные отношения

ривали пары японских лиц, с тем чтобы научиться их различать. Чане предположила, что опыт дает возможность настраиваться на типы часто встречающихся лиц. Ее предположение изучено в исследовании, продемонстрировавшем, что студенты — азиаты и кавказцы — испытывают затруднения в расовой идентификации независимо от опыта (Ng & Lindsay, 1994). Но это помогает объяснить, почему чернокожие в белых культурах несколько успешнее белых в опознании лиц людей другой расы (Anthony & others, 1992). И это также объясняет, почему для меня все куклы с набором одежды выглядят на одно лицо, хотя они далеко не одинаковы для моей девятилетней дочери и ее подруг.

### **РАЗЛИЧИТЕЛЬНЫЕ СТИМУЛЫ НЕПОХОЖИЕ НА ДРУГИХ ЛЮДИ**

Другие способы восприятия мира, отличающиеся от общепринятых, также порождают стереотипы. непохожие на других люди, яркие и необычные случаи часто привлекают внимание и искажают суждения.

Приходилось ли вам когда-нибудь оказаться в ситуации, где вы были единственным из присутствующих человеком вашего пола, расы или национальности? Если да, то ваше несходство с другими, вероятно, делало вас более заметным и привлекало большее внимание.

Чернокожий в группе белых, или мужчина в группе женщин, или женщина в мужской группе больше выделяются и кажутся более значимыми, а их качества — хорошие и плохие — выглядят преувеличенными (Crocker & McGraw, 1984; S. E. Taylor & others, 1979). Это происходит потому, что когда кто-то в группе становится более заметным, бросающимся в глаза, мы склонны видеть в нем причину всего, что бы ни случилось (Taylor & Fiske, 1978). Если мы настроены ориентироваться на Джо, среднего члена группы, нам будет казаться, что его влияние на группу выше среднего. Люди, привлекающие наше внимание, воспринимаются как более ответственные за происходящее.

Эллен Ланджер и Луис Имбер (Ellen Langer & Lois Imber, 1980) предлагали студентам Гарварда посмотреть видеозапись читающего человека. Они смотрели с большим вниманием, когда об этом человеке сообщалось нечто необычное: что он — пациент онкологической клиники, гомосексуалист или миллионер. В этих случаях испытуемые обнаруживали у него такие особенности, которым другие наблюдатели, не получавшие дополнительной информации, не придавали значения; в результате оценки испытуемых выглядели преувеличенными. Те, кто думали, что этот человек болен раком, подметили нечто необычное в его лице и движениях тела и потому восприняли его более «непохожим на большинство людей», чем он выглядел в глазах других наблюдателей. Чрезвычайное внимание к непохожим на нас людям создает иллюзию, что они сильнее отличаются от других, чем это есть на самом деле. Если люди думают, что ваш

коэффициент интеллектуальности находится на уровне гениальности, они найдут в вас нечто такое, что в других случаях осталось бы незамеченным.

Однако иногда мы считаем, что другие видят что-то необычное в нас самих, хотя на самом деле это не соответствует действительности. Исследователи Роберт Клек и Анджело Стрента (Robert Kleck & Angelo Strenta) обнаружили это явление, когда в ходе эксперимента его участницам приходилось ощущать себя уродливыми. Этим женщинам объясняли, что целью эксперимента явля-

Глава 11. Предрассудки: неприязнь к другим ■ 469

ется оценка того, как окружающие будут реагировать на шрамы на их лицах (что достигалось при помощи театрального грима). Шрам располагался на правой щеке, от уха до рта. На самом деле цель эксперимента состояла в том, чтобы понаблюдать, как сами испытуемые, ощущая собственную девиантность, будут воспринимать поведение других в отношении себя. После наложения грима экспериментатор давал каждой участнице маленькое ручное зеркальце, чтобы она могла убедиться, что шрам как настоящий. Когда женщина опускала зеркальце, экспериментатор прикладывал к шраму «увлажнитель», чтобы «не сошел грим». На самом деле этот «увлажнитель» смывал шрам.

Далее следовала мучительная сцена. Молодая женщина, ужасно переживающая из-за своего предполагаемого уродства, разговаривала с другой женщиной, не видевшей ничего, что напоминало бы уродство, и не знавшей, что до этого происходило. Если вы когда-нибудь испытывали похожие чувства, возможно из-за физического недостатка, прыщей, даже из-за неудачной прически, тогда вы посочувствуете этой женщине. По сравнению с теми участницами эксперимента, которых уверили, что их собеседницы смогут подумать лишь об аллергии на их лице, «обезображенные» шрамом женщины стали чрезвычайно чувствительными к тому, как смотрят на них партнерши по общению. Они оценили последних как более напряженных, дистантных и снисходительных. Однако наблюдатели, позже анализировавшие видеозаписи этих эпизодов с позиции того, как партнерши по общению относились к «обезображенным» на самом деле, не обнаружили ничего особенного. Осознавая свою инакость, «обезображенные» женщины неверно истолковывали те манеры и объяснения своих собеседниц, которые при других условиях общения остались бы незамеченными.

Взаимодействия при наличии подобных мыслей и чувств между представителем большинства и представителем меньшинства может по этой причине быть напряженным, даже если у обоих лучшие намерения (Devine & others, в печати). Том, о котором известно, что он — гей, встречает Билла, «правильного» мужчину. Терпимый Билл хочет общаться без предрассудков. Но, испытывая чувство какой-то неопределенности, Билл ведет себя слегка сдержанно. Том ожидает от большинства людей негативных установок, и поэтому он ошибочно принимает нерешительность Билла за враждебность и держится вызывающе.

### **ОСОБЫЕ СЛУЧАИ**

Для вынесения быстрого суждения о группе наш мозг использует также характерные случаи. Являются ли чернокожие хорошими атлетами? «Ну, есть Бэрри Сандерз (Barry Sanders), и Венус Уильямс (Venus Williams), и Шакил О'Нил (Shaquille O'Neal). Да, я бы сказал, что это именно так». Обратите внимание на то, как здесь протекает мыслительный процесс. Мы вспоминаем выдающиеся примеры и, основываясь на них, обобщаем. Проблема состоит в том, что примеры эти, хотя они и легче вспоминаются, редко бывают репрезентативными для более многочисленных групп. Выдающиеся атлеты, притом

*Осознание себя представителем меньшинства — скажем, в случае мужчины в группе женщин или женщины в группе мужчин — также может исказить обычный ход мыслей и процессы памяти у этого человека; это приводит к тому, что его поведение выглядит неуместным.* Лорд и Саенс, 1985

470 ■ Часть III. Социальные отношения

что они яркие и запоминающиеся, представляют не лучшую основу для вынесения суждения о распределении атлетических талантов во всей группе.

Те, кто в количественном отношении составляют меньшинство и более заметны, могут также быть количественно переоцененными большинством. Как вы думаете, в каком количественном соотношении с общей популяцией страны находятся мусульмане? Жители немусульманских стран часто переоценивают это соотношение. Вместе с тем, по неоднократным опросам Гэллапа (Gallup, 1994) в США и другим данным опросов, их количество составляет менее 1%. Или возьмем данные Гэллапа за 1990 год: по оценке среднего американца, 32% населения США составляют чернокожие и 21% — испанцы. Истинное же их количество составляло соответственно 12% и 9% (Gates, 1993).

Майрон Ротбарт с коллегами (Myron Rothbart & others, 1978) показали, каким образом особые случаи усиливают стереотипы. Они демонстрировали студентам университета в Орегоне 50 слайдов, на каждом из которых была отметка роста мужчины. В наборе слайдов, показанном первой группе студентов, у 10 мужчин рост составил чуть больше 6 футов (до 6 футов 4 дюймов). В наборе слайдов для второй группы эти 10 мужчин были значительно выше 6 футов (до 6 футов 11 дюймов). Когда позднее спрашивали, у какого количества мужчин на слайдах рост составил выше 6 футов, те студенты, которым предъявлялись умеренно высокие отметки, вспомнили самое большее 5% подобных предъявлений. В следующем эксперименте студенты зачитывали описания действий, совершенных 50 мужчинами, 10 из которых, как следовало из описаний, совершили или преступление, не содержащее насилия, — такое как подлог, или с применением насилия — такое как изнасилование. Большинство из тех испытуемых, кому достался список преступлений с применением насилия, указали на большее количество преступных действий по сравнению с приведенными в списке.

Крайние случаи лучше всего запоминаются по той причине, что они не похожи на все остальные. И потому, что только они достойны упоминания, они оказывают решающее влияние на формирование наших представлений о различных группах. Притягательная сила особых, крайних случаев помогает объяснить, почему представители среднего класса так сильно преувеличивают несходство между собой и более низким классом. В противоположность стереотипным представлениям об «этих педиках на социальном пособии», сидящих за рулем «кадиллака», живущие в бедности люди обычно разделяют стремления среднего класса и будут скорее сами себя обеспечивать, чем примут социальную помощь (Cook & Curtin, 1987). Более того, чем меньше мы знаем о группе, тем большее влияние оказывают на нас немногочисленные особые случаи (Quattrone & Jones, 1980). Пока не увижу — не поверю.

### **ЯРКИЕ СОБЫТИЯ**

Стереотипы предполагают взаимосвязь между членством в группе и индивидуальными характеристиками («итальянцы эмоциональные», «евреи хитрые», «бухгалтеры склонны к педантизму»). Даже в самых лучших условиях наша восприимчивость к необычным происшествиям может создавать *иллюзорные взаимосвязи*. Так как мы чувствительны к особым событиям, одновременное появление двух таких событий особенно примечательно — более заметно, чем если бы каждое из них произошло в отдельности.

Так, Руперт Браун и Аманда

Глава 11. Предвззудки: неприязнь к другим ■ 471

#### **Иллюзорная взаимосвязь:**

*ложное восприятие взаимосвязи двух переменных. (См. главу 2.)*

Смит (Rupert Brown & Amanda Smith, 1989) обнаружили, что сотрудники британского факультета переоценили количество (относительно редко встречающихся, но заметных) женщин, входивших в руководящий персонал факультетов их университетов.

Дэвид Хамилтон и Роберт Гиффорд (David Hamilton & Robert Hifford, 1976) продемонстрировали иллюзорную взаимосвязь в искусном эксперименте. Они показали студентам слайды с изображениями разных людей — членов группы А и В, о которых сообщалось, что они совершили нечто желательное или нежелательное. Например, «Джои, член группы А, навещал своего больного друга в больнице». Для описания членов группы А предназначалось в два раза больше утверждений, но в обеих группах на каждые четыре нежелательных действия приходилось девять желательных. Поскольку группа В и нежелательные действия встречались реже, их совместное появление (например,

«Аллеи, член группы В, помял крыло припаркованной машины и скрыл, что виновником является он») представляло собой необычную комбинацию, что привлекало внимание испытуемых. Ввиду этого студенты переоценивали частоту случаев, когда составляющая «меньшинство» (группа «В») действовала нежелательным образом, и поэтому судили группу В более строго.

Вспомним, что члены группы В совершали нежелательные действия в той же самой пропорции, что и члены группы А. Более того, у студентов не было каких-либо сформированных до эксперимента предубеждений в отношении группы В или против нее, и они получали информацию о ней более систематически, чем это случается в повседневной жизни. Хотя установление причины этого вызвало споры среди ученых, они были единодушны в том, что иллюзорная взаимосвязь существует и она представляет собой еще один источник формирования расовых стереотипов (Hamilton & Sherman, 1994).

Средства массовой информации отражают и подпитывают этот феномен. Когда человек, являющийся, по его признанию, гомосексуалистом, совершает убийство, его гомосексуальность часто принимается во внимание. Когда гетеро-сексуал совершает убийство, его сексуальная ориентация упоминается редко. Аналогично, когда бывшие пациенты психиатрических клиник, такие как Марк Чапман (Mark Chapman) и Джон Хинкли-младший (John Hinckley Jr.), стрелявшие в Джона Леннона и президента Рейгана соответственно, оценка их душевного здоровья привлекает внимание. Такие два события, как террористический акт и помещение в психиатрическую больницу, — относительно нечастые, и комбинация обоих особо заслуживает упоминания в печати. Подобное сообщение усиливает иллюзию наличия тесной взаимосвязи между (1) преступными тенденциями и (2) гомосексуальностью или лечением в психиатрической клинике.

В отличие от тех, кто давал оценку поведению членов групп А и В, у нас часто имеются ранее сложившиеся предубеждения. Дальнейшее исследование Хамилтона (Hamilton), проведенное совместно с Терренс Роуз (Terrence Rose) (1980), показало: наши ранее сформированные стереотипы могут приводить к нахождению взаимосвязей там, где их нет. Исследователи предлагали студентам Калифорнийского университета в Санта-Барбаре прочитать предложения, описывающие с помощью различных прилагательных представителей различных профессиональных групп («Дуг, бухгалтер, застенчивый и задумчивый»)-

472 ■ Часть III. Социальные отношения

В действительности в описании каждого профессионала прилагательные использовались с одинаковой частотой: бухгалтеры, врачи и продавцы в этих описаниях были одинаково часто застенчивыми, состоятельными и разговорчивыми. Однако студенты думали, что им чаще попадались описания застенчивых бухгалтеров, состоятельных врачей и разговорчивых продавцов. Имевшиеся у них стереотипы привели к обнаружению взаимосвязей, не существовавших в стимульном материале, и это помогло упрочить стереотип. Во что верю, то и вижу.

#### **АТРИБУЦИЯ: СПРАВЕДЛИВ ЛИ ЭТОТ МИР?**

Объясняя действия других, мы часто допускаем фундаментальную ошибку атрибуции. Мы до такой степени приписываем данное поведение личностным диспозициям, что не принимаем в расчет важные ситуативные факторы. Ошибка появляется отчасти из-за того, что наше внимание сфокусировано на людях, а не на ситуациях. Раса или пол человека — яркие признаки, привлекающие внимание. Для наблюдателя ситуационные влияния на данного человека обычно менее заметны. На рабство часто смотрели сквозь пальцы, объясняя его поведением самих рабов; действия рабов часто приписывались их собственной природе. До недавнего времени это считалось справедливым и по отношению к тому, как объяснялись различия между мужчинами и женщинами. Поскольку гендерно-ролевые рамки трудно заметить, мы объясняли поведение мужчин и женщин исключительно их природной предрасположенностью.

#### **ПРИСТРАСТИЯ В ПОЛЬЗУ ГРУППЫ**

Томас Петтигрю (Thomas Pettigrew, 1979; 1980) утверждает, что ошибки атрибуции приводят к предубеждениям при объяснении поведения членов группы. Эти ошибки

позволяют оправдывать членов своей собственной группы: «Она принесла себя в жертву, потому что у нее доброе сердце. Он ответил отказом, потому что его вынудили обстоятельства». При объяснении действий членов других групп люди чаще предполагают самое худшее: «Она принесла себя в жертву, чтобы получить покровительство; она ответила отказом, потому что она — эгоистка». Следовательно, как мы отмечали ранее в этой главе, когда толкается белокожий, другой белокожий воспринимает это как «немного попетушиться», а когда то же самое делает чернокожий, это воспринимается белым как «насильственный жест».

От позитивного поведения членов «их» группы чаще всего отмахиваются. Оно может рассматриваться как «редкий случай» («У него определенно светлая голова, и он усиленно работает — совсем не так, как другие испанцы»); как обязанное удачному стечению обстоятельств и ожидаемой выгоде («Ее, наверное, приняли потому, что этой медицинской школе надо заполнить квоту для претенденток-женщин»); как требуемое ситуацией («Что еще мог сделать в этой ситуации мелочный шотландец, как не оплатить чек целиком?») или как результат приложения сверхусилий («Студенты-евреи получают лучшие оценки, потому что без учебы они жить не могут»). Группы, находящиеся в невыгод-

#### **Фундаментальная ошибка атрибуции:**

*см. главу 2.*

Глава 11. Предрассудки: неприязнь к другим ■ 473

#### **ЗА КУЛИСАМИ**

«Я все еще помню тот день в 1979 году. Один из моих консультантов, вернувшийся из США, сказал мне, тогдашнему выпускнику Оксфорда, что "теория атрибуции устарела". Я был обескуражен, поскольку надеялся объединить принятую в Северной Америке теорию атрибуции с европейской теорией, посвященной межгрупповым отношениям и предрассудкам. К счастью, мой второй консультант поддержал мое намерение исследовать, как члены одной группы приписывают мотивы членам других групп. Данное исследование иллюстрирует, как международная социальная психология извлекает пользу из североамериканских и европейских теоретических направлений. Это также напоминает мне о том, что, отказавшись от одной концепции, студенты должны искать другую. Если за вашими мимолетными наблюдениями кроется возможность открытия важного феномена, который просто необходимо изучить, не бойтесь фантазий, связанных с научным поиском».

*МАЙКЛ ХЬЮСТОУН (Michael Hewstone), Уэльский университет*

ном положении, и группы, в которых подчеркивается умеренность (такие как китайцы), демонстрируют в меньшей степени подобные *пристрастия в пользу группы* (Fletcher & Ward, 1989; Hewstone & Ward, 1985; Jackson & others, 1993).

Предубеждения в пользу группы могут незаметно исказить наш язык. Группа итальянских ученых под руководством Энн Маасе (Anne Maass, 1995) обнаружила, что позитивное поведение члена группы часто описывается как общая диспозиция (например, «Люси всегда поможет»). То же самое поведение, демонстрируемое членом «их» группы, часто описывается как отдельный случай («Люси открыла кому-то дверь»).

Как отмечалось ранее, порицание жертвы может служить оправданием превосходства обвинителя. Как отмечает Майкл Хьюстоун (Michael Hewstone, 1990), характер обвинения жертвы зависит от того, до какой степени люди связывают неудачи или беды «их» группы с испорченными нравами ее членов: «Они провалились, потому что они — недоумки»; «мы провалились, потому что не старались». Если оскорбляют женщин, чернокожих или евреев, значит, они сами до этого довели. Когда в конце второй мировой войны англичане вели группу немецких гражданских лиц мимо концентрационного лагеря Берген-Бельзен, один немец отозвался: «Эти узники — ужасные преступники; они получили по заслугам».

#### **Пристрастие**

##### **в пользу группы:**

*объяснение позитивного поведения членов «их» группы с известными оправданиями; объяснение негативного поведения их диспозициями (в то же время оправдание*

*такого же поведения своей группы).*

### **ФЕНОМЕН СПРАВЕДЛИВОГО МИРА**

В сериях экспериментов, проведенных в университетах Уотерлу и Кентукки, Мелвин Лернер и его коллеги (Lerner & Miller, 1978; Lerner, 1980) обнаружили, что простого наблюдения за тем, как кого-то безвинно оскорбляют, достаточно, чтобы жертва показалась менее достойным человеком. Представьте себе, что вы и еще кто-то участвуете в одном из их исследований — предположим, по изучению эмоциональности (Lerner & Simmou, 1966). Один из участников, женщина, помощник экспериментатора, выбирается по жребию для участия в задании на запоминание. Она получает удары электрического тока каждый раз,

474 ■ Часть III. Социальные отношения

#### **Феномен справедливого мира:**

*склонность верить в то, что мир справедлив и поэтому люди имеют то, чего они заслуживают, а также заслуживают того, что имеют.*

когда дает неправильный ответ. Вы и другие участники эксперимента отмечаете ее эмоциональные реакции.

После наблюдения за тем, как жертва получала эти относительно болезненные разряды, экспериментатор просит вас дать ей оценку. Что бы вы сказали? Что испытывали к ней сострадание и симпатию? Такое предположение возможно. Как писал Ральф-Вальд Эмерсон, «мученика нельзя опозорить». Эксперименты показали обратное: мученики могут быть опозорены. Наблюдатели, будучи бессильны изменить судьбу жертвы, часто отмежевывались от нее и принижали ее. Римский сатирик Ювенал предвидел подобное: «Римская толпа полагается на Фортуну... и ненавидит осужденных».

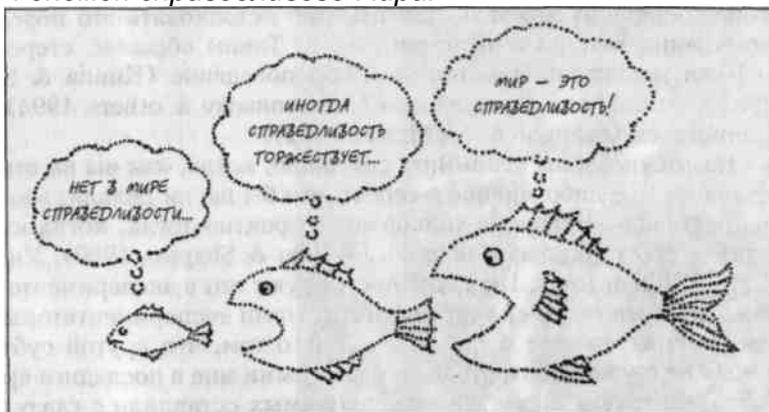
Линда Карли и ее коллеги (Linda Carli & others, 1989, 1990) сообщают, что *феномен справедливого мира* искажает наши впечатления о жертвах насилия. Карли предлагала испытуемым читать подробные описания взаимодействия между мужчиной и женщиной. Некоторым давали сценарий со счастливым концом: «Затем он увлек меня к кушетке. Он взял мою руку в свою и попросил выйти за него замуж». Ретроспективно люди находят подобный финал удивительным и восхищаются чертами характера мужчины и женщины. Другие испытуемые прочитывали тот же самый сценарий, но с иным окончанием: «Но потом он вдруг очень грубо швырнул меня на кушетку. Он набросился на меня и изнасиловал». Этот финал был оценен как наиболее неизбежный, а женщину порицали за предшествовавшее этому финалу поведение. В первом же случае поведение женщины оценивалось как безупречное.

Лернер (Lerner, 1980) считает, что подобное унижительное отношение к несчастным жертвам проистекает из нашей потребности верить: «Я живу в справедливом мире — в мире, где люди получают то, что заслуживают». С раннего детства, объясняет он далее, нас учат, что добро вознаграждается, а зло наказуемо. Усердный труд и добродетель дают дивиденды, а лень и аморальность — нет. Отсюда совсем недалеко до предположения, что тот, кто преуспевает, заслужил свой удел. Классической иллюстрацией этого положения является история из Ветхого Завета об Иове — добром человеке, переносившем ужасные несчастья. Друзья Иова, считавшие мир справедливым, подозревали, что он, вероятно, совершил безнравственный поступок, что и повлекло за собой страшные страдания.

Это означает, что люди индифферентны к социальной несправедливости не потому, что их не заботит вопрос справедливости вообще, а потому, что они ее не видят. Они убеждены, что жертвы насилия, вероятно, вели себя провоцирующе (Borhida & Врекке, 1985); что если кто-то из супругов избил другого, то последний, видимо, дал повод к драке (Summers & Врекке, 1985), что бедняки не заслуживают лучшего (Furnham & Gunter, 1984) и что больные несут ответственность за свои болезни (Gruman & Sloan, 1983).

Подобные мнения помогают преуспевающим людям убеждать себя в том, что и они заслужили то, что имеют. Богатый и здоровый может рассматривать свою собственную удачу и неудачи других как воздаяние по заслугам. Увязывание счастья с добродетелью, а несчастий с недостатком моральности позволяет удачливому испытывать гордость и уходить от ответственности за того, кого постигла неудача.

Глава 11. Предвзвудки: неприязнь к другим ■ 475  
Феномен справедливого чира.



Неудачников не любят, даже если несчастья совершенно очевидно явились результатом неблагоприятного стечения обстоятельств. Люди знают, что азартная игра заканчивается или выигрышем, или проигрышем, и не стоит в таких случаях оценивать самого игрока. Однако они не могут отказать себе в удовольствии посудачить воскресным утром — оценить людей по их результатам. Игнорируя тот факт, что самые благоразумные решения могут давать плохие результаты, они судят о проигравших как о менее компетентных (Baron & Hershey, 1988). Подобным же образом — по результату — могут оценивать себя юристы и спекулянты, играющие на сырьевой бирже, испытывая чувство удовлетворенности после выигранного дела или успешной сделки, а в результате неудачи чувствуя себя пристыженными. Нельзя сказать, что талант и инициатива не имеют отношения к успеху. Но идея «Этот мир справедлив» не принимает в расчет неконтролируемые факторы, которые могут свести на нет самые энергичные усилия. Более обнадеживает то, что наше стремление видеть вокруг себя справедливый мир и жить в нем требует немедленной реализации. Наше пренебрежение к проигравшему, когда мы мало чем можем ему помочь, и наше стремление действовать, когда мы наконец понимаем, что свершилась несправедливость, обусловлены одним и тем же мотивом (D. T. Miller, 1977). Как только мы распознаем несправедливость, мы уже не можем оставаться беспристрастными.

### КОГНИТИВНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ СТЕРЕОТИПОВ ЯВЛЯЮТСЯ ЛИ СТЕРЕОТИПЫ САМОСОХРАНЯЮЩИМИСЯ?

Предвзвудок — это вынесение суждения до всякого выяснения. Предвзвудки неизбежны: ни один из нас не является беспристрастным наблюдателем социальных событий, ведущим счет доводам за и против наших пристрастий. Скорее наши пристрастия направляют в определенное русло наше внимание, наши интерпретации и память.

Когда член группы ведет себя соответственно нашим ожиданиям, мы должным образом оцениваем этот факт; тем самым подтверждается имевшееся у нас ранее мнение. Когда поведение члена группы не согласуется с нашими ожиданиями. Мы МПЖР\Т ППИПРГТ1Т Т! ПППЯППЯинр п^г\Ат.тв пЛстппташ-лтп^ (C^rmrArar R\*

476 ■ Часть III. Социальные отношения

others, 1983). Или мы можем неверно истолковать это поведение, а прежние убеждения останутся незатронутыми. Таким образом, стереотипы влияют на то, как мы истолковываем чье-либо поведение (Kunda & Sherman Williams, 1993), как мы его оправдываем (Sanbonmatsy & others, 1994) и каким оно нам запомнится (Stangor & McMolan, 1992).

Возможно, и вы вспомните ситуацию, когда, как вы ни старались, не могли изменить чье-либо мнение о себе и, что бы вы ни делали, это истолковывалось неправильно. Неверное толкование вероятно тогда, когда кто-то ожидает неприятного столкновения с вами (Wilder & Shapiro, 1989). Уильям Икес и коллеги (William Ickes, 1982) демонстрируют это в эксперименте с парами студентов. До предстоявшей встречи между ними экспериментаторы давали каждому члену пары ложное предостережение о том, что

другой субъект — «один из самых недружелюбных людей, с которыми мне в последнее время приходилось разговаривать». Затем обоих испытуемых оставляли с глазу на глаз в отдельном помещении. В других парах одному испытуемому сообщали, что второй исключительно дружелюбен. Обе группы с одобрением отнеслись к идее нового знакомства. На деле же те, кто ожидали увидеть недружелюбного собеседника, изо всех сил старались быть дружелюбными, и их улыбки, а также другие проявления доброжелательности вызвали ответное теплое отношение. Но, в отличие от студентов, настроенных на позитивный контакт, те, кто были настроены на недружественное взаимодействие, отнесли эту взаимную дружелюбность за счет своего собственного «деланного» отношения к партнеру. Позже они выразили большое недоверие и неприязнь к нему и оценили его поведение как менее дружелюбное. Несмотря на то что партнер в действительности вел себя доброжелательно, негативное предубеждение побуждало этих студентов «видеть» враждебность, скрывавшуюся за его «неестественной улыбкой». Как

### **ЗА КУЛИСАМИ**

#### **СПРАВЕДЛИВ ЛИ ЭТОТ МИР? ОБВИНЯЕТ ЖЕРТВА НАСИЛИЯ**

21-летняя разведенная мать выпивала и развлекалась в баре Большого Дэна в Нью-Бедфорде, Массачусетс. Могла ли она знать, что ее ждет? Подстрекая друг друга, несколько постоянных посетителей-мужчин схватили ее, сорвали почти всю одежду и по очереди изнасиловали на полу, а потом на бильярдном столе. Остальные посетители бара в это время аплодировали и издавали одобрительные восклицания. По поводу этого и нескольких других случаев, нашедших отражение в фильме 1988 года «Обвиняемые», многие люди высказывали свое осуждение в адрес жертвы. Свое отношение они объясняли тем, что жертва «заслужила» этого. «Нечего было ей делать в баре, — сказал пожилой мужчина. — Она должна была сидеть дома со своими детьми, вместо того чтобы губить жизни мужчин».

Данный случай, как и его художественная версия, иллюстрирует нашу готовность не только уважать людей за успехи, но и обвинять за случившиеся с ними беды. В одном национальном опросе 33% англичан согласились с тем, что женщины, ставшие жертвами насилия, обычно сами в этом виноваты (Wagstaff, 1982). В проводившихся экспериментах те участники, которым давалось описание поведения женщины в отношении мужчин как дружелюбное, оценивали ее поведение как подходящее для насилия. Другие участники, которым, кроме того, сообщали, что мужчина потом ее изнасиловал, оценивали то же самое поведение как неподходящее — как приглашение к насилию (Janoff-Bulman & others, 1985). Если этот мир справедлив, жертвы можно порицать за их удел. Но всегда ли справедлив этот мир?

Глава 11. Предрассудки: неприязнь к другим ■ 477

*Когда люди разрушают наши стереотипы, мы спасаем свое предвзятое мнение, выделяя новую подгруппу стереотипов, например, «Олимпийские игры для пожилых».*

*«Ярлыки действуют как поющие сирены, заставляющие нас забывать обо всех более тонких различиях, которые мы в другом случае должны были бы заметить».* Гордон Оллпорт, «Природа предрассудка», 1954

насмешливо заметил исследователь Дэвид Хамилтон (David Hamilton, 1981), «я не увидел бы этого, если бы не поверил».

Не будет преувеличением сказать, что мы абсолютно слепы к неподтвержденным фактам. Когда Хамилтон и Джордж Бишоп (George Bishop, 1976) интервьюировали домовладельцев из Коннектикута, присутствовавших несколько раз в году при вселении нового чернокожего жильца, они обнаружили, что проявившееся в самом начале противостояние постепенно смягчалось. Опасения, что новые чернокожие жильцы не будут должным образом заботиться об их собственности или что стоимость жилья в их домах понизится, оказались совершенно беспочвенными.

Тем не менее негативные представления о человеке или группе часто трудно разрушить (Rothbart & John, 1985). С одной стороны, позитивный образ — что некто мягкий, искренний или зависимый — легко меняется к худшему буквально после нескольких случаев наблюдения противоположного поведения. А неблагоприятный образ — что

некто лживый, Враждебный или незтичный — меняется не так легко (Rothbart & Park, 1986). Если человек кажется нам подозрительным, мы можем с легкостью неверно истолковать его природное дружелюбие как наигранную лъстивость.

Сопротивление Негативных стереотипов разоблачающим их фактам иногда тревожит. В своей речи, произнесенной в конгрессе, губернатор штата Калифорния Эрл Уоррен (Earl Warren) предупреждал о возможности подрывной деятельности со стороны американцев японского происхождения во время вто-  
478 ■ Часть III. Социальные отношения

рой мировой войны: «Я полагаю, что само отсутствие активных действий с их стороны является наиболее зловещим знаком. Это, быть может, более, чем лю-  
\_\_\_\_\_ бой другой фактор, убеждает меня, что саботаж, с которым  
*хорошей женщины-альпинистки. Женщины-альпинистки или не хороши как альпинистки, или они не настоящие женщины».* Анонимный альпинист (цит. по: Rothbart & Lewis, 1988)

„*em* мы столкнулись, точно рассчитанный ход, такой же как  
" Пирл-Харбор» (Daniels, 1975).

Мы обязательно обратим внимание на информацию, которая явно противоречит стереотипу. Тем не менее, когда «исключения» сконцентрированы на небольшом количестве нетипичных людей, мы можем спасти стереотип путем выделения новой категории (Brewer, 1988; Hewstone, 1994). Домовладельцы, согласившиеся сдавать жилье чернокожим, могут создать новый стереотип чернокожего — «профессионала из среднего класса». Этот стереотип субгруппы помогает сохранить более широкий стереотип: большинство чернокожих — это постояльцы, которые причиняют беспокойство. Имеющийся у британских школьников позитивный образ полицейских, дружелюбно относящихся к их школе, — их они воспринимают как особую категорию — не улучшает их представлений о полицейских в целом (Hewstone & others, 1992).

Тот, кто считает, что женщины в своей основе пассивны и зависимы, может выделить новую категорию «агрессивной феминистки», чтобы строить отношения с женщинами, не соответствующими основному стереотипу (S. E. Taylor, 1981). Сходным образом люди расщепляют стереотипы пожилых людей на тип «бабушки», «пожилого мелкого землевладельца» и инертного «пожилого горожанина» (Brewer & Liii, 1984).

### **ВЛИЯЮТ ЛИ СТЕРЕОТИПЫ НА СУЖДЕНИЯ ИНДИВИДУУМОВ?**

Мы можем закончить эту главу на оптимистической ноте: люди часто оценивают индивидуумов более позитивно, чем группы, в которые они входят (Miller & Felicio, 1990). Энн Локсли, Юджин Борджида и Нэнси Брекке (Anne Lockley, Eugene Borgida & Nancy Brekke) пришли к выводу: в том случае, если кто-то знает данного человека, «стереотипы могут иметь минимальное влияние на суждения о нем, если не будут оказывать вовсе никакого влияния» (Borgida & others, 1981; Locksley & others, 1980; 1982). Они обнаружили это, предлагая студентам Мппесотского университета анекдотическую информацию о недавних происшествиях в жизни «Нэнси». В предполагаемой расшифровке телефонного разговора Нэнси рассказывала своему приятелю, как она вела себя в трех ситуациях (например, когда ее доводил явно нездоровый тип в магазине). Некоторые студенты читали записи, в которых Нэнси выглядела уверенной в себе (отсылала этого чудака подальше); другие читали запись, в которой ее поведение было пассивным (она просто игнорировала этого типа, пока он не исчез). Еще одна группа студентов получила ту же самую информацию, за исключением того, что имя героя стало Пол вместо Нэнси. На следующий день студенты прогнозировали, как Нэнси (или Пол) повели бы себя в других ситуациях.

Оказывало ли какое-нибудь влияние на эти прогнозы знание о том, какого пола действующее лицо? Совсем никакого. На ожидания относительно уверенности этого человека влияло единственно то, что они узнали о нем днем рань-

Глава 11. Предрассудки: неприязнь к другим ■ 479

ше. Даже на их суждения о маскулинности и фемининности не повлияло знание о половой принадлежности. Тендерные стереотипы не пригодились: студенты оценивали

Нэнси и Пола как индивидуумов.

Объяснение этого факта подразумевает важный принцип, который мы обсуждали в главе 3. При наличии (1) общей (описывающей большинство людей) информации о группе и (2) простой, но яркой информации об отдельном члене группы последняя обычно перекрывает влияние общей информации. Это особенно важно в тех случаях, когда человек не вписывается в образ типичного представителя группы (Fein & Hilton, 1992; Lorsch & others, 1991). Представьте, например, что вам рассказали, как вели себя большинство людей в процессе эксперимента, а затем вы наблюдаете, как проходит короткое интервью с одним из участвовавших в этом эксперименте. Будете ли вы реагировать как типичный наблюдатель: строить предположения о его поведении, основываясь на содержании интервью, игнорируя базовую информацию о том, как в действительности поступали в данных обстоятельствах большинство людей?

Стереотипы — это общие мнения о распределении тех или иных черт в группах людей. Например, «уверенность в себе чаще наблюдается у мужчин, а пассивность — у женщин». Люди часто верят этим стереотипам, но все-таки игнорируют их, когда получают необычную, анекдотического характера информацию. Так, многие убеждены в том, что «политики — лгуны», но «наш сенатор Джонс — человек честный». (Поэтому неудивительно, что люди, будучи невысокого мнения о политиках, тем не менее избирают на второй срок своих представителей.) Точно так же слепой приверженец крайне выраженных стереотипов может заявлять: «Но один из моих лучших друзей не...» Борджида, Локсли и Брекке дают следующее объяснение этому: «Люди могут придерживаться общих стереотипов и в то же время относиться к тем, с кем они часто взаимодействуют, без предубеждений».

Такие выводы объясняют ряд озадачивающих данных, приведенных ранее в этой главе. Мы знаем, что тендерные стереотипы (1) сильны, но (2) незначительно влияют на суждения людей, в которых та или иная деятельность рассматривается как мужская или женская. Теперь мы видим почему. Люди придерживаются сильных тендерных стереотипов, но все же игнорируют их, когда высказывают свое мнение о конкретном индивидууме.

Однако сильные стереотипы искажают наши суждения об индивидуумах. Когда Томас Нельсон, Моника Бирнат и Мелвин Мание (Thomas Nelson, Melvin Manis & Monica Biernat, 1990) предлагали студентам оценить рост изображенных поодиночке мужчин и женщин, они заключали, что мужчина выше, даже если их рост был одинаковым; даже если им говорили, что на их картинках пол не детерминирует рост; и даже тогда, когда они получали денежное вознаграждение за точные ответы.

В исследовании, также посвященном данному вопросу, Нельсон, Микеле Акер (Michele Asker) и Мание (1994) предъявляли студентам Мичиганского университета фотографии других студентов из университетской инженерной школы и школы медицинских сестер, одновременно рассказывая о сфере интересов каждого из изображенных на фото. Даже когда испытуемым сообщалось, что в предъявляемом наборе содержится равное количество фотографий мужчин и женщин из каждой школы, при появлении изображения женщины одно и то же описание сферы интересов они чаще относили к студентке-медичке. Таким образом, даже когда известно, что данный сильный тендерный сте-

Протип нр имррт птнпшрния к прпм пи п^пялярт нйигирппярмпн гнппй

#### 480 ■ Часть III. Социальные отношения

К тому же иногда мы выносим суждения или начинаем с кем-то взаимодействовать, постепенно продвигаясь в понимании его, но не теряя из виду нашего стереотипа. В таких случаях стереотипы могут сильно влиять на наши интерпретации и воспоминания о людях. Например, Чарльз Бонд с коллегами (Charles Bond & others, 1988) обнаружили, что после ознакомления со своими пациентами белокожие психиатрические медсестры с одинаковой частотой прибегают к мерам физического ограничения как в отношении чернокожих, так и в отношении белокожих пациентов. Но они чаще ограничивали поступление в отделение чернокожих пациентов по сравнению с белокожими больными. И здесь при некотором продвижении вперед стереотипы все же имели значение.

Подобное предубеждение может влиять и более тонко. В эксперименте, проведенном

Джоном Дарли и Пейджетом Гроссом (John Darley & Paget Gross, 1983), студенты Принстонского университета смотрели видеозапись с четвероклассницей Ханной. Она представала перед зрителями или в образе ребенка родителей из низов общества в бедной городской местности, или в образе дочери родителей-интеллигентов в уважаемом пригороде. Когда испытуемых зрителей просили оценить уровень способностей Ханна в обоих сюжетах, обе группы отказались использовать ее классовое положение при высказывании своего мнения о ее способностях. Каждая группа студентов оценивала способности девочки, ориентируясь на показатели ее академической успеваемости. Еще одна группа студентов смотрела вторую видеозапись, где Ханна отвечала на вопросы теста вербальных способностей. На некоторые вопросы она отвечала правильно, а на некоторые — нет.

Те испытуемые, кто до этого смотрели запись с Ханной из более высокого социально-экономического класса, пришли к выводу о том, что у нее высокий уровень вербальных способностей; позднее они вспомнили, что на большинство вопросов Ханна ответила правильно. Те, кто видели раньше запись с Ханной из низшего класса, оценили уровень ее способностей ниже среднего и позднее вспомнили, что она не ответила почти на половину вопросов. Однако напомним: вторая запись была идентичной для обеих групп испытуемых зрителей. Таким образом, мы видим: когда стереотипы сильны и сведения о ком-то неопределенны (не как в случае с Нэнси и Полом), стереотипы могут незаметно влиять на наши суждения об индивидуумах.

Наконец, иногда стереотипы влияют на суждения об индивидуумах с противоположным эффектом. Женщина, упрекающая того, кто сидит впереди нее в кинотеатре и мешает ей видеть экран («Не могли бы вы отстечь в сторону?»), может показаться более напористой, чем ведущий себя аналогичным образом мужчина (Manis & others, 1988). Приняв во внимание рекомендации социального психолога Сюзан Фиске и ее коллег (Susan T. Fiske & others, 1991), Верховный суд США усмотрел действие подобного стереотипа, когда Прайс Уотерхаус (Price Waterhouse), *одна из самых солидных национальных фирм, отказала Энн Хопкинс (Ann Hopkins) в повышении по службе. Из 88 кандидатов на повышение Хопкинс, единственная женщина, внесла наибольший вклад в деятельность компании и, по общим отзывам, работала много и напряженно. По другим отзывам, она нуждалась в «прохождении курса в школе красоты», где бы ее научили «более женственно ходить, более женственно разговаривать, более женственно одеваться...» После пересмотра дела Верховный суд в 1989 году постановил, что поощрять агрессивность у мужчин, по не у женщин означает действовать «на основании пола».*

Глава 11. Предрассудки: неприязнь к другим ■ 481

### **ЗА КУЛИСАМИ**

«Мы сильно рисковали, без колебаний приняв сторону Энн Хопкинс. Насколько нам было известно, никто до этого случая не применял социальную психологию стереотипа к тендерному случаю. В случаях расовой дискриминации используются доводы социальной науки с тех пор, как в 1954 году по делу Браун против Министерства образования было принято решение об отмене раздельного обучения в школах, что явилось поворотным пунктом в истории. Но в тендерных случаях в качестве доказательства дискриминации привлекались только общие статистические данные, а не социальная психология. Я, только что назначенная ассистенткой профессора, сидела одна в своем офисе, когда мне позвонила адвокат Сэлли Берне (Sally Bums) (теперь она работает в юридической школе Нью-Йоркского университета) и предложила свидетельствовать на суде. Мне говорили, что я напрасно потеряю время, но я не могла не использовать такой захватывающий шанс. Если мы одержим победу, мы сможем вытащить результаты самых последних исследований в области психологии стереотипа из пыльных журналов в забрызганные грязью траншеи судебных дебатов, где эти данные должны принести пользу. Если мы проиграем, мы можем причинить ущерб клиенту, опорочим социальную психологию и подорвем мою репутацию ученого. В то время я не предполагала, что Верховный суд сочтет мои доводы удачными».

*СЮЗАН ФИСКЕ (Susan T. Fiske), Массачусетский университет, Амхерст*

Мы находимся здесь не для того, чтобы определить, мила ли миссис Хопкинс, а для того, чтобы решить, реагировали ли на нее партнеры по работе негативно по той причине, что она женщина... Работодатель, возражающий против агрессивности у женщин, чья должность требует наличия этой черты, устраивает им нестерпимую «Ловушку 22»: они остаются без работы, если ведут себя агрессивно, и остаются без работы, если не ведут себя агрессивно.

Стереотипы чаще вносят предубежденность в наши мнения о группах. Иногда мы составляем мнение о группах как о целом. В подобных случаях не имеет значения, знакомы ли мы лично с некоторыми из членов группы. Что действительно имеет значение — что формирует социальное поведение, — так это наше впечатление о группе в целом. Познакомившись с конкретным человеком, мы часто способны в общении с ним отбросить стереотипы и предрассудки. Тем не менее стереотипы все еще продолжают обладать большой социальной силой.

### **МОЖЕМ ЛИ МЫ ОСЛАБИТЬ ПРЕДРАССУДКИ?**

Социальные психологи добились большого успеха в объяснении предрассудков, но не в их смягчении. Против предрассудков не существует простого средства, поскольку они являются результатом многих взаимосвязанных факторов. Тем не менее сейчас мы можем предугадывать методику их ослабления (мы обсудим это дальше): если неравный статус является питательной средой для предрассудка, тогда мы можем попытаться создавать отношения сотрудничества, равного статуса. Если предрассудок часто рационализирует дискриминирующее поведение, тогда мы должны принудительно отменить дискриминацию. Если социальные институты поддерживают предрассудки, тогда мы должны отказаться от этой поддержки (например, иметь культурную модель межрасовой гармонии). Если «они» кажутся более непохожими на нашу собственную группу, чем это есть на самом деле, мы можем постараться персонализировать членов другой группы. Вот некоторые из противоядий от предрассудков.

482 ■ Часть III. Социальные отношения

С конца второй мировой войны в 1945 году многие из этих противоядий были использованы, и это действительно привело к ослаблению расовых и тендерных предрассудков. И теперь остается только наблюдать, будет ли и дальше идти прогресс к концу нашего столетия или, как это может легко случиться в период роста популяции и уменьшения ресурсов, антагонизмы снова перерастут в открытую враждебность.

### **РЕЗЮМЕ**

Недавние исследования показывают, что стереотипы, лежащие в основе предрассудков, являются побочным продуктом нашего мышления — способом упрощения окружающего мира. Во-первых, разделение людей на категории увеличивает единообразие внутри группы и различия между группами. Во-вторых, непохожий на других индивидуум, такой как единичный представитель меньшинства, обладает одним неотразимым качеством. Этот человек заставляет нас увидеть такие различия, которые в другом случае остались бы незамеченными. Появление двух редких событий — скажем, представитель меньшинства совершает необычное преступление — помогает сформировать иллюзорную взаимосвязь между людьми и поведением.

В-третьих, объяснение поведения других людей их диспозициями может вести к предубеждению в пользу группы — объяснению негативного поведения членов «их» группы их природным характером — и в то же время к восприятию их позитивного поведения с известными обоснованиями. Осуждение жертвы также является результатом общего предположения о том, что, поскольку этот мир справедлив, люди получают то, чего они заслуживают.

Стереотипы имеют когнитивные последствия и когнитивные источники. Придавая определенное направление интерпретациям и памяти, они заставляют нас «обнаруживать» доказательства в их поддержку, даже если таковых не существует. Поэтому стереотипы устойчивы к изменениям. Стереотипы оказывают большее влияние, когда они сильны, когда судят о неизвестных индивидуумах и когда формируют политику в отношении целых групп. Стереотипы также могут тонко исказить наши оценки поведения индивидуума, хотя мы обычно отбрасываем за ненадобностью групповые

стереотипы при объяснении поведения знакомых нам людей.

## ГЛАВА 12

### АГРЕССИЯ: ПРИЧИНЕНИЕ ВРЕДА ДРУГИМ

■ ЧТО ТАКОЕ АГРЕССИЯ?.....484

■ ТЕОРИИ АГРЕССИИ.....486

Является ли агрессия врожденной?.....486

Является ли агрессия реакцией на фрустрацию? .....490

Является ли агрессия приобретенным социальным навыком?.....499

■ ЧТО ВЛИЯЕТ НА АГРЕССИЮ.....503

Аверсивные случаи.....503

Возбуждение.....507

Массовая культура.....509

Порнография и сексуальное насилие.....510

Телевидение.....517

Групповые влияния.....525

■ ОСЛАБЛЕНИЕ АГРЕССИИ.....527

Катарсис.....527

Подход с позиций социального научения.....529

84 ■ Часть III. Социальные отношения

Наше поведение по отношению друг к другу выглядит все более деструктивным. Хотя предсказание Вуди Аллена о том, что «к 1990 году преобладающей формой социального взаимодействия будет киднеппинг», не сбылось, картины насилия 1990-х ужаснули людей во всем мире.

ш Британцы, шокированные известием о гибели 2-летнего Джеймса Балд-жера, избитого до смерти двумя 10-летними мальчиками, провели дебаты о причинах роста жестокости в их некогда культурной, благовоспитанной стране.

■ Немцы, повергнутые в ужас убийствами и прочими бесчинствами, которые были совершены в лагерях турецких иммигрантов, открыто говорят об упадке гуманистических ценностей.

■ Около 500 000 людей, жителей Руанды, включая половину народности тутси, стали жертвами кровавого геноцида летом 1994 года.

■ При опросе 12 300 женщин, организованном правительством Канады, выяснилось, что 29% из них подвергались физическому или сексуальному насилию со стороны своих партнеров (Rodgers, 1994).

■ В США количество официально зарегистрированных преступлений достигает ежегодно 1 миллиона, а количество случаев задержания малолетних правонарушителей с 1960 года увеличилось в шесть раз. Американцев, ошеломленных угонами машин, вооруженными нападениями на туристов на флоридских шоссе, сообщениями о том, что дети стреляют в детей, по словам президента Клинтона, «вот-вот окончательно захлестнет волна роста преступности, насилия и развала семьи и общества». В результате в 1994 году принят законопроект о борьбе с преступностью, предусматривающий вложение миллиардов долларов в строительство новых тюрем и усиление полиции.

■ Во всем мире на вооружение и содержание армии расходуется 3 миллиарда долларов в день — 3 миллиарда, которые можно было бы потратить на борьбу с голодом, просвещение и защиту окружающей среды, в чем остро нуждаются миллионы неимущих. Откуда это страстное желание навредить, причинить боль другим людям? Может быть, мы — что-то вроде мифического Минотавра: полулюди, полужвери? Какие обстоятельства провоцируют вспышки агрессии? Можем ли мы контролировать агрессию? Все эти вопросы освещаются в данной главе. Однако сначала нам необходимо определить, что же такое «агрессия».

*Каждая новая единица огнестрельного оружия, каждый спущенный на воду военный корабль, каждая разорвавшаяся ракета означает в конечном счете обворовывание тех, кто страдает от голода, холода и нищеты.* Речь президента Дуайта Эйзенхауэра, произнесенная на заседании Американского общества издателей газет, 1953

## ЧТО ТАКОЕ АГРЕССИЯ?

Термин «агрессия» имеет разные значения. Очевидно, что туги, члены религиозной секты в Северной Индии, действовали агрессивно, когда за время между 1550-м и 1850 годами задушили более 2 миллионов людей во славу почитаемой

Глава 12. Агрессия: причинение вреда другим ■ 4НБ

ими богини. Но когда с помощью термина «агрессивный» описывается чрезвычайно напористый продавец, подразумевается явно нечто другое. В чем же различия?

Социальные психологи до сих пор спорят по поводу терминологического определения агрессии, но во многом их мнения сходятся: мы должны иметь более точный словарь, в котором будет различаться поведение самоуверенное, энергичное, направленное на достижение поставленной цели, и поведение, единственная цель которого — причинить боль, навредить или разрушить. Первое — это напористость, второе — агрессия.

В главе 6 мы определяли *агрессию* как физическое или вербальное поведение, направленное на причинение кому-либо вреда. Сюда не относятся дорожно-транспортные происшествия, причинение боли во время лечения зубов, а также непреднамеренные столкновения на тротуарах. Под это определение подпадают рукоприкладство, прямые оскорбления и даже «дразнилки». Исследователи обычно измеряют уровень агрессии, предоставляя испытуемым самим выбирать величину причиняемого вреда, — скажем, назначать мощность разряда электрического тока, посылаемого «наказуемому».

Наше определение включает в себя два разных типа агрессии. Оба они свойственны животным: это социальная агрессия, характеризующаяся демонстративными вспышками ярости, и молчаливая агрессия, подобная той, что проявляет хищник, когда подкрадывается к своей жертве. Питер Марлер (Peter Marler, 1974) сообщает, что социальная агрессия и молчаливая агрессия связаны с функционированием разных отделов мозга. У людей психологи различают два типа агрессии: враждебная агрессия и инструментальная агрессия. *Враждебная агрессия* проистекает из злости. Ее единственная цель — причинить вред. В случае *инструментальной агрессии* причинение вреда не самоцель, но средство достижения какой-либо иной позитивной цели. В 1990 году политические лидеры оправдывали войну в Персидском заливе, рассматривая ее не как злодейскую попытку убить 100 000 иракцев, но как средство освобождения Кувейта. Итак, враждебную агрессию мы можем назвать «горячей», инструментальную — «холодной».

Иногда трудно провести различие между враждебной и инструментальной агрессией. То, что начинается с холодного расчета, может разжечь вражду. Тем не менее социальные психологи находят это различие полезным. Например, большинство убийц враждебны. Они импульсивны, у них бывают неконтролируемые вспышки эмоций, и это объясняет, почему результаты национальных опросов, проведенных в 110 странах, показывают: введение смертной казни не уменьшает количества совершаемых убийств (Wilred, 1987). Но некоторые из этих убийств являются инструментальными. Из 1000 убийств с целью ограбления, совершенных в Чикаго с 1919 года, большинство были холодными и расчетливыми.

### **Агрессия:**

*физическое или вербальное поведение, направленное на причинение вреда кому-либо.*

Враждебная агрессия:

*агрессия, побуждаемая злостью и являющаяся самоцелью.*

### **Инструментальная агрессия:**

*агрессия, являющаяся средством достижения какой-либо цели.*

486 ■ Часть III. Социальные отношения

## **ТЕОРИИ АГРЕССИИ**

*Анализируя причины враждебной и инструментальной агрессии, социальные психологи выдвинули три важные теоретические концепции: 1) Существуют врожденные агрессивные побуждения; 2) Агрессия — естественная реакция на фрустрацию; 3) Агрессивное поведение является результатом научения.*

*Чтобы жить дальше, мы должны уяснить, что бреди всех жизненных явлений нет*

*ничего более странного, более непредсказуемого и не поддающегося предварительным расчетам, чем наше поведение по отношению друг к другу. Во всей природе ничто так не угрожает человеку, как сам человек.* Льюис Томас, 1981

### **ЯВЛЯЕТСЯ ЛИ АГРЕССИЯ ВРОЖДЕННОЙ?**

Философы долго спорили, является ли человек по своей истинной природе добродушным и покладистым «благородным дикарем» или же в основе своей он представляет собой неуправляемое, импульсивное животное. Первая позиция, обычно связываемая с философом Жан-Жаком Руссо, возлагает вину за социальное зло на общество, но не на человеческую природу. Вторая позиция, которую связывают с философом Томасом Гоббсом (Thomas Hobbes, 1588—1679), рассматривает социальные ограничения как необходимые для обуздания животных проявлений человеческой природы, нуждающейся в строгом контроле. В нашем столетии взгляды Гоббса о том, что агрессивные побуждения являются врожденными и потому неизбежными, разделяли Зигмунд Фрейд (Sigmund Freud) и Конрад Лоренц (Konrad Lorenz).

### **ТЕОРИЯ ИНСТИНКТИВНОЙ АГРЕССИИ**

Фрейд, основатель психоанализа, полагал, что источник человеческой агрессии — перенесение индивидом энергии примитивного влечения к смерти (которое он называл «инстинктом смерти») с самого себя на внешние объекты. Лоренц, изучавший поведение животных, рассматривал агрессию скорее как адаптивное, а не как саморазрушительное поведение. Но оба ученых единодушны в том, что агрессивная энергия имеет инстинктивную природу. По их мнению, если она не находит разрядки, то накапливается до тех пор, пока не взрывается или пока подходящий стимул не выпустит ее наружу, как мышь из мышеловки. Хотя Лоренц (1976), помимо всего прочего, считал, что у нас нет врожденных механизмов торможения агрессии, так как они сделали бы нас беззащитными. Тот факт, что, будучи одарены «бойцовским инстинктом», мы не обладаем средствами его торможения, вызывал у него серьезные опасения.

Наличие несбалансированных агрессивных тенденций помогает объяснить, почему в нашем столетии в ходе войн было убито больше людей, чем за всю предшествующую историю человечества (Sivard, 1991).

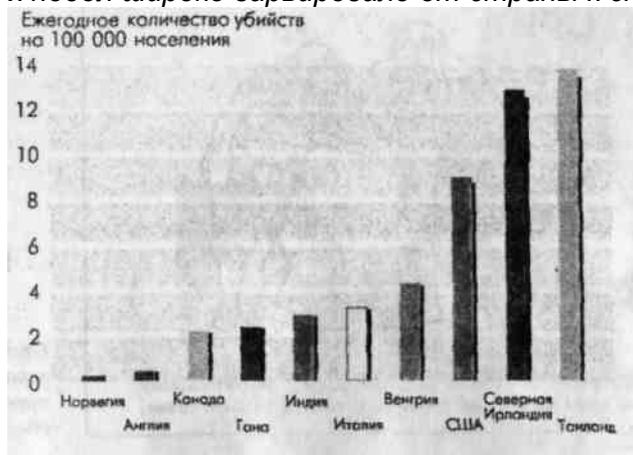
Идея о том, что агрессия — инстинкт, потерпела крах, когда последняя вошла в перечень возможных человеческих инстинктов, охватывающий едва ли не все мыслимое поведение человека. В обзоре 1924 книг по социальным

! Инстинктивное поведение:

*врожденная, не свя-| зонная с научением модель поведения, проявляющаяся \ у всех представителей данного вида.*

### **Глава 12. Агрессия: причинение вреда другим ■ 487**

■ *Рис. 12-1. Агрессия варьирует в разных культурах. Количество убийств в начале 1970-х годов широко варьировало от страны к стране. (По данным Archer & Gartner, 1984)*



наукам было перечислено около 6000 возможных инстинктов (Barash, 1979). Специалисты в области социальных наук пытались объяснить социальное поведение, давая ему наименование. Получалась соблазнительная игра «Объясни через название»: «Почему

овцы ходят стадом?» — «Из-за стадного инстинкта». — «Откуда вы знаете, что у них есть стадный инстинкт?» — «Вы только взгляните на них: они всегда ходят стадом». Подобное циркулярное объяснение, конечно, объяснением не является.

Теория агрессии как инстинкта также не объясняет вариаций агрессивности у разных людей и в разных культурах. Как можно с позиций инстинктивной агрессивности человека объяснить миролюбие ирокезов до вторжения белых завоевателей и их же воинственность после (Hornstein, 1976)? В современном мире культуры разнятся: от исповедующей ненасилие Норвегии, где убийства редки, до яномамо в Южной Америке, у которых почти половина мужчин, дожив до зрелого возраста, занимается тем, что убивает (Chagnon, 1988; см. также рис. 12-1).

### **БИОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ**

Хотя склонность людей к агрессии может и не квалифицироваться как инстинкт, агрессия все-таки обусловлена биологически.

#### **Влияние нервной системы**

Агрессия представляет собой сложный поведенческий комплекс, и потому невозможно говорить о существовании в человеческом мозгу четко локализуемого «центра агрессии». Однако и у животных, и у человека учеными обнаружены участки нервной системы, отвечающие за проявление агрессии. При активации этих структур мозга враждебность возрастает; дезактивация их ведет к уменьшению враждебности. Поэтому даже самых кротких животных можно привести в ярость, а самых свирепых — укротить.

Однажды был проведен следующий эксперимент на обезьянах. В мозг доминирующей особи, а именно в тот участок коры, который отвечает за тормо-

#### **■ Часть III. Социальные отношения**

*Способность человека к разрушению во много раз превышает его способность сдерживать агрессию.*

жение агрессии, был вживлен электрод. И в конце концов маленькая обезьянка, получившая в свое распоряжение пульт дистанционного управления, научилась нажимать на кнопку, активирующую электрод всякий раз, когда обезьяна-тиран начинала вести себя угрожающе. Активация мозга проявляется и у людей. Так, после безболезненной для пациентки электростимуляции миндалевидного тела (участок коры головного мозга) она пришла в ярость и вдребезги разбила о стену свою гитару, лишь случайно промахнувшись и потому не повредив голову своему психиатру (Moore, 1976).

#### **Генетические влияния**

Наследственность влияет на чувствительность нервной системы к возбудителям агрессии. Давно известно, что животных многих видов иногда разводят из-за их агрессивности. Иногда это делается из практических соображений (разведение бойцовых петухов). Преследуются и научные цели. Кирсти Лагерспец (Kirsti Lagerspetz, 1979), финский психолог, взяла обычных мышей-альбиносов и разделила их на две группы по признаку агрессивности/неагрессивности. При повторении этой процедуры в 26 поколениях она получила один помет невероятно свирепых мышей, а другой — исключительно спокойных.

Агрессивность точно так же варьирует у приматов и у людей (Asher, 1987; Olweys, 1979). Наш темперамент — то, насколько мы восприимчивы и реактивны, — частично дан нам от рождения и зависит от реактивности нашей симпатической нервной системы (Kagan, 1989). Опрошенным по отдельности однояйцевые близнецы в большей степени, чем двояйцевые, соглашались с тем, что у них «горячий характер» (Rushton & others, 1986). Темперамент человека, проявляющийся в самом раннем детстве, обычно не меняется в течение жизни (Larsen & Diener, 1987; Wilson & Matheny, 1986). Существует определенный риск, что у бесстрашного, импульсивного ребенка могут возникнуть нарушения поведения в подростковом возрасте (American Psychological Association, 1993).

#### **Биохимические факторы**

Химический состав крови — еще один фактор, влияющий на чувствительность нервной системы к стимуляции агрессии. И лабораторные эксперименты, и данные полиции показывают: находящиеся в состоянии алкогольного опьянения



Глава 12. Агрессия: причинение вреда другим ■ чоа

*Агрессивный оскал у питбуль-терьера обусловлен генетически.*

гораздо легче спровоцировать на агрессивное поведение (Taylor & Leonard, 1983; Bushman & Cooper, 1990; Bushman, 1993; Taylor & Charnack, 1993). Люди, виновные в совершении насилия, часто: 1) злоупотребляют алкоголем и 2) становятся агрессивными на фоне интоксикации (по данным White & others, 1993). В экспериментальных условиях испытуемые, находящиеся в состоянии интоксикации, посылают более сильные разряды электрического тока «наказуемым». В реальном мире под воздействием алкоголя совершается почти половина преступлений, связанных с совершением насилия, в том числе сексуального (Abbey & others, 1993; Peiss & Roth, 1993). В 65 случаях из 100 убийца и/или его жертва принимали алкоголь (American Psychological Association, 1993). Алкоголь усиливает агрессивность, снижая уровень вменяемости личности, а также ослабляя способность учитывать последствия совершаемых действий (Holl & Bond, 1986; Steele & Southwick, 1985). Алкоголь стирает индивидуальность и растормаживает.

На агрессивность также влияет мужской половой гормон — тестостерон. Хотя, по-видимому, влияние гормонов ярче проявляется у животных, чем у людей, препараты, понижающие уровень тестостерона у мужчин, склонных к насилию, ослабляют их агрессивные тенденции. После 25 лет уровень содержания тестостерона в крови мужчины снижается, а вместе с ним и количество

**Вопрос:** *некоторые сексуальные преступники, надеясь избавиться от неотвязных постыдных импульсов, а также сократить срок своего тюремного заключения, просили произвести им кастрацию. Идти ли им навстречу? Если да и если в таком случае можно считать, что заключенный больше не рискует стать сексуальным преступником, может ли срок заключения быть уменьшен или даже возможно и освобождение?*

»зи ш ^астII ш. социальные отношения

«насильственных» преступлений среди мужчин соответствующего возраста. У заключенных, которые были осуждены за неспровоцированные насильственные деяния, уровень тестостерона обычно выше, чем у заключенных, совершивших преступления, не связанные с насилием (Dabbs, 1992; Dabbs & others, 1995). Также среди нормальных подростков и взрослых мужчин те, у кого уровень тестостерона высокий, более склонны к делинквентному поведению, наркотической зависимости и агрессивным проявлениям в ответ на провокацию (Archer, 1991; Dabbs & Morris, 1990; Olwens & others, 1988).

Итак, существуют весомые биологические, генетические и биохимические факторы, способствующие возникновению агрессии. Но быть может, агрессия является столь значительной и неотъемлемой частью человеческой природы, что превращает мирные отношения в несбыточную мечту? Совет представителей Американской психологической ассоциации и директора Международного совета психологов, объединившись с другими общественными организациями, единодушно одобрили заявление о насилии, разработанное многонациональным коллективом ученых (Adams, 1991): «С точки зрения науки некорректно заявлять, что война и вообще поведение, связанное с насилием, генетически заложено в человеческой природе и что войны вызываются "инстинктом", то есть в конечном счете имеют какую-либо однозначную мотивировку». Более того, как мы

увидим далее, существуют пути ослабления человеческой агрессии.

### **ЯВЛЯЕТСЯ ЛИ АГРЕССИЯ РЕАКЦИЕЙ НА ФРУСТРАЦИЮ?**

Теплый вечер. Уставший и томимый жаждой после двух часов занятий, вы берете взаймы у приятеля немного разменной мелочи и торопливо идете к ближайшему автомату с надписью «Прохладительные напитки». Пока автомат глотает мелочь, вы уже почти ощущаете вкус холодной, освежающей колы. Но вот кнопка нажата — и ничего не происходит. Вы снова нажимаете. Затем слегка щелкаете по кнопке возврата монет. Опять ничего. Тогда вы бьете по кнопкам. Вы уже колотите по ним и накопке трясете автомат. Облапошенный, несолоно хлебавши вы плететесь назад, к своим учебникам. Стоит ли вашему соседу по комнате поостеречься вас? Возрастет ли вероятность того, что вы скажете или сделаете ему что-нибудь неприятное?

Согласно одной из первых психологических теорий фрустрации — агрессии, ответ будет «да». «Фрустрация всегда ведет к какому-нибудь проявлению агрессии», — говорили Джон Доллард и его коллеги (John Dollard & others, 1939, p. 1). *Фрустрация* — это все, что препятствует достижению цели, в том числе и неисправный автомат с надписью «Прохладительные напитки». Фрустрация усиливается, когда наша целеустремленность имеет очень сильную мотивацию, когда мы ожидаем получить удовольствие, а получаем, грубо говоря, шиш.

Как показано на рис. 12-2, энергия агрессии не обязательно разряжается на своей первопричине. Постепенно мы научаемся подавлять гнев и вымещать его опосредованно, особенно когда несдержанность может повлечь за собой неодобрение или даже наказание со стороны окружающих. Вместо прямого ответа мы пере-

Фрустрация:

*блокирование*

*целенаправленного*

*поведения.*

**Перенос:**

| *переключение агрессии с источника фрустрации на другую мишень. Обычно [ новая мишень более безобидна или более социально приемлема.*

l лава 12. Агрессия: **причинение вреда другим ■ as i**



■ *Рис. 12-2. Классическая теория фрустрации—агрессии. Фрустрация создает мотивацию для агрессивного проявления. Страх наказания или осуждения за агрессию, направленную непосредственно на источник фрустрации, может обусловить смещение агрессивного побуждения на какую-нибудь другую мишень или даже на самого фрустрируемого. (Полипным DollnrdAothers, 1939; Miller, 1941)*

носим наши враждебные чувства на более безобидные мишени. Именно о таком переносе идет речь в старом анекдоте о муже, который бранит жену, которая вопит на сына, который пинает собаку, которая кусает почтальона; и все это потому, что на работе муж получил нагоняй от босса.

### **ПЕРЕСМОТР ТЕОРИИ ФРУСТРАЦИИ-АГРЕССИИ**

Лабораторные испытания теории фрустрации — агрессии дали смешанные результаты: иногда фрустрация усиливала агрессивность, а иногда нет. Например, если причины фрустрации были вполне понятны — как в одном эксперименте Юджина Бернштейна и Филипа Уорчела (Eugene Burnstein & Philip Worchel, 1962), где ассистент экспериментатора срывал процесс группового решения проблем, потому что постоянно выходил из строя его слуховой аппарат (а не просто потому, что он был невнимателен), — фрустрация не приводила ни к раздражению, ни к агрессии.

Зная, что в своем первоначальном виде теория преувеличивает значение связи фрустрации и агрессии, Леонард Берковиц (Leonard Berkowitz, 1978, 1989) пересмотрел ее. Берковиц выдвинул предположение о том, что фрустрация вызывает озлобление и эмоциональную готовность реагировать агрессивно. Озлобление нарастает, когда тот, кто вызвал у вас фрустрацию, имел возможность не совершать фрустрирующего действия (Averill, 1983; Weiner, 1981). Фрустрированный человек особенно часто раздражается бранью, когда агрессивные подначки провоцируют высвобождение его с трудом сдерживаемого гнева. Иногда пробка вылетает из горлышка бутылки и без провокации. Но стимулы, ассоциированные с агрессией, усиливают агрессию (Carlson & others, 1990). Берковиц (1968, 1981, 1995) и другие обнаружили, что таким стимулом является находящееся в поле зрения оружие. В одном поставленном ими эксперименте дети после игры с игрушечным оружием с большей готовностью раз-

4sz ■ часть in. социальные отношения

рушали постройку из кубиков, сделанную другим ребенком. В другом эксперименте разозленные мужчины посылали своему «мучителю» электрические разряды большей силы, когда в поле их зрения находились винтовка или револьвер (предположительно оставленный по недосмотру после предыдущего эксперимента), чем в том случае, когда «случайно оставленными предметами» были ракетки для бадминтона (Berkowitz & Le Page, 1967). Таким образом, Берковиц вовсе не удивился, когда обнаружил, что половина всех убийств в США была совершена с помощью личного огнестрельного оружия и что если дома хранится оружие, то велика вероятность того, что будут убиты скорее домашние, чем незваные гости. «Оружие не только позволяет совершить преступление, — говорит автор, — оно может также стимулировать это преступление. Палец тянется к курку, но и курок тянется к пальцу».

Также не удивило бы Берковица и то, что в тех странах, где запрещено ношение огнестрельного оружия, отмечается меньшее количество убийств. В Англии вчетверо меньше населения, чем в Соединенных Штатах, и в шестнадцать раз меньше убийств. В Соединенных Штатах совершается 10 000 убийств с помощью огнестрельного оружия в год; в Англии — около 10. В Ванкувере (Британская Колумбия) и в Сиэтле (Вашингтон) одинаковые численность населения, климат, экономика и уровень преступности и оскорблений. Но кроме того, в Ванкувере, где строго ограничено приобретение огнестрельного оружия, в пять раз меньше убийств, совершенных с помощью огнестрельного оружия, чем в Сиэтле, и потому общее количество убийств на 40% ниже (Sloan & others, 1988). Когда Вашингтон принял закон, ограничивающий права владения огнестрельным оружием, количество убийств, совершенных с его применением, и количество самоубийств резко упало примерно на 25%. Изменения не коснулись ни других методов убийства и самоубийства, ни соседних районов, на которые этот закон не распространялся (Loftin & others, 1991).

Оружие не только провоцирует агрессию, но также создает психологическую дистанцию между агрессором и его жертвой. Как было показано в работах Милгрема по изучению покорности, пространственная удаленность от жертвы облегчает проявление жестокости. Можно убить ножом, но это труднее и случается реже; куда легче совершить убийство, когда ты просто нажимаешь на курок и от жертвы тебя отделяет значительное расстояние (рис. 12-3).

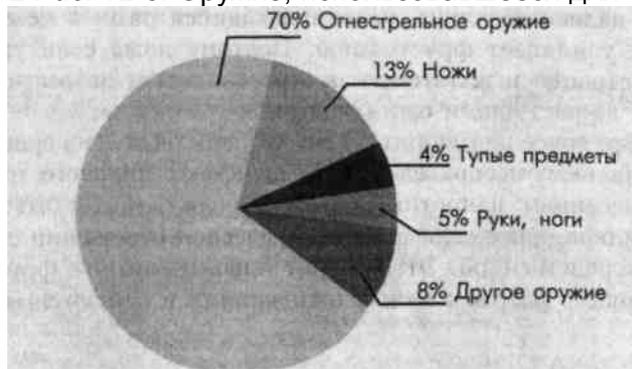
### **ФРУСТРАЦИЯ И ДЕПРИВАЦИЯ - ОДНО И ТО ЖЕ?**

Представьте кого-нибудь в состоянии сильной фрустрации — экономической, сексуальной или политической. Подозреваю, что большинство из вас представили кого-то, кто находится в состоянии экономической, политической или сексуальной депривации. Но фрустрация далеко не всегда связана с депривацией. Большинство людей, испытывающих сексуальную фрустрацию, вероятно, не холостяки. Большинство экономически фрустрированных людей, вероятно, не нищие обитатели ямайских трущоб. По заключению Национальной комиссии по причинам и предотвращению насилия, оглашенному в 1969 году, экономический подъем может даже усилить фрустрацию и повышать уровень насилия. Давайте прервемся и проанализируем это парадоксальное заключение.

Заметим, что теория фрустрации предназначена для объяснения враждебной агрессии, а не инструментальной.

Глава 12. Агрессия: причинение вреда другим ■ 493

■ Рис. 12-3. Оружие, использовавшееся для совершения убийств в США в 1993 году.



Незадолго до беспорядков в Детройте в 1967 году, во время которых было убито 43 человека и разрушено 683 строения, губернатор Мичигана Джордж Ромни выступал по телевидению в передаче «Встреча с прессой». Он с нескрываемой гордостью говорил о том, что его штат лидирует в области гражданских прав и что в развитие Детройта вложено почти 367 миллионов долларов из федерального бюджета в течение последних пяти лет. Не успел он это произнести, как в пригороде Детройта, населенном афроамериканцами, вспыхнули гражданские беспорядки, самые серьезные в США в этом столетии.

Люди были ошеломлены. Почему Детройт? Конечно, экономическое положение черного населения Детройта оставалось еще довольно тяжелым, но здесь хотя бы оно было в какой-то степени сопоставимо с уровнем благосостояния белого населения. А получалось так, что несправедливости здесь больше, чем где бы то ни было. Национальная консультативная комиссия по гражданским беспорядкам, созданная для выяснения обстоятельств, пришла к выводу, что единственной непосредственной причиной беспорядков была фрустрация ожиданий, подогретых победами в области гражданских прав в 1960-х годах. Когда происходит «революция растущих ожиданий», как это случилось в том же самом Детройте, фрустрация может усиливаться, даже если условия жизни улучшаются.

Этот принцип работает везде. Команда Айво и Роузе-лайн Фейерабенд (Ivo & Rosaline Feierabend, 1968, 1972), состоящая из ученых-политологов и социальных психологов, использовала теорию фрустрации — агрессии при изучении политической нестабильности 84 наций. Когда быстро развивающиеся нации урбанизируются, когда рас-

*«Я бы сказал, что человек испытывает депривацию, если он безнадежно лишен чего-то такого, что обычно считается привлекательным или желанным; но только тогда он может считаться фрустрированным, когда он уже предвкушал удовольствие от обладания объектом своего желания, но его ожидания не сбылись».* Леонард Берковиц, 1972

*«Пока бедствия кажутся нам неотвратимыми, мы смиренно претерпеваем их, но при первой же мысли о том, что их можно избежать, они делаются совершенно невыносимыми».* Алексис де Торквилль, 1856

194 ■ Часть III. Социальные отношения

тет грамотность, люди все больше начинают задумываться о том, что такое настоящее материальное благосостояние. Однако, поскольку изобилие приходит далеко не вдруг, увеличивающийся разрыв между желаемым и возможным усиливает фрустрацию. Поэтому даже если уменьшается депривация, фрустрация и политическая агрессия могут возрасти. Реальность не поспевает за растущими ожиданиями.

Это вовсе не говорит о том, что действительно существующая депривация и социальная несправедливость не имеют никакого отношения к социальным потрясениям; напротив, несправедливость может быть коренной причиной беспорядков, даже если в

психологическом отношении она не является причиной непосредственной. Это говорит лишь о том, что фрустрация произрастает из зияющего разрыва между ожиданиями и достижениями.

### УМЕНЬШАЮТ ЛИ ФРУСТРАЦИЮ ДЕНЬГИ?

Принцип «фрустрация равняется ожиданиям минус достижения» помогает понять, почему такие критерии, как экономическая удовлетворенность и фрустрация, постоянно колеблются. Обратимся к фактам, которые способны вызвать некоторое замешательство.

■ *Факт 1.* Хотя люди отрицают, что «счастье можно купить», они обычно допускают, что, будь у них чуть больше денег, они были бы чуть-чуть счастливее (Myers, 1993). У тех, кто поступили в колледжи в 1993 году, самой главной была цель «достичь высокого финансового положения», оставившая позади стремление «поддержать семью» и «помочь другим» (Astin & others, 1993).

■ *Факт 2.* В последние десятилетия, сопровождавшиеся бурным экономическим ростом, люди западного мира стали во много раз больше зарабатывать. Например, доход среднего американца вдвое выше, чем был в 1950-е годы, и при этом он имеет вдвое меньше детей. Удвоенный доход предполагает вдвое большее количество покупок, включая вдвое большее количество автомобилей на душу населения, не говоря уже о цветных телевизорах, видеомагнитофонах, микроволновых печах, домашних компьютерах и других признаках изобилия.

■ *Факт 3.* Хотя сегодня людям по большей части хватает и денег и вещей, они не стали счастливее. Например, современные американцы, судя по опросам, не более счастливы и не более удовлетворены своей жизнью, чем ответившие на этот же вопрос в 1950-е годы. В 1957 году 35% охарактеризовали себя как «очень счастливых». В 1994 году то же самое сказали 29% опрошенных (рис. 12-4). По некоторым показателям, таким как быстро увеличивающееся число случаев депрессии и самоубийств среди подростков, современное изобилие сопровождается большим отчаянием. Те же тенденции — растущее благосостояние без роста ощущения благополучия — отмечаются у других наций от Европы до Австралии (Easterlin, в печати; Cross-National Collaborative Group, 1992). Наблюдение Уильяма Коупера (William Cowper), сделанное им в 1782 году, остается в силе: «Как показывает жизнь, счастье в меньшей степени зависит от внешних вещей, чем полагает большинство».

Глава 12. Агрессия: причинение вреда другим ■ 433



■ *Рис. 12-4.* Продастся ли счастье? Хотя покупательная способность с 1950-х возросла вдвое, судя по опросам, люди не стали счастливее. Показатели доходов населения взяты из материалов Исторической статистики США и статистики экономических показателей.

(Данные о самооценке по параметру «счастье» приведены по Niemi & others, 1989 и Tom Smith, личное общение)

Почему с ростом благосостояния мы не стали счастливее? И каким образом те вещи,

которые были предметами роскоши вчера: цветной телевизор, кондиционер, проигрыватель для компакт-дисков, — стали сегодня предметами первой необходимости?

### **Феномен уровня адаптации**

Два принципа, выделенные психологами-исследователями, помогают объяснить, почему растущие запросы приводят к фрустрации. Феномен уровня адаптации предполагает, что ощущения успеха и неудачи, удовлетворенности и неудовлетворенности связаны с предшествующими достижениями. Если наши достижения в настоящее время не дотягивают до достигнутого ранее уровня, мы испытываем неудовлетворенность и фрустрацию; если они поднимаются выше этого уровня, у нас возникает ощущение успеха и удовлетворенность.

Однако, если мы продолжаем продвигаться вперед, мы скоро адаптируемся к успеху. То, что раньше давало ощущение благополучия, теперь отмечается как нейтральное, а то, что ранее воспринималось нами как нейтральное, теперь переживается как депривация. Это помогает понять, почему, несмотря на наблюдаемый в последние десятилетия стремительный рост реальных доходов, средний американец не стал счастливее.

Многие из нас на собственном опыте сталкивались с феноменом уровня адаптации. Покупка новейшей стиральной машины, стремительный взлет научной карьеры, переход на новую ступень социального преуспевания сначала обеспечивают прилив удовольствия. Однако это ощущение слишком быстро угасает. Теперь для того, чтобы снова пережить это состояние, нам необходимо подняться на следующий уровень. «Какое бы удов-

*Феномен уровня адаптации:*  
*тенденция адаптироваться к определенному уровню стимуляции и, как следствие, обращать внимание и реагировать лишь на те изменения, которые происходят на данном уровне.*

*Второй закон Паркинсона гласит: «Расходы всегда стремятся догнать доходы».*

### **496 ■ Часть III. Социальные отношения**

летворение мы ни испытывали в связи с тем или иным достижением, — отмечали Филип Брикман и Дональд Кэмпбелл (Philip Brickman & Donald Campbell, 1971), — рано или поздно его вытеснят новое безразличие и новые запросы, удовлетворение которых потребует гораздо больших усилий, чем прежде».

Этот феномен хорошо иллюстрируют работы, посвященные выигравшим крупные денежные суммы в государственной лотерее. Брикман и его коллеги Дэн Коутес и Ронни Жанофф-Булмен (Dan Coates & Ronnie Janoff-Bulman, 1978) обнаружили, что вначале победители переживают сильный эмоциональный подъем: «Выигрыш в лотерее был одним из самых счастливых событий в моей жизни». Однако, по собственному признанию этих счастливых, в целом их жизнь не стала более счастливой. Фактически те обыденные вещи, от которых они раньше получали удовольствие, например чтение или вкусный завтрак, утратили свою былую прелесть. Выигрыш в лотерее, как и следовало ожидать, вызвал такие сильные эмоции, что по сравнению с ними обычные радости потускнели.

**« Человек не может быть счастлив тысячу дней подряд». Китайская поговорка**  
**Относительная депривация**

С неудовлетворенностью, сопутствующей адаптации к новым достижениям, зачастую помогает справиться сравнение себя с другими. Чувство благополучия у рабочих зависит от того, сопоставимо ли получаемое ими жалование с таковым же у других рабочих их отрасли (Yuchtman, 1976). Моральный подъем у работников полиции, связанный с повышением их заработной платы, может вызвать упадок духа у пожарных.

Причиной множества наших страданий является сопоставление себя с другими. Когда повышается благосостояние, социальный статус или уровень профессиональных достижений, люди резко поднимают планку стандартов, по которым оценивают свои новые достижения. Чувствуя прилив сил и поднимаясь к вершине успеха, люди смотрят вверх, а не вниз (Gruder, 1977; Suls & Tesch, 1978; Wheeler & others, 1982). Они достигают намеченного, при этом часто забывая о том, где они были в начале своего восхождения. Это «сравнение, нацеленное вверх» может вызывать у людей чувство *относительной*

депривации (Williams, 1975; Wood, 1989).

Подобными чувствами продиктованы реакции меньшинств в Соединенных Штатах и Канаде на то, что они считают улучшением их прав (Dion, 1985).

Относительной депривацией объясняется и тот факт, что женщины, норма выработки у которых ниже, чем у мужчин, занятых в данной производственной сфере, считают, что им недоплачивают, только тогда, когда сравнивают себя с коллегами-мужчинами (Bulsma & Major, 1994; Zanna & others, 1987). Этим же объясняется, почему жители Восточной Германии восстали против своего коммунистического режима: у них был более высокий уровень жизни, чем в некоторых западноевропейских странах, но более низкий, чем в соседней Западной Германии, и это их фрустрировало (Buron & others, 1992).

**«Дома бывают большими и маленькими; пока все дома в округе — домики, они вполне удовлетворяют социальным запросам своих обитателей. Но как только рядом с ними вырастает дворец, эти домики скукоживаются до размеров лачуг».** Карл Маркс

**Относительная депривация:**

**восприятие своего положение как худшего по сравнению с положением других.**

## Глава 12. Агрессия: причинение вреда другим ■ 497

*Может ли Люси испытать необходимое ей количество «взлетов»? Исходя из феномена уровня адаптации, не может.*



Термин «относительная депривация» был предложен исследователями, изучавшими чувство удовлетворенности у американских солдат во время второй мировой войны (Merton & Kitt, 1950; Stouffer & others, 1949). По иронии судьбы, те, кто служили в авиации, испытывали большую фрустрацию по поводу продвижения по службе, чем служившие в военной полиции, где звания присваивались более редко и более непредсказуемо. В военно-воздушных силах новые чины присваивались часто, и большинство личного состава, вероятно, воспринимали себя далеко не средними служащими в авиации (предубеждение, поддерживающее их самомнение). Таким образом, их притязания опережали их достижения. И что же в результате? Фрустрация. А где фрустрация, там часто следует агрессия.

Одним из возможных источников фрустрации в настоящее время является смакование сцен изобилия в телевизионных программах, особенно на коммерческих каналах. В тех культурах, где телевидение является общераспространенным явлением, это оборачивается переходом абсолютной депривации (чувство лишения) в относительную (чувство обойденное™). Карен Хенниген с сотрудниками (Karen Hennigan & others, 1982) проанализировали темпы роста преступности в американских городах с того времени, когда там появилось телевидение. В 34 городах, где наличие телевизора в семьях стало распространенным явлением в 1951 году, в этом же году скачкообразно возросло количество случаев воровства (таких как кражи в магазинах самообслуживания и угон велосипедов). В других 34 городах, где администрация наложила запрет на

свободную продажу телевизоров до 1954 года, аналогичный скачок наблюдался в 1955 году. Почему? Хенниген и ее коллеги считают, что

*«телевидение подтолкнуло молодежь и бедному, а именно они и составили подавляющее большинство похитителей, к сравнению своего жизненного стиля со сти-*

**« Неудовлетворенность женщины возрастает в строгой пропорции с ее развитием». Элизабет Кейди Стентон, американская суфражистка (1815— 1902)**

498 ■ Часть III. Социальные отношения

*лем и материальным состоянием: а) преуспевающих телегероев и б) персонажей рекламных роликов. Многие из этой категории зрителей могли испытывать негодование и фрустрацию из-за того, что у них не было возможности приобретать такие же вещи, и некоторые из них встали на путь преступления, чтобы заполучить вожделенные предметы и тем самым снизить уровень "относительной деприваций" \*.*

*«Все наши нужды, за изъятием тех, что мы сможем справиться и при самых скромных доходах, — пустая игра воображения». Генри Ст. Джон, «Письмо Свифту», 1719*

### **Некоторые выводы**

То, что подразумевают принципы уровня адаптации и относительной деприваций, наводит на следующие размышления: поиск удовлетворения за счет материальных достижений требует постоянного повышения благосостояния. «Бедность, — сказал Платон, — заключается не в меньшем имуществе, а в большей алчности».

К счастью, адаптация дает нам также и возможность приспособливаться к более низкому уровню, если в результате свободного или вынужденного выбора возникает необходимость жить проще. Снижение нашей покупательной способности поначалу воспринимается достаточно болезненно. Но со временем мы адаптируемся к новой реальности. Благодаря повышению цен на газ в 1970-х годах жители Северной Америки существенно сократили свою «нужду» в больших автомобилях, потребляющих огромное количество газового топлива. Даже больные параличом, слепые и другие люди с различными физическими недостатками обыкновенно проявляют замечательную способность восстанавливать свои душевные силы. Они адаптируются к своей инвалидности и обретают нормальную или близкую к нормальной удовлетворенность жизнью (Brickman & others, 1978; Chwalisz & others, 1988; Schultz & Decker, 1985). Конечно, жертвы несчастных случаев могут завидовать тем, кто не парализован, так же как многие из нас завидуют выигравшим в лотерее. Но после короткого периода адаптации наблюдается удивительный факт: ни одна из этих трех групп заметно не отличается от других в ощущении счастья «здесь и теперь». Человеческая способность к адаптации воистину не знает границ.

Наконец, опыт, благодаря которому понижается планка наших жизненных стандартов, может восстановить удовлетворенность. Команда исследователей под руководством Маршалла Дермера (Marshall Dermer, 1979) предлагала студенткам университета Висконсин-Милуоки поупражняться в фантазировании на тему деприваций.

После того как участницы эксперимента зримо представляли себе безрадостную жизнь в Милуоки 1900-х годов или записывали предварительно проигранные в воображении сцены со сгорающими и превращающимися в обезображенные трупы человеческими телами, они сообщали о значительно большей удовлетворенности своей жизнью в настоящем. В другом эксперименте Дженнифер Крокер и Лайза Галло (Jennifer Crocker & Lisa Gallo, 1985) констатировали следующее: испытуемые, которые пять раз подряд дописывали незаконченное предложение: «Я рад, что я не...», после этого испытывали меньшую подавленность и большую удовлетворенность жизнью по сравнению с теми, *«Хотя судьбы людей очень несхожи, но некоторое равновесие в распределении благ и несчастий как бы уравнивает их между собой».*

Ларошфуко, Максимумы, 1665

Глава 12. Агрессия: причинение вреда другим ■ 499

кто дописывал предложение, которое начиналось словами: «Я бы хотел быть...» По этой причине люди, действительно пережившие большое горе, часто находят утешение и подпитывают самоуважение, сравнивая себя с теми, кому еще хуже (Gibbons & Gerrard,

1989; Keis & others, 1993; Taylor, 1989). Осознание того, что другие испытывают еще большие трудности, помогает понять, что у вас все не так уж плохо.

### **ЯВЛЯЕТСЯ ЛИ АГРЕССИЯ ПРИОБРЕТЕННЫМ СОЦИАЛЬНЫМ НАВЫКОМ?**

Теории агрессии, базирующиеся на понятиях «инстинкта» и «фрустрации», предполагают, что враждебные импульсы прорываются наружу с уровня глубинных эмоций; эти эмоции естественным образом «выталкивают» агрессию изнутри на поверхность. Социальные психологи считают, что, кроме того, человек научается «вытаскивать» наружу свою агрессию.

### **ПЛОДЫ АГРЕССИИ**

На собственном опыте и наблюдая за другими, мы узнаем, что агрессия часто вознаграждается. В экспериментальных условиях послушные животные превращались в свирепых драчунов. С другой стороны, повторяющиеся поражения формируют покорность (Ginsburg & Allee, 1942; Kahn, 1951; Scott & Marston, 1953).

Люди тоже приучаются к тому, что агрессия может вознаграждаться. Ребенок, который своими агрессивными действиями с успехом запугивает других детей, становится все более агрессивным (Patterson & others, 1967). Агрессивные хоккеисты — те, которые чаще всего сидят на штрафной скамье из-за грубой игры, — приносят своей команде больше голов, чем неагрессивные игроки (McCarthy & Kelly, 1978a, 1978b). Канадские хоккеисты-юниоры, чьи отцы одобряют игру с проявлениями физической агрессии, демонстрируют наиболее агрессивные установки и стиль игры (Ennis & Zanna, 1991). В этих случаях агрессия, направленная на получение определенного вознаграждения, является инструментом.

Коллективное насилие тоже может быть доходным делом. После мятежа в окрестностях Либерти-Сити в Майами президент Картер прибыл туда, чтобы лично заверить жителей в том, что он заинтересован в скорейшем оказании федеральной помощи. В результате бунта в Детройте в 1967 году Автомобильная компания Форда увеличила количество наемных рабочих из национальных меньшинств, что дало повод актеру-комику Дику Грегори пошутить: «Прошлым летом огонь подошел слишком близко к заводу Форда. Не подпали своих мустангов, бэби». Когда в 1985 году участились мятежи в Южной Африке, правительство аннулировало законы, запрещающие смешанные браки, предложило восстановить «гражданские права» черного населения (за исключением права голоса), а также упразднило ненавистные пропуска, с помощью которых осуществлялся контроль за перемещениями чернокожих. Дело здесь не в том, что люди сознательно планируют беспорядки, полагаясь на их инструментальную ценность, а в том, что иногда агрессия хорошо оплачивается. Во всяком случае, она привлекает внимание.

### **500 ■ Часть III. Социальные отношения**

То же самое верно и в отношении террористических актов, посредством которых обладающие влиянием и властью люди завладевают всеобщим вниманием. «Убей одного — утратишь десять тысяч», — уверяет древняя китайская поговорка. В наше время всемирных коммуникаций убийство одного человека может напугать 10 миллионов, как это случилось в 1985 году, когда серия терактов унесла жизни 25 американцев. Это посеяло в сердцах путешественников большой страх, чем 46 000 смертей в результате дорожных аварий или когда взрыв бомбы, разрушившей федеральное здание в Оклахоме в 1995 году, буквально оглушил всю Америку. Если лишить терроризм того, что Маргарет Тэтчер назвала «кислородом гласности», он определенно пошел бы на убыль, заключает Джеффри Рубен (Jeffrey Rubin, 1986). Это напоминает инциденты, имевшие место в 1970-х годах, когда на экранах телевизоров в течение нескольких секунд мелькали голые болельщики, «рыскающие» по футбольному полю. Как только сети вещания решили игнорировать подобные случаи, феномен перестал существовать.

### **НАУЧЕНИЕ ПОСРЕДСТВОМ НАБЛЮДЕНИЯ**

Альберт Бандура (Albert Bandura), ведущий сторонник *теории социального научения*, убежден, что мы научаемся агрессии не только потому, что это бывает выгодным, но также и перенимаем ее как модель поведения, наблюдая за другими людьми. Как и большинство прочих социальных навыков, мы усваиваем агрессивную манеру поведения, наблюдая за действиями окружающих и отмечая последствия этих действий.

Представим себе сцену из одного эксперимента Бандуры (Bandura & others, 1961). Воспитанник одного из дошкольных учреждений Станфорда сидит на полу и увлеченно мастерит что-то из бумаги и пластилина. В другой части помещения находится взрослый, и там же набор игрушечных автомобилей, деревянный молоток и большая надувная кукла. После минуты игры с машинками женщина-экспериментатор встает и в течение почти 10 минут колошматит надувную куклу. Она бьет ее молотком, щипает, швыряет на пол и при этом вопит: «Вмажь ему по носу... Врежь ему... Ну, пни же его как следует!..» После того как ребенок пронаблюдает этот взрыв, он идет в другую комнату, где много очень занимательных игрушек. Спустя две минуты экспериментатор отвлекается от своих занятий и говорит, что это ее самые лучшие игрушки и что она должна «поберечь их для других детей». Фрустрированный ребенок отправляется в следующую комнату, где также много разных игрушек, предназначенных и для агрессивной, и для неагрессивной игры, и две из них — кукла Бобо и деревянный молоток.

Если детям не демонстрировалась взрослая модель агрессивного поведения, они редко проявляли агрессию в игре или разговоре и, несмотря на фрустрацию, они играли спокойно. Те же из них, кто наблюдал за агрессивным взрослым, во много раз чаще брали молоток и внезапно ударяли куклу. Наблюдение агрессивного поведения взрослого ослабило у них торможение. Более того, дети часто воспроизводили агрессивные действия и слова эксперимента-

|| Теория социального научения:

|| *теория, согласно || которой мы учимся | социальному поведению посредством 1 наблюдения и 1 имитации и под | воздействием вознаграждений 1 и наказаний.*

Глава 12. Агрессия: причинение вреда другим ■ 501

тора. Увиденное ими агрессивное поведение снизило их торможение и одновременно научило их определенному способу проявления агрессии.

По мнению Бандуры (1979), повседневная жизнь постоянно демонстрирует нам модели агрессивного поведения в семье, субкультуре и средствах массовой информации.

### **Семья**

Дети, чьи родители часто применяют наказания, обычно используют сходные агрессивные формы поведения в отношениях с другими. Родители добивались от них послушания с помощью окриков, шлепков и подзатыльников и таким образом давали им уроки агрессии как метода решения проблем (Ratterson & others, 1982). Таких родителей часто подвергали физическим наказаниям со стороны их собственных родителей (Bandura & Walters, 1959; Strans & Gelles, 1980). Хотя большинство детей, подвергавшихся оскорбительным наказаниям, не становятся в дальнейшем преступниками или оскорбляющими своих детей родителями, 30% из них все же злоупотребляют наказаниями в отношении своих детей: они наказывают их вчетверо чаще, чем в целом по национальной статистике (Kaufman & Zigler, 1987; Wdom, 1989). Насилие в семьях часто ведет к насилию в дальнейшей жизни.

Влияние семьи также проявляется в более высоком уровне насилия в тех культурах и семьях, где отец играет минимальную роль (Triandis, 1994). По сообщению Бюро судебной статистики США, 70% задержанных полицией подростков воспитывались в неполных семьях (Beck & others, 1988). Полные семьи отличаются от неполных не только большей заботой о детях и наличием позитивно-дисциплинирующего отцовского воспитания, но также более высоким уровнем образования и благосостояния. Взаимосвязь между отсутствием одного из родителей (обычно отца) и насилием сохраняется независимо от расы, уровня дохода, образования и местожительства (Staub, 1996; Zill, 1988).

Эта взаимосвязь не меняется со временем. В Соединенных Штатах в 1960 году не более 10% детей росли в неполных семьях и только 16 000 подростков были арестованы за совершение преступлений с применением насилия. В 1992 году около трех из десяти детей жили с одним из родителей, но при сохранении численности подростковой популяции было произведено 96 000 арестов несовершеннолетних за преступления, совершенные с применением насилия. Дети, выросшие без отцов, не обязательно

становятся делинквентными личностями или преступниками (при наличии заботливой матери и расширенной семьи большинство детей, оставшихся без отцов, не совершают правонарушений). Но риск этого в подобных случаях возрастает.

### Субкультура и средства массовой информации

Социальная среда за пределами дома предоставляет широкий выбор агрессивных моделей поведения. В сообществах, где стиль «мачо» (macho — испанское «made», от лат. «masculus» — агрессивный, вирильный) вызывает восхищение, агрессия легко передается новым поколениям (Cartwright, 1975; Short, 1969). Окрашенная насилием субкультура подростковых банд демонстрирует их наиболее молодым членам образцы агрессивного поведения. В таких видах спорта, как футбол, за проявлениями насилия на игровом поле в большинстве случаев следуют проявления насилия среди болельщиков (Goldstein, 1982).

### 302 ■ Часть III. Социальные отношения



■ **Рис. 12-5. Взгляд на агрессию с позиций теории социального научения.** Эмоциональное возбуждение, вызванное аверсивным опытом, лишь обуславливает агрессию. Будет ли результатом негативного возбуждения агрессия или какая-либо другая реакция, зависит от того, на какие последствия мы приучились рассчитывать в подобных ситуациях. (По данным Bandura, 1979)

Ричард Нисбетт (Richard Nisbett, 1993) изучал влияние субкультуры по данным о проявлениях насилия в городах на юге Америки, населенных потомками шотландско-ирландских пастухов, в культурной традиции которых придавалось особое значение «мужской чести» и агрессивной защите своих стад. Среди тех, кто унаследовал их культуру, сегодня наблюдается втрое большее количество убийств по сравнению с уровнем убийств среди белого населения в городах Новой Англии, заселенных благовоспитанными и порядочными пуританами, квакерами и потомками голландских сельских мастеровых. Культурные наследники пастухов более одобрительно относятся к детским дракам, являются более активными сторонниками военных инициатив и положительно относятся к приобретению личного оружия.

Хотя семья и субкультура могут формировать агрессию, телевидение предоставляет нам больший выбор образцов насилия. Как мы увидим далее, наблюдение насилия по телевидению: 1) ведет к усилению агрессивности, 2) повышает порог чувствительности зрителей к насилию и 3) формирует их взгляды на социальную реальность.

Итак, люди сталкиваются с агрессивностью и на собственном опыте, и при пассивном наблюдении агрессивных моделей поведения. Но в каких ситуациях приобретенные ими навыки получают практическую реализацию? Бандура утверждает (1979), что агрессивные действия мотивированы разнообразным аверсивным опытом — фрустрацией, болью, оскорблениями (рис. 12-5). Аверсивный опыт вызывает у нас эмоциональное возбуждение. Но будем ли мы вести себя агрессивно или нет, зависит от ожидаемых последствий. Агрессия наиболее вероятно проявится тогда, когда мы возбуждены и агрессивные действия кажутся нам безопасными и сулят определенную выгоду.

### РЕЗЮМЕ

Агрессия проявляется в двух формах: враждебная агрессия, проистекающая от таких эмоций, как злость, и направленная на причинение ущерба, и инстру-

Глава 12. Агрессия: причинение вреда другим ■ 503

ментальная агрессия, понимаемая как средство достижения какой-либо позитивной цели.

Существуют три основные теории агрессии. Теория агрессии, целенаправленной как

инстинкт, наиболее часто ассоциируется с именами Зигмунда Фрейда и Конрада Лоренца. Согласно этой теории, агрессивная энергия аккумулируется внутри, как вода в запруде. Хотя аргументы, которые приводятся в доказательство этой теории, весьма слабы, все же нельзя не признать, что на агрессию влияют определенные биологические факторы, такие как наследственность, биохимия крови и устройство центральной нервной системы.

Согласно второй точке зрения, причиной гнева и враждебности является фрустрация. При наличии агрессивных стимулов гнев может провоцировать агрессию. Фрустрация не является следствием депривации как таковой, но возникает в результате глубокого расхождения между уровнем запросов и уровнем реальных достижений личности.

Теория социального научения представляет агрессию как поведение, приобретенное посредством научения. И наш собственный опыт, и наблюдение за успехами других порой убедительно демонстрируют нам, что агрессия приносит определенную выгоду.

### **ЧТО ВЛИЯЕТ НА АГРЕССИЮ**

*В каких условиях мы проявляем агрессию? Существуют следующие факторы, запускающие механизм агрессивных реакций: аверсивные случаи, возбуждение, массовая культура и групповой контекст.*

### **АВЕРСИВНЫЕ СЛУЧАИ**

#### **БОЛЬ**

Исследователь Натан Эзрин (Nathan Azrin) однажды поставил следующий эксперимент: к лапам крыс через прикрепленные электроды подавались болезненные разряды электрического тока. Эзрин планировал включать ток, а затем, как только крысы приблизятся друг к другу, прекращать подачу болевых импульсов, с тем чтобы выяснить: явится ли это подкреплением их позитивного взаимодействия? К его огромному удивлению, эксперимент не удался. Стоило только крысам почувствовать боль, как они нападали друг на друга еще до того, как экспериментатор успевал выключить ток. Чем сильнее был разряд, соответственно и болевые ощущения, тем более яростным было нападение.

*Принципы современной этики строго ограничивают использование болевых стимулов в исследовательских целях.*

#### **ШЙЯШКЯШШВШШШ**

Верно ли это только в отношении крыс? Исследователи обнаружили, что особи самых разных животных, подвергавшихся вышеописанному болевому воздействию, проявляют друг к другу тем большую жестокость, чем сильнее вызванные у них болевые ощущения. Эзрин (1967) пишет, что

*атакующее поведение в ответ на боль имеет место «у многих разновидностей крыс. Затем мы обнаружили, что разряд тока вызывал подобные атаки, когда пары особей одного вида были запечатаны в одной клетке: ятп катетгя пекптопых*

504 ■ Часть III. Социальные отношения

*разновидностей мышей, хомяков, опоссумов, енотов, мартышек, лис, нутрий, кошек, черепах, обезьян, хорьков, белок, бойцовых петухов, крокодилов, речных раков, амфибий и различных видов змей, включая боа-констриктора, гремучую змею, коричневого щитомордника и черную змею. Нападение как ответ на электрический разряд отчетливо прослеживается у самых разных животных. У всех видов атакующая реакция на болевую стимуляцию была мгновенной и имела место всегда и, так же как это наблюдалось у крыс, возникала "с быстротой нажатия кнопки" ».*

Животные неразборчивы в выборе мишеней. Они могут нападать на представителей своего же вида, других видов, на матерчатых кукол и даже на теннисные мячи.

Ученые варьировали и источники боли. Они обнаружили, что атака может быть спровоцирована не только разрядами электрического тока, но также и сильной жарой, и «психологической болью» — например, когда голодные голуби, адресированные получать вознаграждение в виде зерен после того, как постучат клювом по специальному диску, этого вознаграждения за требуемое поведение не получают, — все это вызывает такую же реакцию, как и удары тока. «Психологическая боль» — это, конечно, то же самое, что мы называем «фрустрацией».

Боль усиливает агрессивность также и у людей. Многие из нас могут вспомнить подобные реакции, которые у нас вызвал неожиданный и сильный ушиб большого пальца ноги или мучительная головная боль. Леонард Берковиц и его сотрудники продемонстрировали это на студентах Висконсинского университета, которым предлагалось подержать одну руку либо в чуть теплой, либо в холодной до боли воде. Те, кто опускали руку в ледяную воду, сообща-

*Реакция на боль: получив удар электрическим током или испытан боль в результате какого-либо воздействия, многие животные непроизвольно будут нападать на любое другое животное, находящееся поблизости.*

Глава 12. Агрессия: причинение вреда другим ■ 505

ли о растущем раздражении и досаде и о том, что готовы буквально осыпать проклятиями другого участника эксперимента, издававшего неприятные звуки. Полученные результаты позволили Берковицу (1983, 1989) сделать вывод о том, что скорее аверсивная стимуляция, чем фрустрация, является основным спусковым механизмом враждебной агрессии. Фрустрация определенно представляет собой один из важнейших источников неприятных ощущений. Но любое аверсивное событие, будь то несбывшееся ожидание, личное оскорбление или физическая боль, может привести к эмоциональному взрыву. Даже мучительное депрессивное состояние повышает вероятность враждебного агрессивного поведения.

### **ЖАРА**

На протяжении веков люди рассуждали о влиянии климата на поведение человека. Гиппократ (460 — 377 до н. э.), сравнивая цивилизованность Греции того времени с дикостью нравов в землях, на территории которых расположены современная Германия и Швейцария, высказывал убеждение в том, что причина различий кроется в суровости климата Северной Европы. Позднее англичане приписывали свою «незаурядную» культуру идеальному климату. Французские мыслители провозглашали то же самое в отношении Франции. Поскольку состояние культуры разных стран меняется, несмотря на устойчивость климата, ценность климатической теории культуры весьма ограниченная. Однако изменения климата могут влиять на поведение. Отвратительные запахи, табачный дым, загрязнение воздуха — все это может быть увязано с агрессивным поведением (Rotton & Frey, 1985). Но наиболее изученным средовым раздражителем является жара. Уильям Гриффитт (1970; Griffitt & Veitch, 1971) обнаружил следующее: по сравнению со

*«Прошу тебя, Меркуцио, друг, уйдем: день жаркий, всюду бродят Капулетти; коль встретимся, не миновать нам ссоры. В жару всегда сильнее бушует кровь». Вильям Шекспир, «Ромео и Джульетта»*

студентами, заполнявшими опросники в помещении с нормальной температурой воздуха, те, кто выполняли ту же работу в ненормально теплой комнате (выше 32°C), сообщали о более выраженной усталости, агрессивности, а также более враждебно реагировали на появление посторонних. Дальнейшие эксперименты показали, что жара также провоцирует проявления мстительности (Bell, 1980; Rule & others, 1987).

Усиливает ли ненормальная жара агрессию в реальных условиях, так же как и в лаборатории? Обратимся к данным.

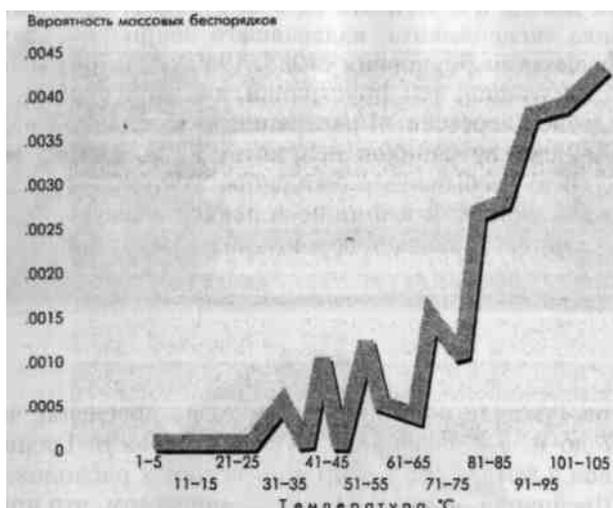
■ Массовые беспорядки в 79 городах Соединенных

Штатов в промежутке между 1967-м и 1971 годами чаще имели место в жаркие, чем в холодные дни (рис. 12-6).

■ В жаркую погоду в Хьюстоне (Техас) повышается вероятность совершения преступлений, связанных с насилием. То же самое верно в отношении Де-Мойна (Айова) (Cotton, 1981); Дейтона (Огайо) (Rotton & Frey, 1985); Индианаполиса (Индиана) (Cotton, 1986) и Далласа (Техас) (Harries & Stadler, 1988).

■ Наибольшее количество преступлений, связанных с насилием, совершается не только в жаркие дни, но и в жаркое время года, особенно в те года, когда лето бывает особенно жарким (Anderson, 1989).

06 ■ Часть III. Социальные отношения



■ **Рис. 12-6.** Между Ж7-А и 1971 годом,, вероятность массовых беспорядков возрастала с повышением температуры воздуха. (Это не означает, что большинство беспорядков происходило при температуре выше 32°C. Скорее в любой день, когда температура поднималась выше 32°C, беспорядки были более вероятны, чем в любой день при более низкой температуре. )

(По лшшым Carlsmith & Anderson, 1979)

■ В засушливом Фениксе (Аризона) водители автомобилей, не оснащенных кондиционерами, чаще сигнализируют сбавляющим скорость машинам (Kenrick & MacFarlane, 1986).

■ В соревнованиях Высшей лиги по бейсболу, проходивших с 1986-го по 1988 годы, количество неудачных бросков было на две трети больше в тех играх, которые проходили при температуре воздуха 32°C, по сравнению с теми, которые проходили при температуре ниже 26°C. И не то чтобы игроки вели себя бесконтрольно — они не делали лишних шагов и не совершали невыверенных бросков. Они просто шли напролом.

Говорят ли эти факты из реальной жизни о том, что дискомфорт, вызванный жарой, напрямую подпитывает агрессивность? Хотя данное заключение выглядит весьма вероятным, надежных доказательств того, что между температурой и агрессией существует прямая зависимость, нет. Определенно, в жаркую и влажную погоду люди могут быть более раздражительными. Однако здесь могут вносить свой вклад и другие факторы. Возможно, в горячие летние вечера людей тянет на улицу. И там они могут подвергнуться влиянию факторов группового взаимодействия. Судя по экспериментам с аверсивной стимуляцией и агрессией в условиях группы (см. с. 452 и 470), подобное поведение, скорее всего, стимулируется как жарой, так и особенностью группового поведения.

### **АТАКУЮЩЕЕ ПОВЕДЕНИЕ**

Атакующее поведение другого человека, например сознательное причинение боли или оскорбительное действие, является особо сильным возбудителем агрессии. Эксперименты, проведенные в Кентском государственном университете Стюартом Тэйлором (Stuart Taylor; Taylor & Pisano, 1971), в Вашингтонском государственном университете Харольдом Денгенринком (Dengenrink & Myers, 1977) и в Осакском университете Кенийки Обуки и Тосихиро Камбара (Kennichi Ohbuchi & Toshihiro Kambara, 1985), подтвердили, что преднамеренное оскор-

Глава 12. Агрессия: причинение вреда другим ■ 507

бление или причинение боли порождает ответную атаку, вызванную желанием отомстить. В большинстве упомянутых экспериментов один испытуемый из пары соревновался с другим на скорость реакции. После каждой серии испытаний победитель выбирал, назначал мощность электрических разрядов в наказание проигравшему. В действительности помощник экспериментатора неизменно увеличивал силу электрического разряда независимо от выбора победителя, о чем тот не догадывался. Были ли испытуемые милосердны друг к другу, когда их роли менялись? Ничего

подобного. Чаще всего действует принцип «око за око, зуб за зуб».

### ТЕСНОТА

*Теснота* — субъективное ощущение нехватки пространства — также является стрессогенным фактором. Давка на задней площадке автобуса, зажатость в пробке между медленно ползущим автотранспортом или переполненность спального помещения в студенческом общежитии создают ощущение неконтролируемости ситуации (Baron & others, 1976; McNeel, 1980). Может ли все возрастающее переживание усиливать агрессию?

Состояние стресса, испытываемое животными в перенаселенном замкнутом пространстве, повышает уровень агрессивности (Calhoun, 1962; Christian & others, 1960). Конечно, между крысами в клетке, оленями на острове и людьми в большом городе существует большая разница.

Теснота:

*субъективное ощущение недостаточности пространства, приходящегося на одного человека.*

*ишштттшяШЯЯШКШ*

Тем не менее несомненно, что в компактно заселенных больших городах происходит большее количество преступлений и люди там испытывают больший эмоциональный дистресс (Fleming & others, 1987; Kirmeyer, 1978).

Жители густонаселенных городов, в отличие от жителей городов с меньшим населением, склонны испытывать более сильный страх вне зависимости от существующего уровня преступности. Уровень преступности в Торонто в четыре раза выше, чем в Гонконге. Но гораздо больший процент жителей Гонконга, притом что их в четыре раза больше, чем в Торонто, сообщают о том, что они боятся выходить на улицу (Gifford & Peacock, 1979).

### ВОЗБУЖДЕНИЕ

До сих пор мы имели возможность убедиться в том, что реакцией на различные виды аверсивной стимуляции может быть озлобление. Справедливо ли это для других видов возбуждения — возбуждения, сопряженного с физической нагрузкой, или возбуждения сексуального? Представим себе, что Тауна, вернувшись домой после интенсивной пробежки, обнаруживает, что молодой человек, с которым у нее вечером назначено свидание, оставил ей записку, в которой сообщается о том, что у него изменились планы. Возрастет ли вероятность вспышки ярости у Тауны в ответ на это событие в случае, если ему предшествует стимулирующая пробежка, а не, скажем, пробуждение от короткого сна? Или после физической нагрузки ее агрессивные тенденции сойдут на нет? Чтобы ответить на этот вопрос, давайте проведем одно, в высшей степени увлекательное исследование, а именно попытаемся разобраться в том, как мы интерпретируем и оцениваем свои соматические состояния.

08

Часть III. Социальные отношения



■ **Рис. 12-7. Элементы враждебной агрессии.** Аверсивная ситуация может привести в действие агрессию, спровоцировать появление враждебно окрашенных мыслей, чувств, а также общего возбуждения. Эти реакции повышают вероятность

*появления враждебных намерений и агрессивных реакции.* (Аляпнрошшо из Anderson, Denser & DcNtve, 1995)

В своем широко известном эксперименте Стенли Шахтер и Джером Сингер (Stanley Schachter & Jerome Singer, 1962) обнаружили, что состояния возбуждения переживаются различным образом. Исследователи вызвали возбуждение у студентов Миннесотского университета, вводя им адреналин. Препарат вызывал прилив крови к телу, учащенное сердцебиение и дыхание. Когда об этом эффекте студентов предупреждали предварительно, они не испытывали особых эмоций и не столь активно реагировали даже в тех случаях, когда после инъекции адреналина им приходилось терпеть присутствие агрессивной либо эйфорической личности. Конечно, участники эксперимента были склонны приписывать свои соматические ощущения действию адреналина. Другую группу испытуемых Шахтер и Сингер убедили в том, что препарат не имеет вообще никаких побочных эффектов. По ходу эксперимента им также пришлось общаться с агрессивным или эйфоричным партнером. Каковы были их чувства и действия? Они злились, контактируя с агрессивным партнером, а эйфоричный их забавлял. Видимый принцип: данное состояние физиологического возбуждения подпитывает ту или иную эмоцию в зависимости от того, как человек сам объясняет и оценивает это возбуждение.

Другие эксперименты показывают, что возбуждение не настолько эмоционально недифференцировано, как полагал Шахтер. Более того, телесное возбуждение усиливает практически любую эмоцию (Reisenzein, 1983). Так, Поль Байнер (Paul Biner, 1991) сообщает, что его испытуемым было неприятно слушать радиопередачу с помехами, и особенно в том случае, если уровень их возбуждения повышался с помощью фотостимуляции. Дольф Цильманн (Dolf Zillman, 1988), Дженнингс Брайант (Jennings Bryant) а также их коллеги обнаружили, что после тренировочного велопробега или после просмотра концерта Битлз (в записи) участники эксперимента ошибочно приписывали свое возбуждение действию следовавшей затем запланированной провокации, на которую они реагировали усилением агрессии. В то время как здравый *смысл* позволял нам только допустить, что пробежка спровоцировала проявление агрессивной напряженности у Тауны и это не дало ей возможности отнестись к плохой новости спокойно, приведенные исследования убедительно показывают: возбуждение действительно усиливает эмоции.

Глава 12. Агрессия: причинение вреда другим ■ 509

*Растет ли число преступлений, связанных с насилием? Американский подход к участившимся случаям правонарушений породил огромное количество продаваемого оружия и шквал новых законов, позволяющих хранение незарегистрированного оружия (которое, скорее всего, будет направлено на членов семьи, а не на того, для кого оно было изначально предназначено, — грабителя или убийцу). Во многих других западных странах количество оружия **на душу** населения, как, впрочем, и убийств, намного меньше.*

Именно поэтому сексуальное возбуждение и другие виды возбуждения, такие как гнев, могут усиливать друг друга (Zillmann, 1989). Любовь никогда не бывает столь страстной, как после физической борьбы или испуга. На основании лабораторных экспериментов выяснено, что эротические стимулы действуют более возбуждающе на тех людей, которые только что пережили испуг. Точно так же возбуждение от стремительной гонки на роликах под гору может вызвать прилив романтических чувств к партнеру по катанию.

Фрустрация, жара, теснота, оскорбление усиливают возбуждение. При этом возбуждение в сочетании с враждебными мыслями и чувствами может облегчить появление агрессивного поведения (рис. 12-7). Офицеры полиции из Лос-Анджелеса, разозленные и взвинченные неповиновением Родни Кинга (Rodney King), отказавшегося остановить машину, в ярости накинулись на него и избили.

### **МАССОВАЯ КУЛЬТУРА**

Рост количества преступлений, связанных с насилием, и особенно среди подростков, вызывает вопрос: в чем причина и какие социальные силы привели к столь бурному росту насилия?

Алкоголь способствует проявлению агрессии, однако количество потребляемого алкоголя

ощутимо не изменилось с 1960-х годов (McApey, 1994). Может быть, росту насилия способствует усиление индивидуализма и материализма? Или причиной служит расширяющаяся пропасть между могуществом богатства и бессилием бедности? Или назойливое смакование сцен насилия и сексуального принуждения в произведениях массовой культуры? Последний вопрос возникает в связи с тем, что всплеск физического и сексуального насилия совпал по времени с учащением появления в средствах массовой информации кровавых и откровенно непристойных сцен. Является ли наблюдаемая историческая связь просто случайным стечением обстоятельств? Каковы социальные последствия потребления порнографии (которую Уэбстер определяет

iu ■ часть III. Социальные отношения

как эротические описания и изображения, предназначенные для возбуждения сексуальности)? И каковы результаты натуралистического изображения насилия в кино и по телевидению?

### **ПОРНОГРАФИЯ И СЕКСУАЛЬНОЕ НАСИЛИЕ**

Неоднократный просмотр эротических фильмов, изображающих «скоростной» и ни к чему не обязывающий секс, имеет ряд следующих последствий.

- Менее возбужденный партнер кажется менее привлекательным (см. главу 13, с. 550).
- Возрастает толерантность к внебрачным сексуальным связям, и укрепляется представление о том, что женщина должна быть сексуально безотказна (Zillmann, 1989).
- Мужчина начинает воспринимать женщину прежде всего как сексуальный объект (Frable & others, 1994; Hnsen & Hansen, 1989, 1990).

Однако социально-психологическое изучение порнографии сосредоточено преимущественно на том, как описывается и изображается сексуальное насилие. В типичном эпизоде сексуального насилия мужчина принуждает женщину к половому акту. Сначала она сопротивляется и пытается отбиться. Однако постепенно она приходит в состояние сексуального возбуждения, и от ее сопротивления не остается и следа. К концу она переживает экстаз, умоляя о продолжении. Мы все наблюдали или читали непорнографические версии этой последовательности: она сопротивляется, он упорствует. Порывистый и решительный мужчина стискивает в объятиях и насильно целует женщину, несмотря на ее протесты. В какой-то момент ее руки, до того отталкивавшие мужчину, крепко его обнимают, и сопротивление тонет в потоке безудержной страсти. В «Унесенных ветром» Скарлетт О'Хара оказывается в постели по принуждению, протестуя и отбиваясь, а просыпается напевая.

Социальные психологи сообщают: показ подобных сцен, где мужчина берет верх над женщиной, подавляет ее, а та при этом возбуждается, может: 1) исказить представление о том, как женщина в действительности реагирует на сексуальное принуждение, а также 2) повышать агрессивность мужчин в отношении женщин — по крайней мере, так это происходит в лабораторных условиях.

### **ИСКАЖЕННОЕ ВОСПРИЯТИЕ СЕКСУАЛЬНОЙ РЕАЛЬНОСТИ**

На самом ли деле наблюдение сцен сексуального насилия способствует живучести мифа о том, что некоторые женщины одобряют сексуальное насилие, что «нет» на самом деле не значит «нет»? Чтобы ответить на этот вопрос, Нейл Маламут и Джеймс Чек (Neil Malamuth & James Check, 1981) демонстрировали мужчинам, студентам университета Манитобы, или два фильма несексуального содержания, или два фильма, где были сцены принуждения женщины к сексуальному контакту. Спустя неделю, как выяснил экспериментатор, сменивший первого: испытуемые, смотревшие фильмы с умеренно выраженным сексуальным насилием, находили сексуальное насилие над женщиной более допустимым, чем при первом опросе. Надо отметить, что в показанных фильмах идея о том, что многие женщины наслаждаются, когда их «берут», была подана достаточно тонко и неназойливо, поэтому вряд ли была способна вызывать

### **Глава 12. Агрессия: причинение вреда другим ■ 511**

серьезные возражения у зрителей. (Вспомните то место в главе 8, где говорится о том, что убедительность спорного тезиса возрастает тогда, когда он вводится в сообщение исподволь и поэтому не провоцирует слушателя на высказывание контраргументов.)

Более хлесткие фильмы дают тот же, только более сильный эффект. Мужчины, которым

показывали такие картины, как «Техасская резня. Орудие — пила», демонстрировали меньшую чувствительность к жестокости и чаще характеризовали персонажей, ставших жертвами насилия, как малосимпатичных (Linz & others, 1988, 1989).

На самом деле, утверждают Эдуард Доннерштейн, Де-ниэль Линц и Стивен Пенрод (Edward Dennerstein, 1987), если кому-нибудь, не дай бог, понадобилось бы заставить людей спокойнее реагировать на всякого рода жестокости, то наилучшим способом было бы почаще показывать подобные фильмы.

### **ЖЕНЩИНА КАК ОБЪЕКТ АГРЕССИИ**

Имеется много свидетельств тому, что порнография может провоцировать мужчину на агрессивное поведение с женщиной. Корреляционные исследования подтверждают такую возможность. Как отмечает Джон Курт (Court, 1984), во всем мире вслед за широким распространением порнографии в течение 1960 — 1970-х годов резко возросло количество изнасилований, кроме тех стран и регионов, где порнография находилась под контролем. (Примером, опровергающим эту тенденцию, служит Япония, где порнография с изображением сцен насилия допустима, но число изнасилований невелико. Данный факт служит напоминанием о необходимости учитывать и другие факторы.) На Гавайях количество изнасилований в период между 1960-м и 1974 годами возросло в девять раз, затем снизилось на фоне временно введенных ограничений на порнографию, а потом снова возросло с ужесточением этих ограничений.

В другом корреляционном исследовании Ларри Бэрон и Мюррей Строе (Larry Baron & Murray Straus, 1984) обнаружили, что в 50 североамериканских штатах продаваемость журналов откровенно сексуального содержания (таких как «Хастлер» и «Плейбой») коррелирует со статистикой изнасилований. Учет других факторов, таких как процент молодых людей в каждом штате, подтвердил лишь наличие позитивной связи. Аляска заняла первое место по продаже сексжурналов и первое же место по изнасилованиям. Невада по обоим параметрам шла второй.

Сексуальные преступники из Канады и Америки обычно признавались в том, что являются активными потребителями порнопродукции. Согласно сообщению Уильяма Маршалла (William Marshall, 1989), лица, совершившие сексуальное насилие, а также обвиненные в сексуальных приставаниях к детям, гораздо активней пользовались порнографией, чем не совершавшие сексуальных преступлений.

*«Порнография, изображающая сексуальную агрессию как приятную для жертвы, повышает вероятность применения насилия в реальных сексуальных отношениях».*

Соглашение общественных наук по вопросу порнографии и общественного здоровья, принятое во время работы ведущей мастерской по общей хирургии (Куп, 1987).

*«Порнография — Ц теория, а сексуаль- | нов насилие — практика».* Робин Морган, 1980, (с. 139)

### 512 ■ Часть III. Социальные отношения

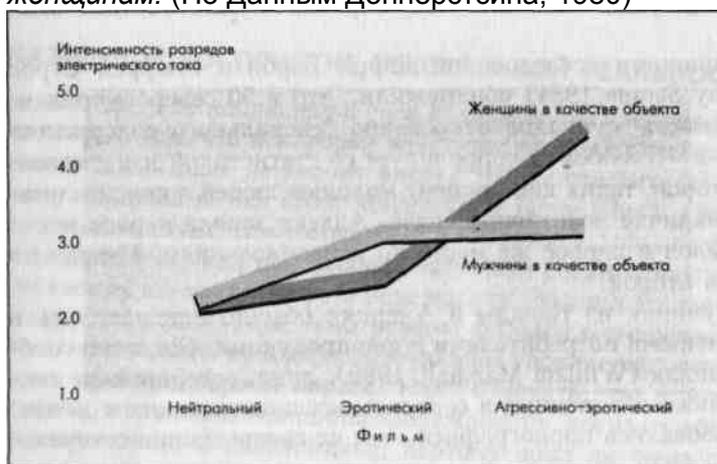
По данным ФБР США, серийные убийства совершаются активными потребителями порнографии. То же самое сообщил полицейский департамент Лос-Анджелеса: большинство лиц, совершивших сексуальное преступление в отношении детей, пользовались порнографической продукцией (Bennett, 1991; Ressler & others, 1988). Конечно, эта взаимосвязь еще не доказывает того, что порнография является основной причиной сексуального насилия. Возможно, потребление порнографии преступниками является всего лишь симптомом, а не причиной имеющегося у них психического отклонения.

В строго контролируемых лабораторных экспериментах, ограничивающихся лишь кратковременными наблюдениями за изучаемым поведением, тем не менее достаточно отчетливо проявляются причинно-следственные связи. Совместное заявление 21 ведущего ученого в области социальных наук подытоживает и обобщает результаты: «Просмотр порноматериалов, содержащих насилие, усиливает жестокость в отношении женщин» (Кооп, 1987). Один из этих ученых, Эдуард Доннерштейн (Eduard Donnerstein, 1980), разделив 120 мужчин, студентов Висконсийского университета, на три группы, показал в каждой из групп по одному фильму: нейтральный по содержанию, эротический и агрессивно-эротический (со сценами насилия). Затем эти же испытуемые, полагая, что

принимают участие в новом эксперименте, должны были «обучить» мужчину или женщину — добровольцев — бессмысленному набору из слогов, который последние должны были повторять за «учителем». За ошибки «учителя» «наказывали» добровольцев ударом электрического тока; силу удара выбирали сами «учителя». Мужчины, смотревшие до того фильм со сценами сексуального насилия, посылали разряды значительно большей силы (особенно если злились), но только — «жертвам» женского пола (рис. 12-8).

Если кого-то из читателейстораживает этическая сторона подобных экспериментов, то спешим заверить вас, что ученые отдают себе отчет в том, насколько непростым является вопрос о допустимости переживания испытуемыми столь сильного и неоднозначного опыта. Надо сказать, что испытуемые принимали решение об участии добровольно и только после получения необходимой информации о сути эксперимента. Более того, по окончании исследования ученые развенчивали мифы, внушаемые порнофильмами. Хотелось бы надеяться, что практикуемое в таких случаях разоблачение достаточно успеш-

■ Рис. 12-Н. После просмотра агрессивнo-эротическoю фильма студенты-мужчины посылали более сильные разряды электрического тока, чем до просмотра, особенно женщинам. (По Данным Доннерстсйна, 1980)



Глава 12. Агрессия: причинение вреда другим ■ 513

Табл. 12-1. Официальная статистика по сексуальному насилию в пяти странах

СТРАНА	ВЫБОРКА ЖЕНЩИН	СОВЕРШЕННОЕ ИЗНАСИЛОВАНИЕ И ПОПЫТКИ ИЗНАСИЛОВАНИЯ
Канада	Национальная выборка студенток колледжей и университетов	23% изнасилований или случаев сексуального оскорбления
Новая Зеландия	Выборка студенток-психологов	25%
Великобритания	Выборка 22 колледжей и университетов	19%
США	Репрезентативная выборка 32 колледжей университетов	и 28%
Южная Корея	Взрослые женщины	22%

Источник данных: исследования учащихся, проведенные Koss, Heise & Russo (1994).

но противостоит расхожему представлению о том, что жертва сексуального насилия

якобы переживает состояние эйфории. Судя по результатам исследований Джеймса Чека и Нейла Маламута (James Check & Neil Malamuth, 1984), проведенных в университетах Манитобы и Виннипега, так оно и есть. В их эксперименте студентов, только что прочитавших порнорассказ со сценами сексуального насилия, проще было разубедить в полной несостоятельности мифа о том, что женщина испытывает наслаждение от насилия, если они не относились к числу тех, кому до этого демонстрировали порнофильм. Аналогично Доннерштейн и Берковиц (Donnerstein & Berkowitz, 1981) обнаружили: студенты из Висконсина, просматривавшие порноматериал и впоследствии разубежденные в истинности мифа об отношении женщины к сексуальному насилию, менее охотно, чем остальные участники эксперимента, соглашались признать, что «грубое нападение сексуально стимулирует многих женщин».

Подобные эксперименты оправданы не только с научной точки зрения, но и с позиций гуманизма. По данным тщательно проведенного национального опроса, 22% женщин сообщили о том, что были объектами сексуального принуждения со стороны мужчин (Laudmann & others, 1994). В результате общенационального опроса, охватившего 6200 женщин-студенток и 2200 работающих женщин из Огайо, Мэри Косе и ее коллеги (Mary Koss & others, 1994, 1990, 1993) обнаружили: 28% женщин сообщили об опыте, подпадающем под юридическое определение изнасилования или попытки изнасилования. Опросы, проводившиеся в других промышленно развитых странах, дают сходные результаты (табл. 12-1). О каждом третьем из четырех случаев изнасилований ранее неизвестными мужчинами и почти обо всех случаях изнасилования знакомыми пострадавшие не сообщают в полицию. Таким образом, официальные данные о сексуальном насилии дают весьма необъективное представление о реальных масштабах явления. Более того, гораздо большее количество женщин — половина из всех недавно опрошенных студенток колледжей (Samdberg & others, 1985) — сообщили, что страдали от различных форм сексуальных оскорблений, нанесенных им

*Многие из женщин, испытавших сексуальное принуждение во время свидания или при первом знакомстве, не расценивают его как таковое. В женских «сценариях» насильник — это, как правило, незнакомый мужчина.* Канн и другие, 1994

14 ■ Часть III. Социальные отношения

## **В ОБЪЕКТИВЕ**

### **РАСТЕТ ЛИ УРОВЕНЬ СЕКСУАЛЬНОГО НАСИЛИЯ**

Во всем мире люди обеспокоены и разгневаны ростом преступлений, связанных с насилием. Так, например, американцы сообщают, что они скорее «не удовлетворены», чем «удовлетворены» своей безопасностью, с разрывом от 1 до 16 пунктов (Hugick & McAneny, 1992). В связи с этим все большим спросом пользуются системы домашней безопасности, огнестрельное оружие, услуги телохранителей. По одним данным, полученным местной полицией и шерифами и опубликованным в ежегодном сводном отчете о преступности ФБР США (FBU's annual Uniform Crime Report), количество преступлений, связанных с насилием, в Америке действительно драматически возросло. С 1960 года количество зарегистрированных случаев насилия (убийств, изнасилований, оскорблений действием и краж на 100 000 населения) возросло в пять раз.

По другим данным, результатам ежегодного национального опроса жертв преступлений (The Census Bureau's National Crime Victimization Survey, NCVS), проводимого по заказу Бюро судебной статистики начиная с 1973 года, количество преступлений с применением насилия не возросло ни на йоту. Несмотря на пугающие телевизионные сюжеты о насилии, несмотря на увеличение числа преступлений, связанных с наркотиками, результаты опроса случайным образом отобранных семей обнадеживают. Дела не так уж и плохи. В действительности риск для женщин стать жертвами сексуального насилия, как по-

казывает опрос, снижается начиная где-то с 1973 года (см. табл. 12-9). Так чему же верить? Правительственному отчету, основанному на статистике правоохранительных учреждений, или правительственному отчету, основанному на ответах рядовых граждан? Возможно, что имеющиеся расхождения в статистике насилия можно объяснить тем, что увеличение числа зарегистрированных случаев сексуальных преступлений отражает,

скорее всего, лишь возросшую готовность женщин сообщать о фактах насилия. Хотелось бы этому верить, но NCVS не выявило увеличения процента женщин, сообщивших о совершенном насилии. А может быть, речь идет не об увеличении числа случаев сексуального насилия, а об увеличении количества зарегистрированных (и поэтому доложенных наверх) случаев, и причиной этого состоит в том, что большинство производящих регистрацию офицеров и диспетчеров — женщины? Социологи Гэри Дженсен (Gary Jensen) и Мэриелтони Карпос (Maryaltani Karpos) (1993) считают наиболее вероятным, что рост количества зарегистрированных и доведенных до сведения судебных органов случаев изнасилования идет параллельно с увеличением количества женщин-полицейских. Однако учтем следующее: опросы и интервью выявляют лишь какую-то часть реально совершенных изнасилований, и прежде всего речь идет о тех случаях, когда насильниками выступают незнакомые мужчины. Но и эти заведомо неполные данные дают цифру почти вдвое большую той, что значится в отчете NCVS. Упомянув об этой проблеме, психолог Мэри Коссе (Mary Koss, 1992) скептически отзывается об отчете

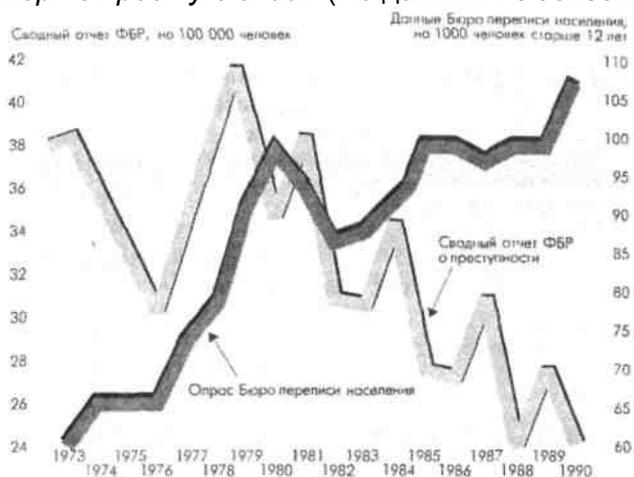
большее количество респонденток испытали вербальное принуждение или домогательство (Craig, 1990; Ргуог, 1987).

В восьми различных исследованиях мужчинам-студентам колледжей был задан вопрос: «Если бы у вас была полная уверенность в том, что никто ничего не узнает и вы никоим образом не будете наказаны, рискнули бы вы изнасиловать женщину?» (Stille & others, 1987). Полученные результаты удручают: примерно одна треть опрошенных допустили, по крайней мере, незначительную возможность такого выбора. По сравнению с мужчинами, отрицавшими подобную возможность, те, кто допускали ее, в большей степени походили на убежденных насильников своей верой в мифы, связанные с насилием, своей

Глава 12. Агрессия: причинение вреда другим ■ 515

■ **Рис. 12-9. Разброс в статистических данных по сексуальному насилию.**

*Возрастает ли уровень сексуального насилия, как показывает сводный отчет ФБР о преступности? Или снижается, как сообщает Бюро по общенациональным опросам жертв преступлений? (По данным из Jensen & Karpos, 1993)*



NCVS. Учтем также и другое: если уровень сексуального насилия остался неизменным, то женщины старшего возраста должны были бы чаще сообщать о том, что они когда-то оказались жертвами сексуального насилия, поскольку они «накопили» большой стаж риска. Но если уровень сексуального насилия по всей стране поднялся недавно, то скорее сегодняшние молодые женщины должны были бы чаще, чем представительницы старшего поколения, сообщать об имевшем место насилии (потому что для женщин старшего возраста десяти-двадцатилетнее пребывание в «группе риска» — дело прошлое, к тому же в годы их молодости насилие не имело такого размаха, как теперь). И действительно, более молодые женщины чаще сообщают об изнасиловании (Sorenson & others, 1987). Если считать верным, что женщина, вне зависимости от ее возраста, вряд ли способна когда-нибудь забыть о пережитом ею опыте насилия, то результаты этого

опроса ясно показывают, что уровень сексуального насилия повысился, хотя и в меньшей степени, чем свидетельствуют данные ФБР.

*Мораль.* Правда уклончива. Как это часто бывает, на простой вопрос: «Растет ли уровень сексуального насилия?» — ответить непросто. Разные методы дают нам разные ответы. Разные позиции освещают разные аспекты реальности. Задавая один и тот же вопрос по-разному, мы тем самым снижаем вероятность ошибки и формируем более определенное, хотя все еще очень и очень приблизительное представление об истине.

склонностью испытывать сексуальное возбуждение при просмотре материалов со сценами насилия, своим агрессивным поведением с женщинами как в условиях лабораторного эксперимента, так и в ситуациях реальных свиданий. Агрессия наиболее выражена у людей со сформированными установками на одобрение насилия, рассадником которых является порнография. Мужчины, чье сексуальное поведение оскорбительно и агрессивно, обычно стремятся к доминированию, проявляют враждебность в отношении женщин и сексуально опытни (Malamuth, 1986, 1989).

Маламут, Доннерстейн и Цильманн (Malamuth, Donnerstein & Zillmann) относятся к числу тех, кто серьезно обеспокоен возрастанием риска сексуаль-

516 ■ Часть 111. Социальные отношения

*«Общество не должно рассчитывать на то, что евреи сами остановят антисемитизм, чернокожие сами остановят расизм или что дети сами положат конец жестокому обращению с детьми».* Кейте Поллит, «Джордж Порги Великолепный», 1990  
ного оскорбления или сексуального насилия над женщинами. Они предостерегают против чрезмерно упрощенного взгляда на причины такого сложного явления, как насилие; как и в случае раковых заболеваний, речь может идти не о единственной причине, а о целом их комплексе. Кроме того, они считают, что наблюдение насилия, особенно сексуального, может иметь антисоциальные последствия. Подобно тому как большинство немцев позволяло пичкать себя убудочными антисемитскими байками, что привело в конечном итоге к холокосту, сегодня большинство людей спокойно проглатывают распространяемые массовой культурой извращенные представления о характере женской сексуальности, что привело к тому, что некоторые называют «холокостом женщин», холокостом сексуального издевательства, оскорбления и насилия.

### **МАССОВОЕ СОЗНАНИЕ**

В споре о том, что стоит на первом месте — права индивида или права коллектива, — большинство западных наций высказываются за приоритет индивидуальных прав. Так же и в качестве альтернативы цензуре многие психологи выдвигают «воспитание массового сознания». Вспомним, что изучавшие порнографию исследователи успешно показывали участникам экспериментов несостоятельность расхожих представлений об отношении женщин к сексуальному насилию. Можно ли, действуя таким же образом, воспитывать навыки критического восприятия текстов массовой культуры? Открывая людям глаза на лживость порнографического мифа о женщине, а также привлекая их внимание к сексуальному оскорблению и насилию, можно противостоять стереотипному представлению о том, что принудительный половой акт доставляет женщине наслаждение. «Какими бы утопическими и, возможно, наивными ни казались наши надежды, — говорят Эдуард Доннерстейн, Дэниэл Линц и Стивен Пенрод (Edward Donnerstein, Daniel Linz & Steven

Penrod, 1987), — но мы верим, что в конце концов победит правда и данные серьезной науки убедят людей: унижается не только тот, кто выставляет напоказ свое тело, но и тот, кто на это смотрит».

Так ли уж наивна эта надежда? Судите сами: при отсутствии запрета на сигареты количество курильщиков снизилось с 43% в 1972 году до 27% в 1994 году (Gallup, 1994). Без цензурирования темы расизма давно примелькавшийся в массовой культуре образ афроамериканца как ребячливого суеверного шута сегодня почти вышел из употребления. Изменения в общественном мнении заставили драматургов, продюсеров и руководителей средств массовой информации понять, что, разрабатывая подобные образы меньшинств, они поступают нехорошо. Недавно они наконец поняли, что наркотики — не такая чудесная вещь, как это преподносилось в фильмах и песнях 1960—

1970 годов. Было решено, что наркотики опасны, — и потребление марихуаны старшекласниками сократилось за несколько меся-

*«Мы пытаемся довести до сознания общественности, что между насилием в отношении женщин и порнографией существует, по крайней мере, такая же связь, как между расизмом и ку-клукс-клановской литературой».* Глория Стейнем, 1988

Глава 12. Агрессия: причинение вреда другим ■ 517

цев от 37% в 1979 году до 16% в 1993 году (Johnston & others, 1994). Сможем ли мы однажды оглянуться с недоумением на то время, когда фильмы развлекали зрителей сценами эксплуатации, жестоких избиений и сексуального насилия?

## ТЕЛЕВИДЕНИЕ

Мы видели, что наблюдение агрессивной модели поведения может провоцировать агрессию и учить новым способам ее проявления. Также мы имели возможность убедиться в том, что после наблюдения сцен сексуального насилия многие мужчины в состоянии озлобленности более склонны к проявлению насилия по отношению к женщинам. Может ли подобное влияние оказывать телевидение?

Обратимся к некоторым фактам, касающимся телевидения. В 1945 году в опросе Гэллага спрашивалось: «Знаете ли вы, что такое телевидение?» (Gallup, 1972, p. 551). Сегодня в Америке, как и во всем индустриальном мире, 98% семей имеют телевизор — тех, у кого есть ванны и телефоны, гораздо меньше. С учетом MTV и CNN, охвативших весь земной шар, а также Baywatch с миллиардом зрителей в 142 странах, телевидение создает глобальную поп-культуру (McDougal, 1994).

В среднестатистической семье телевизор работает до семи часов в день: на каждого члена семьи в среднем приходится по четыре часа. Женщины проводят перед телевизором больше времени, чем мужчины, черные — больше белых, дошкольники и пенсионеры — больше школьников и работающих, а менее образованные больше тех, кто имеет высшее образование (Nielsen, 1990). Большой частью эти факты касаются американцев, но они характерны также и для европейцев, австралийцев и японцев (Murray & Kirrah, 1979).

Какие типы социального поведения моделируются в эти часы? Начиная с 1967 года Джордж Гербнер и его помощники (George Gerbner & others, 1993) из Пенсильванского университета просматривали сетку вещания США в прайм-тайм и субботние утренние развлекательные программы. И что же они обнаружили? Две из каждых трех программ содержали сюжеты насилия («действия физического принуждения, сопровождающиеся угрозами избиения или убийства, либо избиения или убийства как таковые»). К чему это ведет? К моменту окончания средней школы ребенок просматривает по телевидению около 8000 сцен с убийствами и 100 000 других действий с применением насилия (Huston & others, 1992).

Размышляя по поводу своих подсчетов, проводимых им уже 22 года, Гербнер (Gerbner, 1994) сетует: «В истории человечества бывали и более кровавые эпохи, но ни одна из них не была до такой степени пропитана образами насилия, как наша. И кто знает, куда нас унесет этот чудовищный поток зримого насилия... просачивающийся в каждый дом через мерцающие экраны телевизоров в виде сцен безупречно отрежиссированной жестокости».

Имеет ли это значение? Подталкивает ли телепоказ криминальных сюжетов в прайм-тайм к воспроизведению тех моделей поведения, которые в них

*Главная проблема телевидения в том, что люди должны сидеть как привязанные у экрана: у средней же американской семьи на это просто не хватает времени. Поэтому шоумены должны понять, что... телевидение никогда не составит серьезной конкуренции [радио] вещанию.* «**Нью-Йорк тайме**», 19 марта 1939

: . . . ; . . .

18 ш Часть III. Социальные отношения

Катарсис:

*эмоциональная разрядка. С позиции катарсиса агрессия находит следующее объяснение: агрессивное побуждение ослабляется, когда индивидуум «высвобождает» агрессивную энергию либо посредством агрессивного действия, либо за счет*

проигрывания воображаемой агрессии.

*«Одна из главных заслуг телевидения состоит в том, что оно вернуло убийство в дом, то есть в ту самую обстановку, где оно обыкновенно зарождается. Убийство как телевизионное зрелище может быть хорошей терапией. Оно может помочь изживанию антагонизмов».* Альфред Хичкок

изображаются? Или зритель, замещенно участвуя в агрессивных действиях, освобождается от агрессивной энергии?

Последняя идея, являясь вариацией гипотезы *катарсиса*, утверждает, что просматривание драмы, содержащей насилие, помогает людям высвободить загнанную внутрь агрессию. Защитники массовой культуры часто ссылаются на эту теорию и напоминают нам, что насилие появилось раньше телевидения. В воображаемом споре с одним из телевизионных критиков защитник средств массовой информации может привести следующий аргумент: «Телевидение не принимало никакого участия в массовом уничтожении евреев и коренных американцев. Телевидение только отражает наши вкусы и угождает им». — «Согласен, — отвечает критик, — но также верно и то, что с началом эры телевидения в Америке количество преступлений, связанных с насилием, стало увеличиваться в несколько раз быстрее, чем численность населения. Вряд ли вы имеете в виду, что поп-культура только пассивно отражает вкусы, никак не влияя на общественное сознание». Защитник отвечает: «Эпидемия насилия является результатом действия многих факторов. Телевидение даже уменьшает агрессию, уводя людей с улиц и предоставляя им возможность дать выход своей агрессии без малейшего вреда для окружающих».

Споры продолжают до сих пор. Исследования, посвященные изучению связей между телевидением и агрессией, нацелены на обнаружение менее очевидных и более универсальных явлений, чем овладевающие вниманием публики случаи убийств, совершенных в подражание увиденному на экране. Ученые спрашивают: как телевидение влияет на поведение зрителя? Как оно влияет на его мышление?

### **ВЛИЯНИЕ ТЕЛЕВИДЕНИЯ НА ПОВЕДЕНИЕ**

Имитируют ли зрители экранные модели насилия? Примеров воспроизведения преступлений, показанных по телевидению, множество. В опросе 208-ми заключенных каждые 9 из 10 допускали: телевизионные программы о преступности могут научить новым криминальным трюкам. А каждые 4 из 10 сказали, что пытались совершить некоторые преступления, увиденные когда-то на экране телевизора (TV Guide, 1977).

### **Взаимосвязь между просмотром телевизионных программ и поведением**

Газетные материалы о преступлениях — это еще не научные доказательства. Поэтому для изучения влияния телевидения на преступность исследователи используют корреляционные и экспериментальные методы. Один из методов, обычно применяемый в исследованиях по психологии школьников, предназначен для выяснения, предопределена ли агрессивность школьников содержанием просмотренных телевизионных программ. До некоторой степени это имен-



но так. Чем больше насилия в передаче, тем более агрессивен ребенок (Eron, 1987; Turner & others, 1986). Эта связь умеренно выраженная, но она постоянно обнаруживается в США, Европе и Австралии.

Итак, можем ли мы сделать вывод о том, что кровавая теледиета дает обильную пищу для агрессии? Возможно, вы уже подумали о том, что раз речь идет о корреляционных исследованиях, то причинно-следственные отношения могут действовать и в противоположном направлении. Возможно, агрессивные дети предпочитают смотреть агрессивные программы. Или, может быть, это какой-то третий фактор — скажем, низкий интеллект — предрасполагает некоторых детей и к предпочтению агрессивных программ, и к совершению агрессивных поступков?

Ученые осуществляют проверку этих альтернативных объяснений двумя путями. Они исследуют влияние «скрытого третьего фактора» путем статистического исключения некоторых из «подозреваемых» факторов. Например, английский ученый Уильям Бельсон (William Belson, 1978; Muson, 1978) изучал 1565 лондонских мальчиков. В отличие от тех из них, кто смотрел незначительное количество передач, содержащих сцены жестокости, смотревшие их в большом количестве (и особенно с реалистическими, а не мультипликационными изображениями насилия) совершали почти вполнину больше правонарушений в течение последних шести месяцев (например: «Я разбил телефон в телефонной будке»). Бельсон также изучал вероятные третьи факторы, такие как численность семьи. Сравнение «заядлых» и «балующихся» (в смысле пристрастия к просмотру передач со сценами насилия) с учетом упомянутых потенциальных третьих факторов показывало, что различия между ними сохраняются. Это дало основание Бельсону предполагать, что у «заядлых» отклонения в поведении действительно происходят благодаря телевидению.

Аналогичным образом Леонард Ирон и Роуэлл Хьюсманн (Leonard Eron & Rowell Huesmann, 1980, 1985) обнаружили, что интенсивность просмотра фильмов со сценами насилия у 875 восьмилетних детей коррелировала с агрессивностью даже после статистического исключения наиболее очевидных третьих факторов). Более того, когда они повторно обследовали этих же детей в 19-летнем возрасте, оказалось, что просмотр боевиков в 8 лет в умеренной

520 ■ Часть III. Социальные отношения

степени предопределяет агрессивность в 19 лет, но агрессивность в 8 лет не предопределяет увлечение телебоевиками в 19 лет. Это означает, что не агрессивные наклонности делают людей любителями «крутых» фильмов, а напротив, что «крутые» фильмы способны спровоцировать человека на совершение насилия. Эти результаты подтвердились в последующих исследованиях, проведенных на 758 подростках в Чикаго и 220 подростках в Финляндии (Huesmann & others, 1984). Более того, когда Ирон и Хьюсманн (1984) обратились к протоколам первого исследования, проводившегося с восьмилетками, и нашли там данные о тех, кто осужден за преступление, то обнаружили следующее: тридцатилетние мужчины, которые в детском возрасте смотрели много

«крутых» телепередач, с большей вероятностью совершали серьезные преступления (рис.12-10).

Но и это еще не все. Везде и всегда с появлением телевидения возрастает количество убийств. В Канаде и Соединенных Штатах между 1957-м и 1974 годами с распространением телевидения убийств было совершено вдвое больше. В тех охваченных переписью населения регионах, куда телевидение пришло позже, волна убийств также поднялась позже. В Южной Африке, где телевидения не было до 1975 года, сходное удвоение числа убийств было зарегистрировано именно после 1975 года (Centerwall, 1989). Подобным же образом в хорошо изученных сельских районах Канады, куда телевидение пришло поздно, вскоре наблюдалось удвоение уровня агрессивности на спортивных площадках (Williams, 1986).

Следует отметить: названные работы иллюстрируют то, с какой осторожностью современный исследователь, использующий результаты корреляционных исследований, должен высказывать свои предположения о возможных причинно-следственных связях. Ведь очень похожие, но вполне случайные связи между наблюдением насилия и агрессией могут порождаться не поддающимися точному учету возможными третьими факторами. Однако, к счастью, экспериментальный метод позволяет контролировать эти посторонние факторы. Если мы отобранных наугад детей разобьем на две группы и одной группе покажем фильм со сценами насилия, а другой — фильм, не содержащий подобных сцен, любая последующая дифференциация по признаку агрессивности/

*«Я редко отказываюсь от возможности выступить на собрании РТА или других общественных организаций и предупредить о том, что родители и воспитатели должны контролировать привычки своих детей, связанные с телевидением».* Леонард Ирон, 1985

*После просмотра передачи «Pozeer Rangers» дети стали подражать агрессивному поведению героев программы.*

Глава 12. Агрессия: причинение вреда другим ■ 521

■ *Рис. 12-10. Просмотр детьми телевизионных передач и преступные действия в более позднем возрасте. Факт регулярного просмотра телепередач со сценами насилия 8-летними мальчиками явился предвестником серьезных уголовных преступлений, совершенных ими к 30 летнему возрасту.* (Поданным ил Егоя & Нуссмана, 1984)

неагрессивности, которая может возникнуть между двумя этими группами, будет обязана своим появлением единственному фактору — тому, что они до этого смотрели.

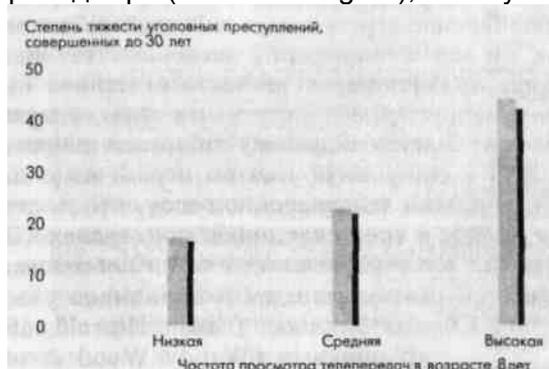
### **Эксперименты с просмотром телевизионных передач**

В новаторских экспериментах Альберта Бандуры и Ричарда Уолтерса (Richard Walters, 1963) наблюдение детей за тем, как взрослые избивали надувную куклу, иногда заменялось просмотром этих же действий взрослого, заснятых на киноленту, и это давало во многом тот же самый эффект. Затем Леонард Берковиц и Рассел Джин (Russel Geen, 1966) обнаружили, что рассерженные студенты, смотревшие перед этим жестокий фильм, вели себя более агрессивно, чем испытывавшие столь же сильный гнев, но смотревшие перед этим неагрессивные фильмы. Эти лабораторные эксперименты вконец с озабоченностью общественности явились толчком для представления на комиссию в Главное медицинское управление США материалов 50 новых исследований, проведенных в начале 1970-х годов. В общем и целом эти исследования подтвердили, что наблюдение насилия усиливает агрессию.

В более поздних сериях экспериментов команды исследователей под руководством Росса Парки (Ross Parke, 1977) в Соединенных Штатах и Жака Ланенса (Jacques Leyens, 1975) в Бельгии делнквентным американским и бельгийским мальчикам, находящимся в исправительных учреждениях, показывали агрессивные и неагрессивные коммерческие фильмы. Результаты оказались одинаковыми: «Показ насилия в фильмах приводил к усилению агрессии у зрителей». По сравнению с неделей, предшествовавшей демонстрации этих сериалов, количество драк в коттеджах, где жили мальчики, смотревшие фильмы с насилием, резко увеличилось.

Крис Бойацис и его коллеги (Chris Boyatzis & others, в печати) наблюдали сходные результаты, когда показывали строго ограниченному числу учащихся начальной школы

эпизод из детской — и при этом содержащей насилие — телепрограммы «Великий рэннджер» («Power Ranger»), пользующейся огром-



*«Разве можем мы так легко допустить, чтобы дети слушали и воспринимали душой какие попало мифы, выдуманные кем попало и большей частью противоречащие тем истинам, которые, как мы считаем, должны быть у них, когда они повзрослеют?».* Платон, «Республика»

#### 522 ■ Часть 111. Социальные отношения

ной популярностью у детей. Сразу после просмотра эпизода зрители совершили в семь раз больше агрессивных действий за две минуты, чем контрольная группа. Так же как в пионерских экспериментах Бандуры с куклой Бобо, в данном случае мальчики-зрители часто отчетливо имитировали характерные действия, как, например, используемые в каратэ удары ногой в прыжке. В Норвегии в 1994 году 5-летнюю девочку забросали камнями, избили ногами и оставили замерзать в снегу ее друзья по играм, явно имитировавшие действия, которые они видели в телевизионном шоу, что послужило причиной запрета этого шоу к показу в трех скандинавских странах (Blucher, 1994).

При изучении влияния телевидения на повседневное поведение использовалось множество разных методов и принимало участие множество разнообразных людей. Сьюзен Хирольд (Susan Hearold, 1986) и Вэнди Вуд с сотрудниками (Wendy Wood & others, 1991) сравнивали результаты корреляционных и экспериментальных исследований. Их заключение таково: просмотр фильмов, содержащих антисоциальные сцены, тесно связан с антисоциальным поведением. Это влияние не является очень сильным; фактически иногда оно настолько умеренное, что некоторые критики сомневаются в его существовании (Freedman, 1988; McGuire, 1986). Более того, агрессия, вызываемая в этих экспериментах, не оскорбление и не побои; она скорее находится на уровне толкания друг друга за завтраком, оскорбительного замечания, угрожающей позы. Но все улики и свидетельские показания, несмотря ни на что, настойчиво бьют в одну точку. «Мы не можем не прийти к выводу, — заключила в 1993 году комиссия Американской психологической ассоциации по насилию среди молодежи, — что наблюдение сцен насилия повышает общий уровень насилия». Экспериментальные работы наиболее ярко свидетельствуют о наличии именно такой причинно-следственной связи, но они иногда оторваны от реальной жизни (например, эксперименты с использованием «болевого» кнопки). К тому же эксперименты наводят на предположение о действии кумулятивного эффекта: к тому времени как среднестатистический американский ребенок становится среднестатистическим подростком, он уже успевает «отсмотреть» более чем 100 000 сцен насилия и примерно 20 000 сцен убийств (Murray & Lonnborg, 1989). Корреляционные исследования усложняются за счет неконтролируемых влияний, но именно эти исследования способствуют нейтрализации кумулятивных эффектов, наблюдаемых нами в реальной жизни.

#### **Почему просмотр телевизионных передач влияет на поведение?**

Вывод, сделанный Главным медицинским управлением и перечисленными исследователями, состоит не в том, что телевидение и порнография являются определяющими причинами социального насилия в большей степени, чем синтетические заменители сахара являются определяющей причиной раковых заболеваний. Скорее речь идет о том, что телевидение является одной из причин. Даже если это только один

ингредиент сложного рецепта по изготовлению насилия, он, как и синтетические заменители сахара, потенциально поддается контролю. Получив совпадение корреляционных и экспериментальных дока-

«Нет абсолютно никаких сомнений в том, что обилие и широкая популярность телепрограмм, так или иначе эксплуатирующих тему насилия, коррелируют с тенденцией к нормализации агрессивных установок и с учащением случаев агрессивного поведения». Комиссия Американской психологической ассоциации по насилию и проблемам молодежи, 1993

Глава 12. Агрессия: причинение вреда другим ■ 523

зательств, исследователи задумались над тем, почему наблюдение насилия дает такой результат.

Рассмотрим три возможности (Geen & Thomas, 1986). Одна состоит в том, что социальное насилие вызывается не наблюдением насилия как таковым, а возбуждением, продуцируемым наблюдением насилия (Mueller & others, 1983; Zillmann, 1989). Как отмечалось ранее, возбуждение обычно нарастает лавинообразно и последовательно заряжает энергией различные виды поведения.

Другое направление показывает, что наблюдение насилия растормаживает. В эксперименте Бандуры взрослый, ударив куклу кулаком, как бы продемонстрировал ребенку допустимость подобных вспышек, что привело к ослаблению торможения у ребенка. Наблюдение насилия программирует зрителя на агрессивное поведение, активируя мысли, связанные с насилием (Berkowitz, 1984; Bushman & Geen, 1990; Josephson, 1987).

Масскультурные отображения насилия также вызывают подражание. Дети в экспериментах Бандуры повторяли специфическое поведение, будучи его живыми свидетелями. Коммерческая телеиндустрия требует немедленной дискуссии по вопросу о том, что телевидение толкает зрителей на повторение увиденного: оно рекламирует модель для употребления. Телевизионные критики соглашаются: они озабочены тем, что в телевизионных программах актов насилия в четыре раза больше, чем проявлений нежности, и что во всех других отношениях телевидение моделирует нереальный мир (табл. 12-2). Полицейские в телепередачах палят из оружия почти в каждом эпизоде; настоящие полицейские в Чикаго стреляют из своего личного оружия в среднем один раз в 27 лет (Radecki, 1989).

Если стили отношений и способы решения проблем, моделируемые телевидением, действительно запускают в действие подражание, особенно у юных зрителей, то формирование *просоциального поведения* достойно социального одобрения. Глава 14 содержит хорошие новости: благодаря тонкости своего влияния телевидение и в самом деле преподает детям уроки позитивного поведения.

### **ВЛИЯНИЕ ТЕЛЕВИДЕНИЯ НА МЫШЛЕНИЕ**

Итак, мы рассмотрели влияние телевидения на поведение. А что говорят исследователи, занимавшиеся исследованиями когнитивных влияний наблюдения сцен насилия? Снижает ли нашу чувствительность к жестокости продолжительное наблюдение подобных сцен? Искажает ли это наше восприятие реальности?

Возьмем какой-нибудь эмоционально возбуждающий стимул, например неприличное слово, и будем долго повторять его. Что произойдет? Из введения в психологию вам известно, что в данном случае эмоциональная реакция будет «притухать». Есть все основания полагать, что наблюдение тысяч актов жес-

Вопрос: *Может ли дать подобный эффект многократное повторение эпизодов насилия, специфическое для компьютерных игр (вроде Mortal Kombat), где совершаются нападения на женщин, сопровождаемые отрываниями рук и ног? Может ли конкретная игра запрограммировать молодежь на применение подобных действий в случаях конфликта?*

#### **Просоциальное поведение:**

*позитивное, конструктивное, социально полезное поведение; противоположность антисоциального поведения.*

Ч

■ **Таблица 12-2. Телсмир Америки и мир реальный**

*Насколько точно игровые телефильмы, транслируемые в прайм-тайм, отражают окружающий нас реальный мир? Сравните статистические показатели мира телевизионной драмы и мира реального. Телевидение может отражать лишь мифологию, но не реальное состояние конкретной культуры.*

НАБЛЮДАЕМЫЙ ОБЪЕКТ ПО ТЕЛЕВИДИНИЮ (%) В РЕАЛЬНОМ МИРЕ (%)

НАБЛЮДАЕМЫЙ ОБЪЕКТ	ПО ТЕЛЕВИДИНИЮ (%)	В РЕАЛЬНОМ МИРЕ (%)
Женщина	33	51
Супружеская пара	10	61
Квалифицированные рабочие	25	67
Имеющие определенные религиозные убеждения	6	88
Совершающие половой акт:		
партнеры не состоят в супружеских отношениях	85	Неизвестно
Употребляющие алкоголь:		
процент алкоголиков	45	16

*Из анализа около 35 000 персонажей, появившихся на телеэкране начиная с 1969 года. Анализ проведен Джорджем Гербнером (George Gerbner, 1993; Gerbner & others, 1986). Данные о религиозности телегероев — по: Скилл и другие (Skill & others, 1994); данные о религиозности современных американцев: Saad & McAneny, 1994 — процент тех, для кого религия не безразлична или очень важна. Данные по алкоголизму предоставлены NCTV, 1988. Реальный процентный показатель половых актов, совершаемых партнерами, не состоящими в браке, бесспорно, будет ниже «телевизионных»: если принять, что большинство взрослых людей состоят в браке, что половая жизнь людей, состоящих в браке, более интенсивна, чем у одиноких людей, что внебрачный секс — менее обыденное явление, чем это принято считать (Greeley, 1991; Laudmann & others, 1994).*

токости приведет к тому же самому эмоциональному окоченению. Наиболее частой реакцией будет: «Это меня совершенно не волнует». Именно такую реакцию наблюдали Виктор Клайн и его коллеги (Victor Cline, 1973), когда измеряли уровень физиологического возбуждения у 121 мальчика ИЗ Юты во время просмотра жестокого боксерского поединка. По сравнению с мальчиками, проводящими мало времени у экрана телевизора, те, для кого это вошло в привычку, реагировали скорее безразличием, чем беспокойством.

Конечно, эти мальчики отличались не только тем, что проводили перед экраном разное количество времени. Но вспомните эксперименты по влиянию на зрителей просмотра сцен сексуального насилия: аналогичная потеря чувствительности — что-то вроде психического окоченения — наступала у тех молодых людей, которые смотрели более хлесткие фильмы. Более того, в экспериментах Рональда Дребмена и Маргарет Томас (Ronald Drabman & Margaret Thomas, 1974, 1975, 1976) подтвердилось, что просмотры «жестких» фильмов порождали более пресыщенные реакции на последующий показ фильма со сценами просто шумных ссор или на наблюдаемую в реальных условиях драку между двумя мальчиками. На самом ли деле воображаемый телевизионный мир формирует наши представления о реальном мире? Джордж Гербнер и его коллеги из Пенсильванского университета (1979, 1994) полагают, что в этом отношении телевидение оказывает весьма мощное влияние. Проведенные ими опросы, как среди под-  
«Всякое телевидение — образовательное. Вопрос лишь в том, чему оно учит».

Николас Джонсон, председатель Федеральной комиссии по коммуникациям, 1978

Глава 12. Агрессия: причинение вреда другим ■ 525

ростков, так и среди взрослых, показали: «заядлые» зрители (четыре часа в день и более) чаще, чем «балующиеся» (два часа и менее), преувеличивали степень насилия, существующего в окружающем мире, и опасались, что на них будет совершено нападение. Аналогичным образом национальный опрос американских детей в возрасте от 7 до 11 лет показал: «заядлые» чаще признавались в наличии у них страхов относительно того, что «кто-нибудь может проникнуть в дом» или что «кто-нибудь может напасть, когда ты выходишь на улицу» (Peterson & Zill, 1981). Взрослые менее склонны смешивать телевизионные преступления с тем, что происходит под окнами их дома. Те, кто смотрит по телевидению криминальные драмы (в отличие от тех, кто их не смотрит), считают Нью-Йорк местом опасным для жизни. Они начинают верить в то, что даже их родной город опасен. Они считают относительно безопасными лишь ближайшие окрестности своего дома (Heath & Petraitis, 1987; Tyler & Cook, 1984).

Возможно, однако, что наибольшее влияние телевидение оказывает косвенным путем, так как год за годом оно

вычеркивает из жизни людей тысячи часов, которые они могли бы посвятить какой-либо другой деятельности. Не исключено, что и вы, как большинство других людей, проводите более тысячи часов в год у экрана телевизора. Подумайте, как бы вы использовали это время, если бы у вас не было телевизора? Каким бы это сделало вас сегодняшнего?

*«Те из нас, кто уже более 15 лет активно изучают [телевидение], не могут не находиться под впечатлением значимости той роли, которую играет это средство массовой информации в формировании сознания развивающегося ребенка».* Джером Сингер и Дороти Дж. Сингер, 1988

### **ГРУППОВЫЕ ВЛИЯНИЯ**

Мы рассмотрели факторы, провоцирующие индивидуумов действовать агрессивно. Если фрустрации, оскорбления и воспринятые модели агрессивного поведения усиливают агрессивные тенденции у отдельных людей, значит, эти факторы, скорее всего, будут вызывать те же самые реакции и в группах. Когда начинаются массовые беспорядки, агрессивные действия быстро распространяются после того, как «срывается» один из представителей противоборствующих сторон. Зрелище ловких грабителей, беспрепятственно обделяющих свои делишки, может поколебать моральные запреты, существующие у нормальных законопослушных зрителей и вызвать у них желание проделать то же самое. Группы могут увеличивать амплитуду агрессивных реакций путем «рассеяния» ответственности. Решения об атаках во время войны обычно принимаются стратегами, находящимися в глубоком тылу.

У этих стратегов имеется буфер, отделяющий их от совершающегося насилия: они только отдают приказы, а выполняют их другие. Способствует ли дистанция большей легкости в принятии решений о необходимости применения насилия? Жаклин Габеляйн и Энтони Мендер (Jacquelin Gaebelain & Anthony Mander, 1978) воспроизвели эту ситуацию в лаборатории. Они предлагали студентам университета Северной Каролины в Гринсборо или посылать реципиенту уда-

*«Самое чудовищное в войне то, что она заставляет людей коллективно совершать такие деяния, против индивидуального совершения которых те же самые люди восстали бы всем своим существом».*

Эллен Ки, «Война, мир и будущее», 1916

526 ■ Часть III. Социальные отношения

ры электрического тока, или давать рекомендации относительно того, какой силы удар посылать в каждом конкретном случае. Когда реципиент каким-то образом провоцировал находящихся на «линии фронта», то и последние, и их «тыловые» советчики, независимо друг от друга, выбирали приблизительно одинаковой силы удары. Но когда реципиент не совершал никакой провокации, как большинство жертв массовой агрессии, то «фронтвики» определяли для него удары меньшей силы, чем рекомендовали «штабисты», испытывавшие меньшую ответственность за причиняемый ущерб.

«Рассеяние» ответственности возрастает не только с дистанцированием, но и с

увеличением числа участвующих в принятии решения. (Вспомните феномен деиндивидуации, описанный в главе 9.) Когда Брайен Маллен (Brian Mullen, 1986) анализировал сообщение о 60 судах Линча, имевших место в период с 1899-го по 1946 годы, он сделал интересное открытие: чем большая по численности толпа наблюдала за линчеванием, тем более ужасными были истязания и убийства.

Подобные ситуации также подразумевают групповое взаимодействие. Благодаря социальному «заражению», в группах агрессивные тенденции усиливаются большей частью потому, что группы вообще обладают свойством резко поляризовать тенденции. По мере усиления тождества с группой увеличивается конформность и возрастает деиндивидуация (Staub, 1966). Индивидуальное самоотождествление минимизируется, поскольку отдельные участники группы, отдавая себя в распоряжение группы в целом, при этом часто испытывают удовлетворение от единения с другими ее членами. В качестве примеров можно привести подростковые банды, солдат-мародеров, участников массовых беспорядков в городах и то, что скандинавы называют «mobbing»<sup>1</sup> - обычные в школьной среде систематические издевательства над беззащитными, слабыми соучениками. Моббинг — это специфически групповая деятельность. В одиночку даже самый задиристый подросток вряд ли будет говорить колкости или совершать нападение на свою жертву (Lagerspetz & others, 1982).

В экспериментах израильских социальных психологов Йорама Джаффе и Йоэля Джайнон (Joram Jaffe & Joel Yinon, 1983) подтвердилось предположение о том, что группы могут поляризовать агрессивные тенденции. В одном из экспериментов разозленные мужчины-студенты мстили предполагаемому виновнику их гнева, назначая ему в наказание разряды определенной мощности электрического тока; при этом сила разряда была больше, когда «мстители» составляли группу, а не осуществляли возмездие в одиночку. В другом исследовании (Jaffe & others, 1981) участники эксперимента назначали (и в одиночку, и всей группой) мощность разряда, посылаемого в наказание за неправильные ответы на задание. Как показано на рис. 12-11, при индивидуальных решениях участники эксперимента прогрессивно наращивали мощность разряда, групповое же решение резко усилило эту тенденцию. Итак, когда обстоятельства провоцируют индивидуальную агрессивную реакцию, присовокупление группового взаимодействия часто ее усиливает.

## **РЕЗЮМЕ**

Аверсивный опыт включает в себя не только фрустрацию, но также дискомфорт, боль, физические и вербальные оскорбления. Практически всякое воз-

<sup>1</sup> От англ. «mob» — окружать толпой и нападать. (Прим. не пев.)

Глава 12. Агрессия: причинение вреда другим ■ 71

■ *Рис. 12-11. При индивидуальном выборе 4меры наказания» за неправильные ответы участники эксперимента последовательно наращивают мощность назначаемых ими электроразрядов. Принятие решения в группе дополнительно поляризует эту тенденцию.*

(По данным Jaffe & others, 1981)

буждение, даже вызванное физическими упражнениями или сексуальной стимуляцией, может быть направлено окружающей средой в русло агрессии.

Телевидение уделяет значительную часть экранного времени показу насилия. Корреляционные и экспериментальные исследования сходятся в выводе о том, что наблюдение насилия по телевидению: 1) создает почву для умеренного усиления агрессивного поведения и 2) снижает восприимчивость зрителей к агрессии и искажает их представления о реальности. Эти данные отчетливо перекликаются с результатами исследований, посвященных «жесткой» порнографии в аспекте ее влияния на поведение и мышление зрителей: как показали эксперименты, порнофильмы со сценами насилия способны сделать более агрессивными мужчин в поведении с женщинами и исказить их представления о реакциях женщины на сексуальное принуждение.

Наиболее сильны групповые проявления агрессии. Обстоятельства, провоцирующие отдельных индивидуумов, могут также провоцировать и группы. «Рассеивая» ответственность и поляризуя действия индивидов, групповые ситуации усиливают агрессивные реакции.

## ■ ОСЛАБЛЕНИЕ АГРЕССИИ

Мы рассмотрели инстинктивную теорию агрессии, теорию фрустрации — агрессии и теорию социального научения, а также тщательно исследовали факторы, способствующие возникновению агрессии. В таком случае каким образом мы могли бы свести ее к минимуму? Указывают ли теория и исследования какие-либо способы осуществления контроля над агрессией?

### КАТАРСИС

«Молодых нужно научить давать выход своему гневу», — настоятельно рекомендовала Энн Лендерс (Ann Landers, 1969). «Если человека распирает от ярости, мы должны отыскать клапан. Мы должны дать ему возможность спус-



528 ■ Часть III. Социальные отношения

тить пары», — вторил ей известный психиатр Фриц Перлз (Fritz Perls, 1973). Оба утверждения опираются на «гидравлическую модель»: накопленная агрессивная энергия, подобно воде, сдерживаемой плотиной, неудержимо стремится вырваться наружу.

Концепцию катарсиса обычно приписывают Аристотелю. Хотя Аристотель на самом деле ничего не говорил об агрессии, он утверждал, что мы можем очищаться от гнетущих эмоций, «проживая» их, и что созерцание классических трагедий позволяет нам испытать катарсис («очищение») жалости и страха. Он считал, что эмоциональное возбуждение несет эмоциональную разрядку (Butcher, 1951). Гипотеза катарсиса была расширена и стала включать эмоциональную разрядку, достигнутую не только при помощи драмы, но также посредством воспоминания и «проживания» заново прошлых событий, посредством внешнего выражения эмоций и заместительных действий. Предполагается, что, действуя таким путем, мы «выпускаем лишний пар».

Считая, что агрессивное действие или фантазия «выводит из организма» подавленную агрессию, некоторые терапевты и лидеры групп поощряют среди своих подопечных вентилирование подавленной агрессии путем ее выброса — так не возбраняется, например, похлестать друг друга в душе мокрыми мочалками или поколотить по кровати теннисной ракеткой, сопровождая все это криками. Некоторые психологи советуют родителям поощрять агрессивные детские игры как способствующие разрядке эмоционального напряжения. Многих американцев подкупила эта идея. Как показал опрос, количество тех, кто согласен с утверждением: «Материалы сексуального содержания создают условия для безопасного выплеска подавляемых импульсов», вдвое больше количества несогласных (Niemi & others, 1989). Но в то же время другие национальные опросы показали, что большинство американцев согласны с утверждением: «Материалы сексуального содержания ведут к совершению сексуального насилия». Так является подход с позиций катарсиса валидным или нет?

Если рассматривание эротических материалов обеспечивает «сброс» невостребованных сексуальных импульсов, то после этого должно наблюдаться уменьшение сексуального влечения, и если речь идет о мужчинах, то они в подобных ситуациях должны были бы в меньшей степени воспринимать женщину как сексуальный объект и соответствующим образом к ней относиться. Но эксперименты говорят об обратном (Kelley & others, 1989;

McKenzie-Mohr & Zanna, 1990). Социальные психологи почти единодушны во мнении, что, вопреки предположениям Фрейда, Лоренца и их последователей, катарсиса в данном случае не происходит, (Geen & Quenty, 1977). Например, Роберт Арме (Robert Arms) и его коллеги сообщают, что канадские и американские поклонники футбола, борьбы и хоккея ведут себя более враждебно, выходя на улицу после соревнований, чем до них (Arms & others, 1979; Goldstein & Arms, 1971; Russell, 1983). Даже война тоже, по-видимому, не дает очищения от агрессивных чувств. Национальная статистика показывает, что после войны количество убийств на общенациональном уровне обычно резко повышается (Archer & Gartner, 1976).

Осуществляя лабораторную проверку гипотезы катарсиса, Джек Хокансон и коллеги (Jack Hokanson & others, 1961, 1962a, b, 1966) обнаружили следующее: когда студентам университета штата Флорида разрешали контратаковать тех, кто их провоцировал, их возбуждение (показателем служило кровяное давление) быстрее возвращалось к нормальному уровню. Однако этот

Глава 12. Агрессия: причинение вреда другим ■ 529

успокаивающий эффект совершившегося возмездия проявляется только в особых обстоятельствах — когда месть была направлена на действительного мучителя, а не на замещающую его мишень. А еще более точно, когда характер возмездия не выходит за рамки законности, а его объект не может стать источником будущей опасности, благодаря чему «мститель» впоследствии не чувствует вины или тревоги.

Приводят ли подобные агрессивные действия к снижению агрессивности в дальнейшем? В некоторых экспериментах агрессивные действия приводили к усилению агрессивности. Эббе Эббесен и сотрудники (Ebbe Ebbesen & others, 1975) интервьюировали 100 инженеров и техников вскоре после того, как они получили предупреждения о их возможном сокращении из штата. Некоторым из них были заданы такие вопросы, которые давали возможность сказать все, что они думают о своем работодателе или непосредственном начальнике, например: «Вспомните случаи, когда компания несправедливо обошлась с вами». После интервью опрашиваемые заполняли анкету, где им предлагалось отменить те штрафные санкции, которых заслуживает их компания и начальство. Позволила ли предшествовавшая этому возможность «спустить пары» уменьшить уровень агрессии? Наоборот, их враждебность возросла. Выражение враждебности приводит к усилению враждебности.

Не правда ли, в этом есть что-то знакомое? Вспомним из главы 4, что акты жестокости порождают установки на жестокость. Более того, как мы убедились в процессе анализа экспериментов на послушание Стенли Милгрема, слабая выраженность агрессивного действия может приводить и к тому, что совершивший его человек откажется видеть в своем поступке что-либо предосудительное. Люди умаляют достоинство своих жертв, чтобы их будущая агрессия не выглядела иррациональной. Если злобу удастся выместить с первого раза, напряжение действительно спадает, в противном же случае снижается торможение. И все-таки должны ли мы сдерживать агрессию и агрессивные побуждения? Молча дуться вряд ли более эффективно, чем срывать свой гнев на окружающих, потому что мы все равно продолжаем проигрывать в памяти свои обиды, продолжая мысленно вести диалог со своим обидчиком. К счастью, существуют неагрессивные способы выразить чувства и сообщить другим о том, как их поведение повлияло на нас. В любой культуре те, кто перестраивают разоблачительное «ты-высказывание» на «я-высказывание» («Я зол», «Когда ты так говоришь, я раздражаюсь»), преподносят свои чувства таким образом, что другому человеку становится легче отреагировать на них позитивно (Kubany & others, 1995). Можно быть напористыми без агрессии.

### **ПОДХОД С ПОЗИЦИЙ СОЦИАЛЬНОГО НАУЧЕНИЯ**

Если агрессивное поведение приобретается в процессе научения, есть надежда, что его можно контролировать. Рассмотрим коротко факторы, способствующие возникновению агрессии, и подумаем, каким образом им можно противодействовать.

К враждебной агрессии предрасполагают различные типы аверсивного опыта, такие как фрустрация ожиданий и оскорбление личности. Так что бла-



кино и на телевидении — то есть принять меры, сопоставимые с теми, которые были приняты в направлении уменьшения количества расистских и сексистских сюжетов. Мы можем также «вакцинировать» своих детей от влияния насилия, показываемого в средствах массовой информации. Озабоченные тем, что телевидение до сих пор не «посмотрело в глаза фактам и не изменило подход к составлению программ», Ирон и Хьюсманн (Egon & Huesmann, 1984) рассказывали 170 детям из Оук-Парк (Иллинойс) о том, что телевидение изображает окружающий мир нереалистично, что агрессия не вездесуща и не так уж действенна, как это преподносится с телеэкранов, и что агрессивное поведение нежелательно. (Основываясь на изучении установок, Ирон и Хьюсманн предлагали детям самим делать выводы и высказывать свои критические замечания.) Повторное исследование этих детей показало, что на них насилие, показываемое по телевидению, оказывает меньшее влияние, чем на нетренированных детей.

Агрессию также запускают в действие агрессивные стимулы. Это наводит на мысль об ограничении доступа к ручному огнестрельному оружию. На Ямайке в 1974 году была осуществлена программа борьбы с преступностью, включавшая строгий контроль над огнестрельным оружием и цензурирование на телевидении и в кинематографе сцен с применением оружия (Diener & Crandall, 1979). В следующем году количество краж уменьшилось на 25%, количество не приведших к смертельному исходу выстрелов — на 37%. В Швеции был прекращен выпуск военных игрушек. Служба информации Швеции (1980) сформулировала национальную позицию следующим образом: «Игра в войну учит решать споры насильственным путем».

Подобные советы способны помочь нам минимизировать агрессию. Однако, учитывая множественность причин агрессии и сложность контроля над ними, можно ли разделять оптимизм, содержащийся в предсказании Эндрю Карнеги (Andrew Carnegie), о том, что в двадцатом веке «человекоубийство будет считаться столь же отвратительным, сколь отвратительным кажется нам сегодня каннибализм». С тех пор, как Карнеги произнес эти слова в 1900 году, было убито около 200 миллионов человеческих существ. Есть печальная ирония в том, что, хотя сегодня мы понимаем человеческую агрессию лучше, чем когда-либо, человеческая бесчеловечность едва ли уменьшилась.

## **РЕЗЮМЕ**

Как можно свести до минимума агрессию? В противоположность тому, что утверждает гипотеза катарсиса, внешнее выражение агрессии чаще подпитывает, чем уменьшает агрессию. Подход с позиций социального научения предлагает контролировать агрессию путем противодействия тем факторам, которые ее провоцируют, — иными словами, ослаблением аверсивной стимуляции, поощрением и формированием неагрессивного поведения и выявлением и закреплением реакций, несовместимых с агрессией.

## **ГЛАВА 13**

### **ВЛЕЧЕНИЕ И БЛИЗОСТЬ**

■ <b>ПРИСОЕДИНЕННОСТЬ И БЛАГОПОЛУЧИЕ</b> .....	<b>533</b>
Связь со здоровьем.....	534
Связь с ощущением счастья.....	535
■ <b>ДРУЖБА</b> .....	<b>537</b>
Близость.....	537
Физическая привлекательность.....	542
Противостояние: сходство — взаимодополнительность .....	550
Нам нравятся те, кому мы нравимся.....	555
■ <b>ЛЮБОВЬ</b> .....	<b>559</b>
Любовь-страсть .....	560
Любовь-дружба.....	565
■ <b>ПОДДЕРЖАНИЕ ТЕСНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ</b> .....	<b>568</b>
Привязанность .....	568
Вознаграждаемые отношения.....	572
Равное участие (соответствие) .....	574
Самораскрытие.....	577

■ **ЗАВЕРШЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ.....579**

Кто разводится?.....580

Процесс разъединения .....581

Глава 13. Влечение и близость ■ 533

Потребность в присоединенное™:

*побуждение завязывать отношения, гарантирующие постоянные позитивные взаимодействия.*

Вначале было влечение вполне конкретного мужчины ко вполне конкретной женщине, влечение, которому каждый из нас обязан своим существованием. Наша пожизненная зависимость друг от друга помещает проблему человеческих взаимоотношений в самую сердцевину нашего существования. Являясь тем, что Аристотель назвал «общественными животными», мы имеем сильнейшую *потребность* — входить с другими в продолжительные, тесные взаимоотношения.

Социальные психологи Рой Баумейстер и Марк Лири (Roy Baumeister & Mark Leary; 1995) дают иллюстрации могущества социальных влечений, вызванных нашим желанием принадлежать.

■ Наши предки были связаны круговой порукой, обеспечивавшей групповое выживание. И на охоте, и при возведении жилищ десять рук лучше двух.

■ Мужчине и женщине любовные связи дарят детей, шансы которых на выживание повышаются, когда воспитание осуществляется парой родителей-союзников .

■ Социальная связанность детей и воспитывающих их взрослых обоюдно повышают их жизнеспособность. Родитель и его чадо, по необъяснимой причине отлученные друг от друга, будут в панике до тех пор, пока не воссоединятся в тесных объятиях.

■ Где бы ни жил человек, его взаимоотношения с окружающими — действительно существующие или только чаемые — определяют настрой его мыслей и окраску эмоций. Найдя родственную душу — человека, который поддерживает нас и которому мы можем довериться, мы чувствуем, что нас принимают и ценят такими, какие мы есть. Влюбляясь, мы чувствуем неудержимую радость. Тоскуя по любви и приязни, мы тратим миллиарды на косметику, наряды и диеты.

■ У отвергнутого, овдовевшего или оказавшегося на чужбине человека утрата социальных уз вызывает боль, гнев или замкнутость в себе. Дети из неблагополучных семей, которых воспитывают в семье, но с чрезвычайным пренебрежением или в специальных учреждениях, где они ощущают себя ничейными, превращаются в жалких, беспокойных зверьков. Потеряв родственную душу, взрослые чувствуют ревность, одиночество, отчаяние или обездоленность. Ссылные, отбывающие срок, или узники одиночной камеры страстно стремятся к близким людям и местам. Мы и в самом деле общественные животные. Нам необходимо принадлежать.

■ **ПРИСОЕДИНЕННОСТЬ И БЛАГОПОЛУЧИЕ**

*Тесные взаимоотношения, обеспечивающие дружескую поддержку и чувство (то есть если мы чувствуем, что нас любят, одобряют и поощряют друзья и близкие), связаны как с ощущением здоровья, так и счастья.*

Наши отношения насыщены стрессами. «Ад — это другие», — писал Жан-Поль Сартр. Когда Петер Варр и Рой Пэйн (Peter Varr, Roy Payne; 1982) опрашивали репрезентативную выборку взрослых англичан, что именно, если

-mi-ID н. (.ицишюпше отношения

такое имело место, принесло им вчера наибольшее эмоциональное напряжение, слово «семья» было самым частым ответом. А стресс, как мы все теперь знаем, усугубляет проблемы со здоровьем: учащаются сердечные приступы, развивается гипертония или расшатывается иммунная система.

И все же, как бы в противовес этому, тесные взаимоотношения — источник не столько болезней, сколько здоровья и счастья. На вопрос, что доставило им вчера особенное удовольствие, те же самые англичане (и таких оказалось даже больше) вновь отвечали — «семья». Тесные взаимоотношения приносят нам сильнейшие головные боли, до также и величайшие радости.

**СВЯЗЬ СО ЗДОРОВЬЕМ**

Шесть широкомасштабных исследований, для проведения которых в течение нескольких лет интервьюировались тысячи людей, пришли к единому заключению: тесные взаимоотношения улучшают здоровье (Cohen, 1988; Наше & others, 1988). По сравнению с теми, у кого были слабые социальные связи, люди, которые поддерживали тесные отношения с друзьями, родными или являлись членами сплоченных религиозных или общественных группировок, оказались менее подвержены преждевременной смерти. Потеря подобных связей повышает риск заболевания. Финские исследователи провели опрос 96 000 овдовевших людей и обнаружили, что в неделю, следующую за смертью одного из супругов, удваивается риск скорострительной смерти и для второго (Karpio & others, 1987). Исследование Национальной академии наук также показало, что недавно овдовевшие люди в большей степени подвержены заболеваниям и что среди них выше уровень смертности (Dohrenved & others, 1982).

Итак, между социальной поддержкой и здоровьем существует связь, но по какой причине? Возможно, те, кто имеют удовольствие состоять в тесных взаимоотношениях, лучше питаются, больше заняты делом и меньше курят и пьют. Возможно, что поддерживающее нас сообщество помогает нам лучше оценивать события и преодолевать стрессовые ситуации. Возможно, друзья и близкие помогают нам поддерживать самоуважение. Когда мы задеты чей-то неприязнью или потерей работы, дружеский совет, помощь и утешение могут оказаться наилучшим лекарством (Kutropa, 1986; Rook, 1987). Даже если проблема не обсуждается, друзья помогают нам переключиться на что-нибудь приятное и дарят нам ощущение того, что нас принимают, любят и уважают. «Дружба — сильнейшее противоядие от всех напастей», — говорил Сенека.

С тем, кого мы считаем близким другом, мы можем поделиться своей болью. Джеймс Пеннебэйкер и Робин О'Хирон (James Pennebaker & Robin O' Heeron, 1984) связывались с теми, чьи мужья или жены покончили жизнь самоубийством или стали жертвами автокатастроф. Те, кто несли свое горе в одиночестве, имели больше проблем со здоровьем, чем те, кто имели возможность выговориться. Когда Пеннебэйкер (Pennebaker, 1990) обследовал более 700 девушек — учащихся колледжей, он обнаружил, что каждая двенадцатая девушка упоминала о травматическом сексуальном опыте в детстве. В сравнении с женщинами, которые испытывали несексуальные травмы, такие как смерть родителей или развод, женщины, перенесшие сексуальное оскорбление, чаще страдали головными болями, болезнями желудка и прочими недугами, *особенно если у них не было никого, кому они могли бы доверить свою тайну.*

Глава 13. Влечение и близость ■ 535

Чтобы вычленив доверительную, исповедальную сторону тесных взаимоотношений, Пеннебэйкер (Pennebaker) просил лишившихся своей пары супругов поделиться с ним тем, что их тревожит. Он спрашивал об обычных мелких происшествиях — были сильно взвинчены, напряжены. Они оставались в напряжении, пока им не удавалось выговориться. Затем они расслаблялись. Ведение дневниковых записей о своих личных травмах также дает аналогичный эффект. Когда в другом эксперименте добровольцы начинали вести дневник, в последующие шесть месяцев у них улучшалось общее самочувствие. Один из участников объяснил: «Хотя я ни с кем не говорил о том, что писал, в конце концов я научился справляться со своим горем, я сознательно изживал боль, а не старался ее заблокировать. Сейчас мне про все это уже не больно думать». Обыкновенный дневник — это уже возможность кому-то довериться.

### **СВЯЗЬ С ОЩУЩЕНИЕМ СЧАСТЬЯ**

Привнесение творческого элемента в борьбу со стрессом помогает поддержать наше поколебленное самоуважение, а доверительный разговор о наблевшем способствует не только телесному, но и душевному здоровью. К такому выводу приводят исследования, показывающие, что люди более счастливы, когда их поддерживает тесное сообщество друзей и семьи.

Некоторые исследования, в общих чертах изложенные в главе 6, сопоставляют людей «соревновательных» индивидуалистических культур, таких как США, Канада, Австралия, с людьми коллективистских культур, таких как Япония и многие страны третьего мира.

Главные ценности индивидуалистических культур — независимость индивида, неприкосновенность его частной жизни и собственности, право гордиться личными достижениями. Более тесные социальные связи коллективистских культур предлагают защиту от одиночества, отчуждения и заболеваний, связанных со стрессом.

Другие исследования сравнивали людей с малым и с большим числом тесных отношений. Тесная дружба с теми, кому мы можем доверить самые интимные мысли, дает двойной эффект. Как заметил философ семнадцатого века Фрэнсис Бэкон: «Она удваивает радость, а горе уменьшает вдвое». Ему вторят ответы на вопрос, заданный американцам Национальным центром по исследованию общественного мнения (Burt, 1986): «Кто были те люди, с которыми вы в последние шесть месяцев обсуждали важные для вас вопросы?» В сравнении с теми, кто не мог назвать никого, те, кто называли пять или больше близких друзей, были на 60% более склонны чувствовать себя «очень счастливыми».

Существуют и другие подтверждения того, насколько важна социальная включенность индивида.

■ Самые счастливые университетские студенты — те, кто испытывают удовлетворение своими любовными отношениями (Emmons & others, 1983).

■ Те, кто не обделены радостями тесных дружеских связей, лучше справляются с различными стрессами, включая тяжелые утраты, изнасилования, увольнения с работы, болезни и т. д. (Abbey & Andrews, 1985; Perlman & Rook, 1987).

*«Но горе одному, когда упадет, а другого нет, который поднял бы его».* Экклезиаст, 4:10

#### 6 ■ Часть III. Социальные отношения

В сравнении с солдатами армии, служащими в крупных подразделениях с непостоянным составом, те, кто служат в компактных «сработанных» соединениях типа команд А, состоящих из 12 человек, пользуются большей социальной поддержкой и являются психически и физически более здоровыми и более удовлетворены своей карьерой (Manning & Fullerton, 1988).

Люди сообщают о большем благополучии, если друзья и семьи поддерживают их устремления, проявляя постоянный интерес к их жизни, ободряя и предлагая помощь (Israel & Antonucci, 1987; Ruehlman & Wolchik, 1988).

Из 800 выпускников колледжей Хобарта и Уильяма Смита, опрошенных Уэсли Перкинсом (Wesley Perkins), те, кто исповедовали ценности «Яппи»<sup>1</sup>, то есть предпочитали высокий доход и профессиональный успех тесной дружбе или браку, были склонны в два раза чаще, чем их прежние соученики, чувствовать себя в значительной степени или «очень» несчастными (Perkins, 1991).

На вопрос: «Что вам необходимо для счастья?» или «Что наполняет смыслом вашу жизнь?» — большинство людей в первую очередь упоминают приносящие удовлетворение тесные отношения с членами семьи, с друзьями или возлюбленными (Berscheid & Peplau, 1983). Как сказал К. С. Люис (C. S. Lewis, 1949), «ни на кого солнце не *«Лучше блюдо зелени, и при нем любовь, нежели откормленный бык, и при нем ненависть»* Книга Притчей Соломоновых 15:17

взирает с такой благосклонностью, как на счастливое семейство, смеющееся за обеденным столом». Счастье всегда близко от нашего дома.

Писательница Луиза Уайз (Lois Wyse, 1991) поняла это, когда однажды вышла из кабины лифта на нижнем этаже гостиницы и была встречена морем фотовспышек — это представители прессы ожидали выхода Элизабет Тейлор. «Вот она!» - закричал один из репортеров. Луиза подняла голову, и другой сказал: «Да это же просто никто». — «Ну что ж, и да, и нет, — подумала она. — Кто мы, и то, что мы делаем, и то, как мы это делаем, имеет значение только для маленькой группы людей. Но для них это имеет глубокое значение». «Для тех, кто нас любит, если нам повезло иметь круг таких людей, мы всегда кто-то.

#### **РЕЗЮМЕ**

Мы, люди, имеем сильнейшую *потребность в присоединенности*. Существование тесных, проверенных временем личностных взаимоотношений повышает

жизнеспособность индивидуумов и групп. В поисках таких взаимоотношений мы тратим кучу времени и денег, чтобы сделать себя привлекательными. Добиваясь искренних, доверительных взаимоотношений, мы испытываем радость. Порывая отношения с родственной душой, мы жестоко страдаем. Исследова-

<sup>1</sup> Яппи — амер. «Yuppie». Аббревиатура ил первых букв слов: «young» — молодой, «urban» — городской, «professional» — профессиональный, — то есть молодой городской житель, делающий карьеру и стремящийся к роскошной жизни. (Прим. персе.)

### Глава 13. Влечение и близость ■ 537

ния связывают тесные взаимоотношения как с физическим здоровьем, так и с эмоциональным благополучием.

#### **ДРУЖБА**

*Какие факторы способствуют возникновению привязанности и любви? Давайте начнем с тех, которые создают почву для зарождения интимного влечения: близость, физическая привлекательность, сходство и чувство, что мы правимся.*

Что предрасполагает одного человека испытывать приязнь к другому человеку или любить его? Пожалуй, никакие другие вопросы не вызывают у людей большего интереса. Расцвет и увядание страсти составляют «канву» и «ворс» мыльных опер, популярной музыки, романов и большей части наших повседневных разговоров. Задолго до того, как я узнал, что существует социальная психология, я заучил рекомендации Дейла Карнеги «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей».

Так много было написано о приязни и любви, что любое мыслимое объяснение — и его опровержение — будет повторением пройденного. Крепнет ли в разлуке любовь? Или с глаз долой, из сердца вон? По хорошу мил или все-таки по милу хорош? Правда ли, что с лица воду не пить? Обязательно ли есть вместе пуд соли?

Имея столько возможностей, давайте сосредоточимся прежде всего на том, почему одни люди кажутся нам привлекательнее других. Благодаря каким факторам зарождаются и крепнут чувства приязни и любви у большинства людей, и у вас в том числе? Давайте начнем с тех, которые позволяют дружбе зародиться, а затем рассмотрим те, которые поддерживают и углубляют отношения.

*«Я не в силах сказать, как сгибаются лодыжки моих ног и в чем причина моего малейшего желания. В чем причина той дружбы, которую я излучаю, и той, которую получаю взамен». Уолт Уитмен, «Песня о себе», 1855*

#### **БЛИЗОСТЬ**

Одним из наиболее верных показателей того, дружат ли двое людей, — это их явная близость. Близость также может рождать враждебность; большинство насилий и убийств происходят в кругу людей, живущих под одной крышей. (Ружья, купленные для самозащиты, чаще направляются на членов семьи, чем на вторгшихся злоумышленников.) Но гораздо чаще близость способствует приязни. Пусть это может показаться тривиальным для тех, кто размышляет о мистических истоках романтической любви, но социологи обнаружили, что большинство людей вступают в брак с теми, кто живет по соседству, работает в той же фирме или хотя бы в той же профессиональной сфере или в школьные годы учился в одном классе с будущим супругом (Bossard, 1932; Burr, 1973; Clarke, 1952; Katz & Hill, 1958). И не нужно далеко ходить за примерами. Это вы сами. Если, скажем, вы решили жениться, то ваш избранник наверняка из числа тех, кто жил, учился или работал неподалеку.

#### **Близость:**

*географическое соседство. Близость (более точно — «функциональная дистанция») предполагает возникновение чувства приязни.*

5 ■ Часть III. Социальные отношения

*Тесные отношения с друзьями и близкими способствуют здоровью и счастью.*

#### **ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ**

В действительности не географическое расстояние является критическим, а «функциональная дистанция» — то есть то, насколько часто люди сталкиваются в повседневной жизни. Мы часто находим друзей среди тех, кто пользуется теми же проходными, участками для парковки и местами отдыха. Коллеги, которые случайно

оказались соседями по рабочей комнате и, разумеется, обречены на постоянное взаимодействие, гораздо чаще становятся приятелями, а не врагами (Newcomb, 1961). Подобное взаимодействие дает людям возможность обнаруживать в другом свои черты, чувствовать взаимную приязнь и воспринимать друг друга как сочленов некоего социального союза (Arkin & Burger, 1980).

В колледже, где я преподаю, юноши и девушки когда-то жили в разных концах студенческого городка. Вполне понятно, что они были серьезно озабочены дефицитом дружеских отношений с противоположным полом. Сейчас они занимают разные концы одних и тех же общежитий, ходят по тем же коридорам, делят комнаты для отдыха и помещения для стирки, и дружеские отношения с противоположным полом перестали быть редкостью. Итак, если вы обживаетесь в новом городе и хотите завести друзей, то квартиру постарайтесь снять так, чтобы ее дверь соседствовала с ящиками для писем и газет, в офисе займите ближайшее к кофейнику рабочее место, а машину припарковывайте у главного здания. Таковы пути построения дружбы.

Случайная природа подобных контактов помогает объяснить удивительный факт. Как вы думаете: если у вас есть брат-близнец, который объявил о своей помолвке, нельзя ли предположить что вы (во многом походя на своего брата-близнеца) будете испытывать влечение к его невесте? Оказывается, нет, докладывают исследователи Дэвид Лайкен и Аук Телеген (David Lykken & Auke Tellegen, 1993); только половина однояйцевых близнецов говорят о подлинном чувстве приязни к «суженым» их брата или сестры, и только пять процентов сказали: «Я мог бы влюбиться в невесту своего брата».

Романтичес-

Глава 13. Влечение и близость ■ 539

*«Когда я не рядом с тем, кого я люблю, я люблю того, с кем я рядом».* Э. У. Харбург, «Радуга Финиана», Лондон: Церковная музыка, 1947

кая любовь часто больше похожа на импринтинг (эффект, выявленный в знаменитых опытах с утятами), высказывают догадку Лайкен и Теллеген (Lykken & Tellegen). При постоянном нахождении кого-то в нашем поле зрения наша страстная любовь может закрепиться почти на любом человеке, имеющем хотя бы отдаленное сходство с нами и отвечающем на наши чувства.

Почему же близость рождает приязнь? Один из факторов — взаимная досягаемость; ведь очевидно, что гораздо меньше шансов познакомиться с кем-либо, кто ходит в другую школу или живет в другом городе. Но и не только это. Большинство людей любит своих соседей по комнате или соседей за первой ближайшей дверью больше, чем соседей за второй дверью. Но дистанция между нами и живущими через несколько дверей от нас или на другом этаже вряд ли уж настолько непреодолима. Более того, те, кто живут ближе к нам, такие же наши потенциальные враги, как и друзья. Так почему же тогда соседство порождает любовь чаще, чем ненависть?

### **АНТИЦИПАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**

Итак, один ответ у нас уже есть: близость людям позволяет открывать друг в друге черты сходства и обмениваться знаками внимания. А кроме того, возникновению приязни способствует простая антиципация взаимодействия. Джон Дарли и Эллен Бершайд (John Darley & Ellen Berscheid, 1967) обнаружили это, когда, снабдив студенток университета Миннесоты довольно неоднозначной информацией о двух других студентках, сказали, что одна из них собирается зайти для конфиденциального разговора. На вопрос, кто из этих двух девушек им нравится больше, студентки предпочли ту, с которой они рассчитывали встретиться. Подобным же образом ситуация первого свидания (встреча) подпитывает симпатию (Berscheid & others, 1976). Позитивное ожидание — антиципация того, что он или она непременно будет приятным человеком и что вы будете прекрасно совместимы, — повышает шансы на то, что между вами сложатся самые благоприятные отношения (Knight & Vallacher, 1981; Klein & Kunda, 1992; Miller & Marks, 1982).

Этот феномен является адаптивным. Наши жизни пронизаны отношениями с самыми разными людьми, и со многими из них, нравятся нам они или нет, мы вынуждены постоянно взаимодействовать, то есть с соседями, родителями, одноклассниками, сослуживцами. Симпатия, безусловно, способствует установлению наилучших

взаимоотношений с ними, что, в свою очередь, делает нашу жизнь более счастливой и продуктивной.

### **ПРОСТОЕ НАХОЖДЕНИЕ В ПОЛЕ ЗРЕНИЯ**

Близость ведет к приязни еще по одной причине: более 200 экспериментов показали, что, вопреки старой поговорке «Чем ближе знаешь, тем меньше считаешь», близкое знакомство способствует возникновению глубокой симпатии (Борнштейн, 1989). Когда разные виды ранее неизвестных раздражителей — заумные слова, «китайские» иероглифы, фрагменты мелодий, фотографии незнакомых людей — просто постоянно находятся в поле зрения, уже это само по себе заставляет людей оказывать предпочтение именно им. Значат ли псев-

540 ■ Часть III. Социальные отношения

дотурецкие слова «pansoma», «saricik» и «afwogbu» что-то более хорошее, чем слова «iktitaf», «biwojni» и «kadirga»? Студенты Мичиганского университета, протестированные Робертом Зайенсом (Robert Zajonc, 1968, 1970), оценивали как «хорошие» те из слов, которые чаще попадались им на глаза. Чем большее количество раз им приходилось видеть бессмысленное слово или «китайский» иероглиф, тем более они были склонны говорить, что это означает нечто хорошее (рис. 13-1). Или подумайте: какие из букв алфавита — ваши любимцы? Самые разные люди, вне зависимости от их возраста, языка и национальности, предпочитают буквы, которые содержатся в их собственном имени или те, которые являются наиболее частотными в их родном языке (Hoogens & others, 1990, 1993; Nuttin, 1987). Так, французские студенты называют своей самой нелюбимой буквой заглавную W, то есть букву, наименее употребительную в письменном французском.

Эффект «простого нахождения в поле зрения» не оставляет камня на камне от навязываемого здравым смыслом предрассудка относительно ослабления интереса к неоднократно слышанной музыке, к пище, которую уже не раз пробовали (Kahneman & Snell, 1992). И до тех пор пока повторения не становятся навязчивыми («Даже самая лучшая песня может наскучить, если слушать ее слишком часто», гласит корейская пословица), симпатия обычно возрастает. Достроенная в 1889 году Эйфелева башня была осмеяна как гротеск (Harrison, 1977). Сегодня она излюбленный символ Парижа. Такого рода перемены делают удивительным первоначальное противодействие, оказываемое всему новому.

На самом ли деле все посетители парижского Лувра — такие уж страстные обожатели Моны Лизы, или они просто рады увидеть знакомое лицо? Возможно, и первое и второе правильно: она — наша знакомая и уже потому привлекательна.

Зайенс и его сотрудники Уильям Кунст-Уилсон и Ричард Морланд (William Kunst-Wilson & Richard Moreland) сообщали, что нахождение в поле зрения приводило к чувству симпатии, даже если к экспонируемому предмету внимание испытуемых специально не привлекалось (Kunst-Wilson & Zajonc, 1980; Moreland & Zajonc, 1977; Wilson, 1979). На самом деле простое нахождение в поле зрения дает более сильный эффект как раз в тех случаях, когда люди воспринимают раздражители, не осознавая их присутствия (Bornstein & D'Agostino, 1992). Во время одного из экспериментов студентки, сидя в наушниках, слушали через один из них прозаический отрывок. Они повторяли вслух слова и сравнивали их с письменной версией текста, отслеживая ошибки. При этом в другом наушнике все время звучали ранее им неизвестные музыкальные фразы. Это процедура фокусировала внимание женщин на вербальном материале, отвлекая от музыкального. Позже, когда испытуемые слышали эти мелодии среди похожих, но не звучавших при первом прослушивании, они не узнавали их. Но тем не менее те мелодии, которые они уже слышали, *правились им больше других*. В другом эксперименте людям показывали ряд одиночных геометрических

Эффект простого нахождения в поле зрения:

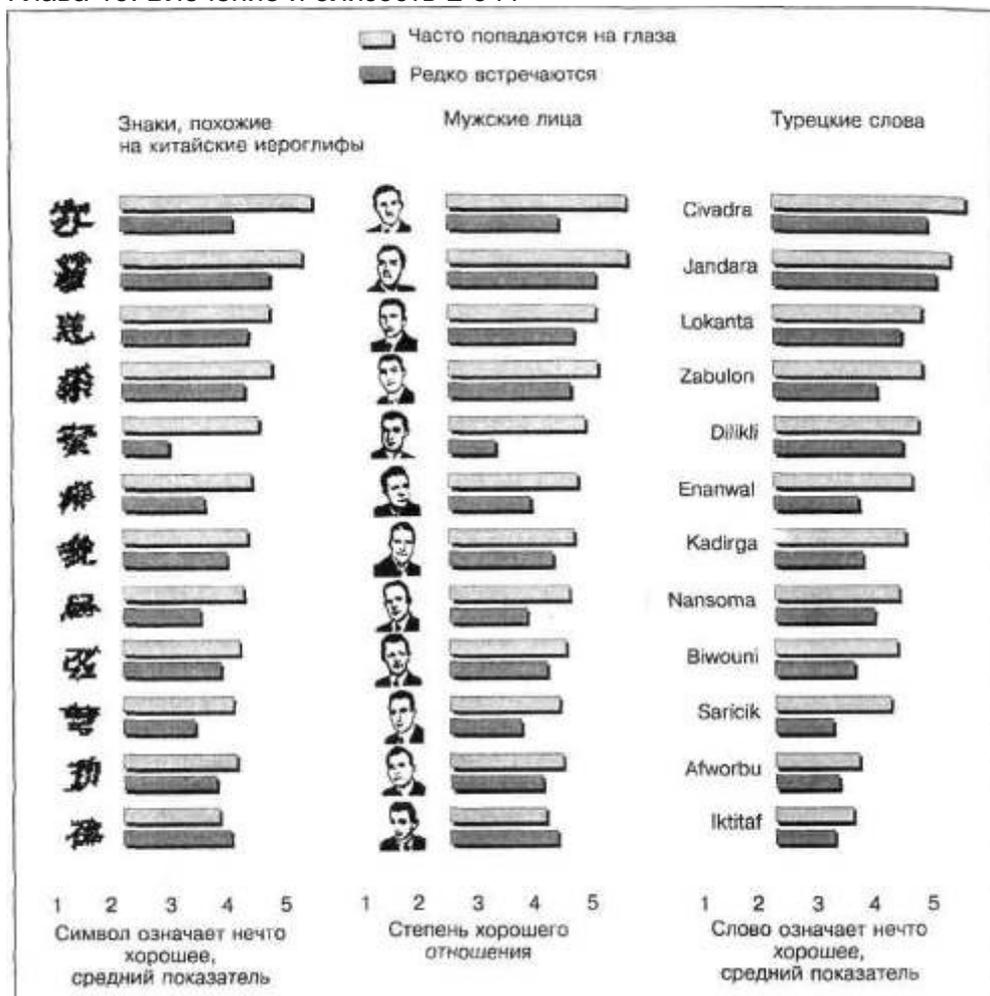
*тенденция испытывать большую расположенность и давать более позитивную оценку ранее незнакомым раздражителям после их неоднократного появления в поле зрения оценивающего.*

Щ *«Да, это странно,*

1 потому и правда:  
 | ведь истина всегда странна —  
 | странней любого  
 | вымысла».

Я Дж. Гордон Байрон,  
 | «Дон Жуан»

Глава 13. Влечение и близость ■ 541



■ Рис 13-1. Эффект «простого нахождения в поле зрения».

Студенты давали более позитивную оценку тем из раздражителей, которые показывались им неоднократно.

фигур с интервалом в одну сотую секунды, достаточным лишь для того, чтобы различить вспышку цвета. Хотя позже испытуемые и не могли опознать среди других фигур те, что были показаны им вышеописанным способом, тем не менее именно эти фигуры вызывали у них наибольшую симпатию.

Примечательно, что в обоих экспериментах непосредственные ощущения, а не сознательные суждения выводили испытуемых на тот стимул, который они незадолго до этого слышали или видели. Вероятно, вы можете вспомнить, как у вас с первого же взгляда возникало иррациональное чувство антипатии или приязни к чему-либо или к кому-либо. Зайенс (Zajonc, 1980) объясняет это тем, что эмоции, более непосредственные, более примитивные, опережают мысль. Благоговейный ужас или иррациональная неприязнь — это не всегда выражение стереотипных убеждений; иногда убеждения возникают позже в качестве обоснования интуитивных ощущений.

■ Часть III. Социальные отношения

Эффект «простого нахождения в поле зрения» влияет на то, как мы оцениваем других: знакомых людей мы любим больше (Swar, 1977). Даже себя мы любим больше, когда мы

такие, какими мы привыкли себя видеть. В своем замечательном эксперименте Теодор Мита, Маршалл Дермер и Джеффри Найт (Theodore Mita, Marshall Dermer & Jeffrey Knight, 1977) фотографировали студенток университета Висконсин, Милуоки, а затем показывали каждой из них настоящий снимок и его зеркальное воспроизведение. На вопрос, которая из фотографий им нравится больше, большинство выбирали «снимок-отражение» — тот образ, который они привыкли видеть в зеркале. (Неудивительно, что наши лица на фотографиях иногда кажутся нам не вполне правильными.) Когда близким друзьям показывали те же два снимка, они предпочитали настоящий — изображение, привычное им.

Рекламщики и политики широко используют этот феномен. Когда у людей нет определенности в отношении к какому-либо продукту (или кандидату), просто постоянное упоминание о них может повысить количество продаж (или число голосов) (McCalough & Ostrom, 1974; Winter, 1973). После многократных повторений названия товара покупатели, не задумываясь, совершенно автоматически одобрительно отзываются о рекламируемом продукте. Если кандидаты сравнительно малоизвестны, побеждают обычно те, кого чаще упоминают в средствах массовой информации (Patterson, 1980; Schaffner & others, 1981). Политические стратеги, которые понимают эффект «простого нахождения в поле зрения», заменили обоснованные аргументы короткой видео- и аудиорекламой, которая, словно молотом, вбивает имя кандидата в мозги избирателей.

Кейт Кэллоу, уважаемая личность, глава Верховного суда штата Вашингтон, получил этот урок, когда в 1990 году он проиграл своему оппоненту Чарльзу Джонсону. Джонсон, малоизвестный адвокат, занимавшийся незначительными преступлениями и разводами, баллотировался на том основании, что судью «пора подвинуть». Не было никакой предвыборной кампании, и средства информации игнорировали предвыборную гонку. В день выборов имена появились без пояснений — одно рядом с другим. Результат: победа Джонсона 53% к 47%. «Там больше Джонсонов, чем Кэллоу», — оправдывался перед ошеломленной юридической общественностью смещенный судья. И в самом деле, одна из газет, выходящих в Сиэтле, насчитала 27 Чарли Джонсонов в одном этом городе. У них в Сиэтле был судья Чарльз Джонсон. В Такоме был телевизионный ведущий Чарльз Джонсон, чьи программы можно было видеть по кабельному телевидению штата. Вынужденные выбирать из двух незнакомых имен, многие избиратели очевидным образом предпочли более употребительное, знакомое имя — Чарли Джонсон.

### **ФИЗИЧЕСКАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ**

Что вы нашли (или искали) в своих возлюбленных? Искренность? Красивую внешность? Умение вести беседу? Умные, искушенные люди равнодушны к таким поверхностным качествам, как красивая внешность; они знают, что «красота лишь на поверхности» и что «нельзя ценить книгу по ее обложке». По крайней мере, они знают, как они *должны* ощущать это. Цицерон советует: «Высшая доблесть и главная обязанность мудреца — не пленяться внешностью».

#### Глава 13. Влечение и близость ■ 543

Вера в то, что внешность ничего не значит, может быть другим примером отрицания тех влияний, которые мы в действительности на себе испытываем, потому что сейчас у нас полным-полно исследовательских работ, показывающих, что внешность *на самом деле* имеет большое значение. Постоянство и распространенность этого эффекта приводит к замешательству. Красивая внешность — очень ценное качество.

*«Нам следует искать ум, а не смотреть на внешний облик».* Эзоп, «Басни»

*«Личная красота является лучшим поручительством, чем любое рекомендательное письмо».* Аристотель, «Диоген Лаэртский»

■;2ЖИЙИ

### **ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ И УСПЕХ У ПРОТИВОПОЛОЖНОГО ПОЛА**

Нравится вам это или нет, но в среднем физическая привлекательность молодой девушки является хорошим показателем того, что она часто ходит на свидания. Привлекательность молодого человека является несколько менее надежным средством прогнозирования его успеха у противоположного пола (Berscheid & others, 1971; Krebs & Adinolfi, 1975; Reis & others, 1980, 1982; Walster & others, 1966). Означает ли это, как

полагают многие, что женщины более склонны брать себе в качестве девиза слова Цицерона. Или это просто отражает тот факт, что мужчины более инициативны и любвеобильны? Философ Бертран Рассел (Bertrand Russell, 1930, p. 139) так не считает: «В целом женщины любят мужчин за характер, тогда как мужчины склонны любить женщин за внешность».

Чтобы понять, на самом ли деле мужчины более женщин подвержены влиянию внешности, исследователи давали студентам обоих полов различные материалы с информацией о человеке противоположного пола, в том числе и его фотографию. Или, «случайно» познакомив мужчину и женщину, некоторое время спустя у каждого из них спрашивали, не хотелось бы им продолжить знакомство. В этих экспериментах мужчины больше, чем женщины, ценили физическую привлекательность противоположного пола (Feingold, 1990, 1991; Sprecher & others, 1994). Возможно, чувствуя это, женщины больше, чем мужчины, беспокоятся о своей внешности и составляют 90% пациентов косметической хирургии (Dion & others, 1990). Но и женщины не так уж безразличны к внешности мужчин. В своем солидном исследовании Элайн Хатфелд (Elaine Hatfield, 1966) и ее сотрудники пригласили на вечер компьютерной танцевальной музыки в «Неделю открытых дверей» 752-х студентов-первокурсников университета Миннесоты. Исследователи заранее протестировали личные качества и способности каждого студента, а затем наугад сформировали пары. На вечере пары танцевали и разговаривали два с половиной часа, а затем сделали перерыв, чтобы каждый участник оценил своего партнера. Насколько надежно тесты на способности и личные качества могут предсказывать возникновение влечения? Кто же нравится больше: тот, кто имеет высокую самооценку или низкий показатель тревожности, или тот, кто отличается от оценивающего своей исключительной одаренностью? Исследователи проверили длинные перечни возможностей. Но, насколько они могли определить, только одна вещь действительно имела значение — физическая привлекательность. Чем привлекательнее была женщина, тем больше она нравилась мужчине и тем больше он хотел встречаться с ней впредь. И чем привлекательнее был мужчина, тем больше он нравился женщине и тем больше она хотела продолжить знакомство. Красота нравится.

**544** ■ Часть III. Социальные отношения

### **ФЕНОМЕН «РОВНИ»**

#### **Феномен «ровни»:**

*тенденция мужчин и женщин выбирать в качестве своего партнера того, кто является «ровней» по привлекательности и другим чертам.*

Не всем достается ошеломляюще привлекательный партнер. Так как же двое находят друг друга? Судя по исследованию Бернарда Мурстейна (Bernard Murstein & others, 1986), люди формируют пары с теми, кто настолько же привлекателен. Несколько исследований позволили обнаружить строгое соответствие между привлекательностью «половинок» супружеских пар, пар, встречающихся на свиданиях, и даже членов тесных дружеских компаний (Feingold, 1988). Люди склонны выбирать себе друзей и особенно вступать в брак с теми, кто является им ровней не только по интеллектуальному уровню, но и по уровню привлекательности. Эксперименты подтверждают этот феномен «ровни». Решаясь к кому-нибудь подойти для знакомства и зная, что другой может ответить «да» или «нет», люди обычно подходят к тому, чья привлекательность примерно соответствует их собственной (Berscheid & others, 1971; Huston, 1973; Stroebe & others, 1971).

Хорошие соответствия на физическом уровне могут приводить также к хорошим взаимоотношениям, как обнаружил Грегори Уайт (Gregory White, 1980), изучая «встречающиеся» пары Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе. Те партнеры, которые наиболее соответствовали друг другу по физической привлекательности, с наибольшей вероятностью влюблялись друг в друга через девять месяцев еще сильнее. Итак, у кого же мы можем предполагать большее соответствие в привлекательности — у супружеских пар или пар «встречающихся»? Уайт, как и другие исследователи, обнаружил, что супруги лучше соответствуют друг другу. Возможно, это исследование побуждает вас подумать о счастливых парах, в которых привлекательность была различной. В этих случаях менее привлекательный человек имеет компенсирующие

качества. Каждый партнер приносит активы на социальный рынок, и соответствующие активы создают равную стоимость. Брачные объявления демонстрируют этот обмен активами (Koestner & Wheeler, 1988; Rajeci & others, 1991). Мужчины обычно предлагают статус и ищут привлекательности; женщины чаще делают обратное: «Привлекательная, яркая женщина, 38, стройная, ищет сердечного мужчину с надежным заработком». Процесс согласования активов помогает объяснить, почему юные красавицы часто выходят замуж за немолодых мужчин, занимающих высокое положение в обществе (Elder, 1969).

*« Часто любовь — это не что иное, как взаимовыгодный обмен между двумя людьми, при котором участники сделки получают максимум из того, на что они могут рассчитывать, принимая во внимание их ценность на рынке личностей».* Эрих Фромм, «Общество в здравом уме», 1955

### **СТЕРЕОТИП ФИЗИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ**

Действует ли эффект привлекательности только в ситуациях, имеющих сексуальную окраску? Оказывается, нет. Это обнаружили Вики Хаустон и Рэй Булл (Vicki Houston & Ray Bull, 1994), когда с помощью опытного гримера обезобразили лицо своей ассистентки рубцами, синяками и родимыми пятнами. В пригородных поездах Глазгоского направления пассажиры обоих полов

Глава 13. Влечение и близость ■ 545

Стереотип

физической

привлекательности:

*презумпция того, что физически привлекательные люди также обладают социально желательными чертами: что красиво, то и хорошо.*

избегали садиться рядом с девушкой, появлявшейся там с обезображенным лицом. Более того, настолько же, насколько взрослые стремятся к привлекательным взрослым, маленькие дети стремятся к привлекательным сверстникам (Dion, 1973; Dion & Berscheid, 1974; Langlois & Stephan, 1981). Если судить по времени, в течение которого продолжается взаимное разглядывание, даже грудные дети предпочитают привлекательные лица (Langlois & others, 1987). Взрослые проявляют ту же склонность, когда судят о детях. Маргарет Клиффорд и Элайн Хатфилд (Elaine Hatfield, Clifford & Walster, 1973) давали учителям пятой ступени штата Миссури идентичную информацию о мальчике и девочке, но с фотографиями привлекательного и непривлекательного ребенка. Учителя воспринимали привлекательного ребенка как более умного и лучше успевающего в учебе. Представьте теперь себя воспитателем, который должен приструнить неуправляемого ребенка. Может быть, вы как женщины, о которых пишет в своей работе Карен Дион (Karen Dion, 1972), проявите меньше доброты и участия к непривлекательному ребенку? Печальная истина в том, что большинство из нас соглашаются с так называемым «эффектом Барта Симпсона», то есть что невзрачные дети менее способны и социально готовы, чем их прекрасные ровесники.

И более того, мы искренне считаем, что красивые люди обладают несомненными привлекательными чертами характера. Мы полагаем, что при прочих равных условиях более красивые люди счастливее, сексуальнее, коммуникабельнее, умнее и удачливее, хотя не честнее или заботливее по отношению к другим людям (Eagly & others, 1995; Feingold, 1992b; Jackson & others, 1995). Собранные вместе, эти представления дают *стереотип физической привлекательности*: что красиво — то хорошо. Дети усваивают этот стереотип весьма рано. Белоснежка и Золушка красивые — и хорошие. Колдунья и сводные сестры безобразные — и плохие. Как сформулировала одна маленькая девочка из детского сада, когда ее спросили, что значит быть красивой: «Это значит быть как принцесса. Все тебя любят» (Dion, 1979).

Если физическая привлекательность настолько важна, то необратимое изменение внешности человека должно сказываться на отношении к нему окружающих. Но этично ли изменять чью-либо внешность? Эти манипуляции выполняются миллионы раз в год специалистами по пластической хирургии и ортодонтами. С выпрямленными зубами и носом, с пересаженными или перекрашенными волосами, подтянутым лицом и

увеличенной грудью (более одного миллиона американок), сможет ли теперь неудовлетворенная собой личность найти свое счастье?

Чтобы исследовать эффект подобных изменений, Майкл Калик (Michael Kalick, 1977) попросил гарвардских студентов оценить впечатления от восьми женских фотографий, выполненных в профиль, которые были сделаны до и после косметических операций. Испытуемые высказались за то, что после операций женщины стали не только физически привлекательней, но и добрей, чувствительней, сексуальней, обаятельней и т. д. Эллен Бер-шайд (Ellen Berscheid, 1981) замечает, что, хотя подобные операции могут изменить к лучшему наше представление о самих себе, временами они могут вызывать и не самые приятные переживания:

*«И сама добродетель прекраснее в прекрасном теле».* Вергилий, «Энеида»

546 ■ Часть III. Социальные отношения

*«Большинство людей — по крайней мере, те из нас, кто не имеет опыта резкого изменения своего физического облика, — могут продолжать верить, что наша физическая привлекательность играет незначительную роль в том, как относятся к нам окружающие. Однако тем, кто на самом деле имел опыт быстрого изменения внешности, тяжелее отрицать и преуменьшать ту роль, которую в нашей жизни играет физическая привлекательность, — и этот факт может раздражать, даже когда изменения были к лучшему».*

Несмотря на то что привлекательность действительно имеет важное значение, она далеко не всегда способна заслонить другие человеческие качества. Привлекательность, пожалуй, прежде всего влияет на первое впечатление. Но первые впечатления важны и приобретают все большее значение по мере того, как общество становится более подвижным и урбанизированным, и по мере того, как человеческие контакты становятся все более торопливыми и эфемерными (Berscheid, 1981).

Хотя интервьюеры, проводящие собеседование при приеме на работу, могут отрицать это, именно привлекательность и ухоженность внешности претендентов в значительной степени определяют первое впечатление (Cash & Janda, 1984; Mack & Rainey, 1990; Marvelle & Green, 1980). Это помогает объяснить, почему привлекательные люди имеют более престижную работу, больше зарабатывают и чаще признают себя более счастливыми (Umberson & Hughes, 1987). Патриция Розелл (Patricia Roszell, 1990) и ее коллеги изучали привлекательность на материале общенациональной выборки работающих канадцев, внешность которых при приеме на работу оценивалась по шкале от единицы (невзрачные) до пяти (очень привлекательные). Они обнаружили, что на каждую дополнительную единицу привлекательности люди зарабатывали в среднем дополнительные 1988 долларов ежегодно. Ирен Хансон Фриз (Irene Hanson Frieze, 1991) и ее коллеги провели аналогичный анализ на материале 737 выпускников школы административного управления, после того как их проранжировали по той же пятибалльной шкале и внимательно изучили студенческие фотоальбомы. На каждую дополнительную единицу привлекательности мужчины зарабатывали дополнительные 2600 и женщины — 2150 долларов.

На самом ли деле красивые люди обладают прекрасным характером? Или прав был Лев Толстой, когда написал, что «странное заблуждение думать... будто красота есть добро»? И все же оттенок правды в этом стереотипе есть. Привлекательные дети и молодые люди не более и не менее способны в учебе (в противоположность негативному стереотипу, что «красота превращает умственные способности в величину постоянную») (Sparacino & Hansell, 1979). Однако в каком-то смысле они отличаются большей раскрепощенностью и гибкостью в общении (Feingold, 1992b). Уильям Голдман и Филип Льюис (William Goldman & Philip Lewis, 1977) продемонстрировали сей факт, попросив 60 студентов университета Джорджии созвониться и поговорить в течение пяти минут с тремя девушками, телефонные номера которых с их согласия были розданы испытуемым. После этого мужчины и женщины оценивали своих невидимых собеседников, и наиболее привлекательные были названы более приятными в общении и обаятельными. Эти небольшие средние различия между привлекательными и непривлекательными людьми, возможно, имеют причину в своего рода запрограммированности привлекательных людей

на успех. Привлекательных людей больше любят и привечают, и в результате многие из них более уверенно чувствуют себя в обществе. (Вспомните экспе-  
Глава 13. Влечение и близость ■ 547

### ЗА КУЛИСАМИ

«Я живо помню тот день, когда до меня начало доходить, насколько важную роль в человеческой жизни играет смысл физической привлекательности. Будучи аспиранткой, Карен Дион (Karen Dion) (ныне профессор университета в Торонто) узнала, что некоторые исследователи Института детского развития провели рейтинги популярности детей ясельного возраста и сделали фотографию каждого ребенка. Хотя учителя и воспитатели убеждали нас, что «все дети прекрасны» и не может быть никакой дискриминации по признаку физической привлекательности, Дион пришло в голову предложить группе испытуемых оценить внешность каждого ребенка и соотнести оценки с уровнем их популярности. Когда мы это проделали, стало ясно, что пущенный издали снаряд попал в цель: привлекательные дети были популярными детьми. И в самом деле, эффект превзошел все ожидания, в том числе наши собственные. И чтобы до конца разобраться с ним, исследователи должны еще очень основательно поработать».

**ЭЛЛЕН БЕРШАЙД (Ellen Berscheid), университет Миннесоты**

римент из главы 2, в котором мужчины вызывали приязнь у женщин, которых они не видели, но считали привлекательными.) Этот анализ приводит нас к мысли о том, что решающим для вашего умения держаться в обществе является не то, как вы выглядите, а то, как люди относятся к вам и как вы себя ощущаете — принимаете ли вы себя, любите ли вы себя, удобно ли вам с собой. Несмотря на все преимущества физической красоты, исследователи возникновения влечения между людьми Элайн Хатфилд и Сюзан Спречер (Elaine Hatfield & Susan Sprecher, 1986) сообщают о красоте горькую истину. Исключительно привлекательные люди чаще страдают от сексуальных домогательств и зачастую от неприязни представителей своего пола. Они могут быть не уверены в том, что окружающие ценят их за внутренние качества, а не только за внешность, которая со временем потускнеет. Более того, если они могут положиться на свою внешность, у них может быть более сильной мотивация к развитию своей личности в других направлениях. Эллен Бершайд (Ellen Berscheid) хотела бы знать, не пришлось ли бы нам по-прежнему освещать наши дома с помощью свечей, если бы невзрачный и исключительно низкорослый гений электротехники Чарлз Штейнмец подвергался тем социальным соблазнам, которые испытал на себе Мел Гибсон.

### КТО ПРИВЛЕКАТЕЛЕН?

Я описывал привлекательность, как если бы она была объективным параметром, подобно росту, которого у кого-то больше, у кого-то меньше. Строго говоря, привлекательность — это то, что люди в данном месте и времени находят привлекательным. Конечно, их мнения различаются. Стандарты, по которым выбирают королеву красоты, вряд ли устраивают всю планету. Но даже в одном и том же месте и в одно и то же время люди (к счастью) расходятся во мнениях относительно того, кто привлекателен, а кто нет (Mors & Grusen, 1976). В общем и целом привлекательные фигура и лицо не так уж отличаются от «средних» (Beck & others, 1976; Graziano & others; Symons, 1981). Люди воспринимают те носы, ноги и фигуры, которые не являются чрезмерно маленькими или большими, как относительно привлекательные. Джудит Ланглуа и Лори Рогман (Judith Langlois & Lori Roggman; 1990, 1994) продемонстрирова-



*«Подлое предательство под названием "любовь" имеет единственную цель — продолжение рода». Сомерсет Моэм (1874-1965)*

ли это, когда заложили в компьютер изображение лиц 32 студентов колледжа и путем наложения вывели среднее арифметическое. Студенты оценили усредненное лицо как более привлекательное, чем 96% индивидуальных лиц. Так что в некоторых отношениях безупречная средняя внешность необыкновенно привлекательна.

То, что делает лицо привлекательным, в некоторой степени зависит от пола человека. В соответствии с тем, что мужчины исторически имели больше общественной власти, они считали привлекательными тех женщин, во внешности которых было что-то «детское» (например, большие глаза), что как бы наводит на мысль об отсутствии склонности к доминированию (Cunningham, 1986; Keating, 1985). Мужчины кажутся более привлекательными, когда их лица и поведение говорят о зрелости и властности (Sadalla & others, 1987). Любопытно, что среди гомосексуалистов действует обратная тенденция: многие мужчины-гомосексуалисты предпочитают мужчин с детскими лицами, а многие женщины-лесбиянки женщин с детскими лицами не любят. За этим исключением, сообщает Майкл Каннингем со своими коллегами (Cunningham, 1995), люди по всему миру проявляют знаменательное единодушие мнений относительно идеальных мужских и женских лиц при оценке любой этнической группы.

Психологи, работавшие с эволюционной теорией, объясняли эти половые различия в терминах репродуктивной *стратегии* (глава 6). По их мнению, эволюция предрасполагает мужчину восхищаться женскими чертами, ассоциирующимися с юностью и здоровьем, и следовательно, хорошим репродуктивным потенциалом. Женщину же эволюция предрасполагает ценить мужские черты, которые подразумевают способность быть добытчиком и защитником. И это, в чем уверен Дэвид Бассе (David Buss, 1989), объясняет, почему мужчины, изученные им в 37 культурах — от Австралии до Замбии, — на самом деле предпочитают-

***Статуэтки каменного века, так же как и сегодняшние красотки с разворотов иллюстрированных журналов и победительницы конкурсов красоты, свидетельствуют о том, что мужчин больше всего привлекают женщины, чьи талии примерно на одну треть уже бедер, — силуэт, ассоциирующийся с плодовитостью. Сингх, 1993***

Глава 13. Влечение и близость ■ 549

*Стандарты красоты различны в разных культурах. Но как бы то ни было, люди, внешность которых является воплощением молодости, здоровья и плодовитости, считаются привлекательными в большей части мира.*

ли те женские качества, которые подразумевали репродуктивную способность. И это объясняет, почему физически привлекательные женщины стремятся выйти замуж за мужчин, имеющих высокий социальный статус, и почему мужчины вступают в единоборство с этим предопределением во имя достижения славы и успеха.

То, что является для вас привлекательным, также зависит от используемого вами

эталона. Дуглас Кенрик и Сара Гутьеррес (Douglas Kenrick & Sara Gutierrez, 1980) провели эксперимент, в котором студенты — участники опыта неожиданно заходили в комнаты общежития Государственного университета Монтаны и говорили своим сверстникам следующее: «На этой неделе приезжает наш друг, и мы хотим познакомить его с одной девушкой, но мы не можем решить, достаточно ли она симпатична, и мы на всякий случай решили провести исследование. Мы хотим, чтобы вы сказали, насколько она привлекательна... По шкале от одного до семи». Посмотрев на фотографию девушки, в меру привлекательной, те студенты, которые только что смотрели на красавиц из программы «Ангелы Чарли», считали ее менее привлекательной, чем те, кто передачи не смотрел.

50 м Часть III. Социальные отношения

Лабораторные эксперименты подтверждают «эффект контраста». Мужчинам, только что разглядывавшим журнальных красоток, обычные женщины — даже их собственные жены — казались менее привлекательными (Kenrick & others, 1989). Просмотр порнографических фильмов с симулированно-страстными постельными сценами также понижает удовлетворенность собственным партнером (Zillman, 1989). Сексуальное возбуждение временно может сделать человека другого пола более притягательным, но остаточный эффект «облечения» идеальными образами или нереалистичными сексуальными сценами приведет к тому, что собственный партнер будет казаться менее привлекательным — вместо заслуженных 8 баллов из 10 возможных, он у вас едва потянет на 6. Аналогично с нашим самовосприятием. Глядя на сверховорожительного представителя своего пола, люди чувствуют себя менее привлекательными, чем когда они смотрят на человека невзрачного (Brown & others, 1992; Thornton-Moore, 1993).

Но давайте закончим наш разговор о привлекательности на оптимистической ноте. Мы не только привлекательных людей воспринимаем как симпатичных, но и симпатичных как привлекательных. Наверное, вы можете вспомнить людей, которые становились тем более привлекательными, чем больше вы их любили.

Их физические несовершенства становились незаметными. Алан Гросс и Кристина Крофтон (Alan Gross & Christina Crofton, 1977) демонстрировали студентам университета Святого Луиса в Миссури фотографию незнакомца после прочтения благоприятной или неблагоприятной личностной характеристики. Если человек описывался как сердечный, дружелюбный и внимательный к другим, он выглядел более привлекательным. Когда мы находим у кого-либо черты, схожие с нашими, это делает человека более привлекательным для нас (Beaman & Klentz, 1983; Klentz & others, 1987). Более того, любовь видит достойное любви: «Чем больше женщина любит мужчину, тем более физически привлекательным она его находит» (Price & others, 1974). И чем больше двое любят друг друга, тем менее привлекательными кажутся им все другие люди пола (Johnson & Rusbult, 1989; Simpson & others). Трава по ту сторону ограды может быть зеленее, замечают Роланд Миллер и Джеффри Симпсон (Rowland Miller & Jeffrey Simpson, 1990), но вряд ли счастливые садовники заметят это. Перефразируя Бенджамина Франклина, когда Джилл любит Джека, она считает, что он красивее всех своих друзей.

**ПРОТИВОСТОЯНИЕ:**

**СХОДСТВО — ВЗАИМОДОПОЛНИТЕЛЬНОСТЬ**

Таким образом, из того, что мы уже сказали, можно предположить, что Лев Толстой был совершенно прав: «Любовь зависит не от нравственных источников, а от физической близости и притом прически, цвета и покроя платья». Однако, когда люди достаточно узнают друг друга, на то, разовьется ли знакомство в дружбу, влияют уже другие факторы.

**S**

*« Так что же, я люблю тебя потому, что ты прекрасна, или ты прекрасна потому, что я тебя люблю? »*

Слова принца Чарминга в «Золушке» Роджера и Хаммерштайна

*Любовь всегда слепа к недостаткам и всегда стремится к радости.* Уильям Блейк, 1791

противоположного

Глава 13. Влечение и близость ■ 551

### **ВОРОН — К ВОРОНУ, ГОЛУБЬ — К ГОЛУБЮ?**

В одном мы можем быть уверены: люди одного склада испытывают взаимную симпатию. Друзья, помолвленные пары и супруги с несравненно большей вероятностью будут разделять установки, убеждения и ценности друг друга, чем пары, составленные произвольно. Более того, чем больше схожих черт у мужа и жены, тем счастливее они, тем меньше вероятность развода (Burne, 1971; Caspi & Herbener 1990). Обнаружение этой корреляции весьма интригует. Но что является причиной, а что следствием — так и остается загадкой. Сходство ли вызывает приятель? Или приятель — сходство?

*«Пойдут ли двое вместе, не сговорившись между собой?»*

Книга пророка Амоса 3:3

**Сходство** рождает приятель

Чтобы понять, где причина, а где следствие, давайте поэкспериментируем. Вообразим, что на студенческой вечеринке Лаура вступает в длинный разговор о политике, религии и личных симпатиях и антипатиях с Лессом и Ларри. Лаура и Лесс соглашаются друг с другом почти во всем, Лаура и Ларри — только в немногих вопросах. Потом она рассуждает: «Лесс по-настоящему умен. И он такой милый. Надеюсь встретиться с ним снова». В своих экспериментах Донн Берн (Donn Byrne, 1971) и его коллеги схватили самую суть опыта Лауры. Вновь и вновь они обнаруживали, что чем ближе чьи-либо установки к вашим собственным, тем привлекательнее вы находите этого человека. И эти отношения «приятель по сходству» свойственны не только для студентов колледжа, но и для детей, пожилых людей, лиц различных профессий в самых разных культурах.

Эффект согласия был проверен в ситуациях реальной жизни путем наблюдения за возникновением приятель.

■ В Мичиганском университете психолог Теодор Ньюком (Theodore Newcomb, 1961) изучал две группы, сложившиеся из 17 незнакомых студентов, переведенных из других мест. Через 13 недель совместного проживания в общежитии те из них, степень согласия которых изначально была высокой, вступили в тесную дружбу. Одна из дружеских компаний состояла из пяти студентов-гуманитариев, все они были сторонниками политического либерализма и ярко выраженными интеллектуалами. Другая группа состояла из трех консервативных ветеранов, причем все трое были в списках инженерного колледжа.

■ Уильям Гриффит и Рассел Вейч (William Griffit & Russell Veitch, 1974) удалось следующим образом «сократить» процесс знакомства: 13 незнакомых людей (оплачиваемые добровольцы) были помещены в убежище. Зная мнения этих людей по различным вопросам, исследователи смогли довольно точно прогнозировать распределение взаимных симпатий и антипатий внутри групп.

■ Когда Сюзан Шпрехер и Стив Дак (Susan Sprecher & Steve Duck, 1994) после «знакомства вслепую» устроили свидания 83 случайным парам студентов, где они познакомились, участники, пожелавшие встретиться

*«Они — друзья, которые привыкли считать одни и те же вещи плохими и одни и те же — хорошими, они — друзья одних и тех же людей, враги одних и тех же людей... Мы любим тех, кто похож на нас и делает то же, что и мы».* Аристотель, «Риторика»

i2 ■ Часть III. Социальные отношения



*Ворон — к ворону или голубь — к голубю? Или именно противоположности притягиваются?*

вновь — таких оказалось 16%, — были особенно склонны считать себя и партнера похожими.

Итак, сходство рождает чувство удовлетворения. Птицы с одинаковым оперением на самом деле слетаются в стаи. Конечно, вы заметили это, когда нашли кого-то особенного, кто разделяет ваши идеи, ценности и желания, какую-то родственную душу — человека, который любит ту же музыку, те же занятия и даже ту же еду, что и вы.

#### **Отсутствие сходства рождает неприязнь**

Большинство из нас склонны (и совершенно напрасно) считать, что другие разделяют наши взгляды. Обнаруживая, что это не так, мы можем невзлюбить таких людей. Специальное исследование показало, что демократы штата Айова не столько любили других демократов, сколько ненавидели республиканцев (Rosenbaum, 1986; Hoyle, 1993). То, насколько люди воспринимают представителей другой расы похожими или отличными от них, помогает определить расовые отношения. Когда люди смотрели на евреев или коренных американцев как на недочеловеков, до геноцида было недалеко. Если одна группа людей относится к представителям другой группы как к «не таким», то есть как к существам, которые «не так» говорят, «не так» живут, «не так» думают, — возможность притеснения весьма высока.

Фактически во всех случаях, когда речь идет не о выборе сексуального партнера, ощущение близости мировоззрения в большей степени способствует возникновению влечения, чем одинаковый цвет кожи. Большинство белых обнаруживают большую приязнь и изъявляют большую готовность работать с единомышленником-черным, чем с белым, думающим иначе, чем они (Insko & others, 1983; Rokeach, 1968). «Культурный расизм» сохраняется, утверждает Джеймс Джонс (James Jones, 1988), потому что культурные различия являются фактом жизни. Черная культура живет настоящим, она экспрессивна, спиритуальна и в высшей степени эмоциональна. Белая культура больше ориентирована на будущее, индивидуалистична, материалистична и отмечена стремлением к новым достижениям. Вместо того чтобы стараться элиминировать эти различия, говорит Джонс, нам не мешало бы как следует озаботиться

Глава 13. Влечение и близость ■ 553

*Вне всякого сомнения, самые привлекательные для нас — люди, похожие на нас.*



*«На самом деле, Лу, это было больше, чем просто то, что я оказался в нужное время в нужном месте. Думаю, я оказался в нужной нации, с нужным полом, в нужном социально-экономическом классе, с нужным акцентом, в нужной одежде и ходил в нужные школы...»*

в том, что именно они «вносят в культурную ткань мультикультурного общества». В одних ситуациях предпочтительнее экспрессивность, в других — устремленность в будущее. Каждая культура может многому научиться от другой. В таких странах, как Канада, Великобритания и США, где миграционные демографические процессы углубляют различия разных групп населения, главной задачей становится приучить людей уважать и любить тех, кто от них отличается.

#### **ПРИТЯГИВАЮТСЯ ЛИ ПРОТИВОПОЛОЖНОСТИ?**

Но разве нас не привлекают люди, которые каким-то образом от нас *отличны*, отличны в том, что будет дополнять наши собственные черты? Исследователи попытались ответить на этот вопрос путем сравнения не только взглядов и убеждений друзей и супругов, но и сравнения их возраста, конфессиональной принадлежности, национальности, отношения к курению, экономического уровня, образования, склада ума, физического роста и внешности. Как выяснилось, большинство супругов обладают определенным сходством и в этих, и во многих других отношениях (Buss, 1985; Kandel, 1978). Умные птички гнездятся вместе. И так же поступают богатые птички, протестантские птички, высокие птички, красивые птички.

И все-таки: разве нас не привлекают люди, чьи потребности и личные свойства дополняют наши собственные? Разовьется ли в гармоничные отношения встреча садиста и мазохиста? Даже «Ридерс Дайджест» (Reader's Digest) говорит нам, что «...общительный подыскивает одиночку, любитель новизны — того, кто ненавидит перемены, щедрый — скрягу, любитель острых ощущений — очень осторожного» (Jacoby, 1986). Социолог Роберт Уинч (Robert

54 ■ Часть III. Социальные отношения

#### **ЗА КУЛИСАМИ**

«Когда я закончил Йельский университет, мне предложили написать книгу о предрассудках. Чтобы не создать у читателей впечатления, что речь пойдет о индивидуальном порицании предрассудков, я назвал книгу "Предрассудок и расизм". И объяснил, каким образом внедряются в общество расовые проблемы. Предрассудок — совершенно не расовая проблема, а проблема культуры. Европейское и африканское культурные наследия весьма различны, и их различия — почва, на которой вырастает культурный расизм, то есть нетерпимость к представителям другой культуры. В современном мире этнического смешения мы должны научиться не забывать о нашем культурном различии, даже если мы ищем идеалы объединения».

*ДЖЕЙМС ДЖОНС (James Jones), университет Делавера*

Winch, 1958) уверял, что потребности решительного и властолюбивого субъекта будут естественным образом дополнять потребности человека робкого и склонного к подчинению. В этом утверждении есть известная логика, и большинство из нас могут

припомнить пары, которые рассматривают свои различия как взаимодополнительные качества: «Мой муж и я великолепно подходим друг другу. Я — Водолей, натура решительная. Он — Весы и совершенно не способен принимать решения. Но зато он всегда охотно поддерживает мои начинания».

Когда идея представлена с такой убедительностью, неспособность исследователей подтвердить ее выглядит странной. Например, большинство людей привлекают экспрессивные люди, лидеры (Friedman & others, 1988). Проявится ли это еще сильнее, когда человек хандрит? Ищут ли опечаленные люди тех, чья веселость заставит их улыбнуться? Напротив, именно /^опечаленные люди больше всего предпочитают компанию счастливых людей (Locke & Horowitz; Rosenblatt & Greenberg, 1988,1991; Wenzlaff & Prohaska, 1989).

Когда вы грустите, вас может раздражать человек, которого распирает от веселья. Эффект контраста, который сказывается в том, что обычные люди

Взаимодополнительность."

*якобы существующая тенденция к возникновению таких взаимоотношений между двумя людьми, при которых каждый дополняет то, чего не хватает в другом. Спорная гипотеза взаимодополнительности предполагает, что друг к другу влечет именно тех людей, чьи запросы различны, что позволяет дополнять друг друга.*

*Противоположности, утратившие взаимопрнтя-жские. Принц Чарльз любил оперу, художественные музеи и каникулы в Шотландии. Диана, на 13 лет моложе, любила рок-концерты, ночные клубы, Лондон. Когда влюбленные любят совершенно разные вещи, их любовь обычно идет на убыль.*

### **Глава 13. Влечение и близость щ 555**

чувствуют себя невзрачными среди красивых людей, также заставляет опечаленных людей в веселой компании острее сознавать свое горе.

Определенная *взаимодополиительность* может развиваться по мере развития отношений (даже в отношениях однойцевых близнецов). И все же люди несколько более склонны жениться на тех, чьи потребности и личные качества *подобны их собственным* (Berscheid & Walster, 1978; Buss, 1984; Fishbein & Thelen, 1981a, 1981b; Nias, 1979). Возможно, нам удастся найти какие-либо случаи (помимо гетеросексуальности), когда различия естественно приводят к возникновению приязни. Но исследователь Дэвид Басс (David Buss, 1985) подвергает это сомнению: «Тенденция противоположных типов жениться или дружить... до сих пор не была продемонстрирована с достоверностью. Единственное исключение — пол». Так что, по всей видимости, правило, если оно вообще отражает хоть какую-то истину, представляется второстепенным по сравнению с мощной тенденцией к притяжению подобного подобным».

### **НАМ НРАВЯТСЯ ТЕ, КОМУ МЫ НРАВИМСЯ**

Проживание по соседству и привлекательность влияют на наше изначальное расположение к кому-нибудь точно так же, как сходство делает расположение друг к другу длительным. Если мы имеем глубокую внутреннюю потребность в присоединенное™ и если нам необходимо чувствовать, что мы нравимся и что нас принимают, разве мы не будем испытывать расположения к тем, кому мы нравимся? Разве не является дружба выражением обоюдного восхищения? Действительно, расположение одного человека к другому предполагает ответное расположение (Kenny & Nasby, 1980). Расположение обычно взаимно. Но не является ли расположение одного человека к другому *причиной* ответной приязни? Рассказы людей о том, как они влюбились, склоняют нас к положительному ответу (Агоп & others, 1989). Открытие, что вы по-настоящему нравитесь привлекательному человеку, по всей видимости, пробуждает

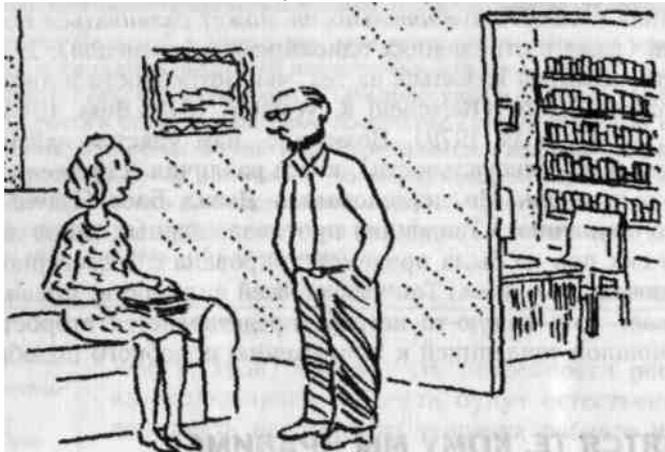
**«Среднего мужчину скорее может заинтересовать женщина, которая проявляет к нему интерес, нежели женщина с красивыми ногами».** Марлен Дитрих, легендарная актриса (1901-1992)

романтические чувства. И эксперименты подтверждают это: когда людям говорят, что ими кто-то восхищается, они, как правило, начинают испытывать подобные же чувства (Berscheid & Walster, 1978).

Эллен Бершайд и ее коллеги (Berscheid & others, 1969) обнаружили даже, что студенты

лучше относились к тем из своих товарищей, которые отметили в них восемь положительных черт, нежели к тем, которые назвали семь положительных черт и заметили одну отрицательную. Мы очень чувствительны к малейшим намекам на критическое отношение к собственной персоне. Многие наверняка согласятся с замечанием писателя Лэрри Л. Кинга: «С годами я обнаружил, что, как это ни странно, положительные отзывы радуют автора значительно меньше, чем огорчают отрицательные». Оцениваем ли мы себя сами, или нас оценивают другие, негативная информация имеет больший вес, потому что, будучи менее привычной, она привлекает к себе больше внимания (Yzerbit & Leyens, 1991). На избирателей большее влияние оказывают слабости кандидата в президенты, нежели сильные стороны (Klein, 1991), — явление, которое не обошли своим вниманием те, кто занимаются организацией дискредитационных кампаний.

16 ■ Часть 111. Социальные отношения



*«Знаешь, я не говорю тебе, что эта рукопись "с душком" только потому, что ты — мой муж».*

Понимание того, что мы с большим вниманием и теплом относимся к тем, кому, как нам кажется, мы нравимся, возникло задолго до того, как этот принцип подтвердили социальные психологи. Мыслители — от древнего философа Гекатона («Если хочешь быть любимым — люби») — через Ральфа-Вальда Эмерсона («Единственный способ найти друга — стать кому-нибудь другом»), вплоть до Дейла Карнеги («Не скупитесь на похвалу») — давно пришли к этому заключению. Единственное, они не оговорили точных условий, при которых этот принцип работает.

#### АТРИБУЦИЯ

Как мы уже видели, с помощью лести мы можем добиться многого, но не всего. Если лесть прямо противоречит истине — например, если кто-то говорит, что «у вас дивные волосы», хотя вам хорошо известно, что вы уже несколько дней их не мыли, — вы можете потерять уважение к льстецу и начинаете гадать, чем

руководствуется человек, отваживающийся сделать вам столь сомнительный комплимент (Shrauger, 1975). Поэтому мы зачастую считаем критику более искренней, чем похвалу (Coleman & others, 1987).

Лабораторные эксперименты подтверждают то, о чем мы говорили в предыдущих главах, — наша реакция зависит от наших атрибуций. Не считаем ли мы лесть *ингра-циацией*, своеобразной стратегией своекорыстия? Не старается ли человек «раскрутить» нас на какую-нибудь покупку, затащить в постель или добиться от нас какого-либо одолжения? Если это так, то и льстец, и его похвала становятся неприятны (E. E. Jones, 1964; Lowe & Goldstein, 1970), но если скрытой корысти обнаружить не удастся, мы с радостью воспринимаем как лесть, так и самого льстеца.

**Инграциация:** *использование таких стратегий, в частности лести, с помощью которых люди пытаются добиться расположения других.*

а



услышали о себе только положительные отзывы, другие — только отрицательные, третьи получили неустойчивую оценку, которая менялась либо от негатива к позитиву (как в случае с оценкой Джейн в отношении Дика), либо наоборот. В этом и в прочих экспериментах к оценивающему лицу с большей симпатией относились те участники, которым удалось *завоевать* его уважение, в особенности в тех случаях, когда это завоевание происходило постепенно и в конце концов опровергало первоначальный критицизм (Aronson & [Mett.ee](#), 1974; Clore & others, 1975). Возможно, прекрасные отзывы Джейн звучали более правдоподобно после ее первоначальных нелестных слов, а поскольку положительные оценки были высказаны не сразу, их ценность от этого только возросла.

Аронсон считал, что постоянное одобрение девальвируется, если становится постоянным. Когда муж в пятисотый раз говорит: «Ты сегодня чудесно выглядишь, дорогая!» — эти слова окажут меньшее воздействие, чем если бы он сказал: «Малыш, тебе не идет это платье». Человека, которого вы безумно любите, очень трудно обрадовать, зато очень легко ранить подобным неискренним одобрением. Это означает, что открытые честные взаимоотношения, при которых люди испытывают радость взаимоуважения и взаимоприятия и при этом честны и откровенны друг с другом, дают гораздо более мощный вознаграждающий эффект, чем омраченные подавлением неприятных эмоций отношения, при которых люди стараются по совету Дейла Карнеги «не скупиться на похвалу». Аронсон (Aronson, 1988) выразил это следующим образом:

*«Когда взаимоотношения достигают высокой степени интимности, необычайно важной становится достоверность — наша способность отказаться от попыток произвести хорошее впечатление и начать раскрывать самих себя такими, как мы есть на самом деле, даже если это неприятно... Когда два человека действительно любят друг друга и при этом имеют возможность свободно выражать свои чувства, как положительные, так и отрицательные, их связь становится намного более длительной, волнующей и плодотворной, чем в тех случаях, когда партнеры все время "чудесно" относятся друг к другу».*

*«Ненависть, полностью побежденная любовью, переходит в любовь, и любовь в таких случаях сильнее, нежели тогда, когда ей не предшествует ненависть».*

Бенедикт Спиноза, «Этика»

*«Совместными усилиями ваш враг и ваш друг наносят вам удар прямо в сердце; враг клеветает на вас, а друг сообщает вам об этом».* Марк Твен, «Новый календарь Пудденхеда Уилсона», 1911

Глава 13. Влечение и близость ■ 559

Кроме того, при подобных отношениях люди помогают друг другу поддерживать необходимый уровень социальной компетентности. В большинстве случаев, вступая в какое-либо социальное взаимодействие, мы подвергаем самоцензуре наши негативные ощущения и таким образом, как отмечают Уильям Суонн и его коллеги (William Swann & others, 1991), нередко лишаем себя корректирующей обратной связи. Живя в мире приятных иллюзий, мы продолжаем вести себя так, что отпугиваем своих потенциальных друзей. Настоящий друг — это человек, который любит нас и воспринимает нас такими как есть, но которому при этом хватает честности не замалчивать наших оплошностей.

## **РЕЗЮМЕ**

Мы рассмотрели четыре мощных фактора, способствующих возникновению расположения и дружбы. Лучшим индикатором того, являются ли люди друзьями, является их явная *близость* друг к другу. Близость служит поводом для постоянного нахождения в поле зрения друг друга и взаимодействия, что дает нам возможность открывать у других черты, схожие с нашими собственными и чувствовать взаимное расположение.

Второй детерминантой первоначального влечения к человеку является его *физическая привлекательность*. В экспериментах, поставленных в лабораторных и в полевых условиях, включая «знакомства вслепую», университетские студенты проявили тенденцию с большей симпатией относиться к привлекательным людям. В повседневной

жизни, однако, мы склонны выбирать в супруги кого-то, кто более привлекателен, чем мы (а если менее привлекателен, то имеет компенсирующие качества).

Ореол позитивной атрибуции, окружающий привлекательных людей, определяет стереотип физической привлекательности — склонность отождествлять красивое и хорошее.

Два других фактора детерминируют дальнейшее развитие отношений и определяют, станет ли знакомство дружбой. Возникновению приятности к другому человеку в значительной степени способствует *сходство* установок, убеждений и ценностей. Сходство ведет к расположению, противоположности редко привлекают. Мы склонны дружить с теми, кому мы нравимся.

### ■ ЛЮБОВЬ

*Что такое «любовь»? Может ли любовь в своей страстной форме быть продолжительной? Если нет, что же приходит ей на смену?*

Любовь — более сложное явление, чем привязанность, а значит, и более трудное для определения и изучения. Люди жаждут любви, живут ради нее, умирают из-за нее, и тем не менее только в последние несколько лет любовь стала серьезной исследовательской темой в социальной психологии.

Большинство исследователей изучали то, что легче всего изучить, — реакции незнакомых людей друг на друга в ситуации кратковременного знакомства. Факторы, определяющие наше первоначальное расположение к другому: доступность, привлекательность, сходство, расположение к нам, — также спо-

560 ■ Часть III. Социальные отношения

собствуют развитию длительных тесных связей. Впечатления друг о друге, которые у новоиспеченной парочки формируются при первых же свиданиях, во многом являются ключевыми, и именно от них зависит характер их дальнейших, более длительных взаимоотношений (Berg, 1984; Berg & McQuinn, 1986). Действительно, если бы романтическая любовь в Соединенных Штатах подчинялась только случайности, если бы для нее не существовало ни дистанций, ни различий, тогда большинство католиков (будучи одним из меньшинств) женились бы на протестантах, большинство черных — на белых, а выпускники университетов были бы склонны жениться на не поступивших в университет одноклассниках.

Таким образом, первое впечатление имеет большое значение. Тем не менее продолжительные любовные отношения — это не просто интенсификация первоначальной чувства. Понимая это, социальные психологи перешли от рассмотрения легкого влечения, испытываемого во время первых встреч, к изучению длительных тесных взаимоотношений.

### ЛЮБОВЬ-СТРАСТЬ

Первое, что мы должны сделать, приступая к научному изучению романтической любви, так же как и при изучении любой переменной величины, — это решить, как ее определять и измерять. У нас имеются различные способы для измерения агрессии, альтруизма, предрассудков и чувства приятности. Но как измерить любовь?

Элизабет Барретт Браунинг (Elizabeth Barrett Browning) поставила точно такой же вопрос: «Почему я тебя люблю? Давай взглянем на причины». Представители социальных наук выявили самые разнообразные причины. Психолог Роберт Стернберг (Robert Sternberg, 1988) рассматривает любовь как треугольник, тремя сторонами которого (разными по длине) являются страсть, интимность и преданность (рис. 13-2). Опираясь на понятный аппарат античной философии и литературы, социолог Джон Алан Ли (John Alan Lee, 1988) и психологи Клайд Хендрик и Сюзан Хендрик (Clyde Hendrick & Susan Hendrick, 1993) идентифицировали три основополагающих любовных стиля: eros (страсть), ludus (игра), storge (дружба), которые, подобно основным цветам спектра, комбинируются и образуют вторичные любовные стили. Пионер в области изучения любви Зик Рубин (Zick Rubin, 1970, 1973) выделил несколько иные факторы. Чтобы охарактеризовать каждый из них, он составил следующую анкету:

■ Привязанность (к примеру, «если бы я был одинок, моей самой первой мыслью было бы найти...»).

■ Забота (к примеру, «если бы... чувствовал себя плохо, моей первой обязанностью было бы развеселить его/ее»).

■ Интимность (к примеру, «я чувствую, что я могу доверять... абсолютно все»).

Некоторые элементы характерны для всех любовных пар: взаимопонимание, взаимоподдержка, удовольствие от общения друг с другом. Некоторые элементы являются отличительными чертами. Если мы испытываем страстную любовь, мы выражаем это физически. Мы считаем эти отношения исключительными, мы посто очаоованы нашим партнером, это можно увидеть по на-

Глава 13. Влечение и близость ■ 561

■ *Рис. 13-2.* Концепция Роберта Стернберга (1988), в которой индивидуальные стили любовных отношений рассматриваются как частные комбинации трех основных компонентов любви.

шим глазам, Рубин нашел этому подтверждение. Он предложил свою «шкалу любви» сотням молодых пар из числа студентов Мичиганского университета. Он наблюдал за находящимися в приемной «слабо любящими» и «сильно любящими» парами через стекло с односторонним зеркальным покрытием. Полученный результат его не удивил: «сильно любящие» пары почти не обращали внимания на окружающих и главным образом не сводили глаз друг с друга.

*Любовь-страсть* эмоциональная, волнующая, интенсивная. Илайн Хат-филд (Hatfield, 1988) определяет ее как «состояние непреодолимого желания соединиться с любимым» (с. 193). Если чувство обоюдное, мы переполнены любовью и испытываем радость, если нет — она опустошает нас и приводит в состояние отчаяния. Подобно другим формам эмоционального возбуждения, страстная любовь представляет собой смесь восторга и уныния, радостного трепета и тоскливой удрученности.

### ТЕОРИЯ ЛЮБВИ-СТРАСТИ

Объясняя природу любви-страсти, Хатфилд замечает, что в каждом конкретном случае состояние возбуждения может получать различное эмоциональное оформление в зависимости от того, что мы считаем источником этого возбуждения. Эмоции существуют на стыке нашей телесной и умственной деятельности, то есть важно не только само по себе состояние возбуждения, но и то, как мы его интерпретируем и каким снабжаем ярлыком.

Представьте, что у вас сильное сердцебиение и дрожь в руках. Что вы испытываете — страх, тревогу, радость? Физиологические проявления различных эмоций зачастую очень схожи. Таким образом, возбуждение может переживаться и как радость, если вы находитесь в эйфорической ситуации, и как гнев, если окружение враждебно к вам, и как страстная любовь, если это происходит в романтической обстановке. С этой точки зрения страстная любовь — это



i2 ■ Часть III. Социальные отношения

физиологически переживаемое биологическое возбуждение, вызванное человеком, которого мы считаем привлекательным.

И если страсть на самом деле есть состояние крайнего возбуждения, к которому прикрепляется ярлык «любовь», тогда все, что будет способствовать усилению этого

возбуждения, будет способствовать усилению любовного чувства. В нескольких экспериментах университетские студенты, сексуально возбужденные чтением и просмотром эротических материалов, проявляли повышенный интерес к своим партнершам (к примеру, давая более высокие баллы своей подруге по «шкале любви» Рубина (Carducci & я\* others, 1978; Dermer & Pyszczynski, 1978; Slephan & others, 1971). Сторонники *двухфакторной теории эмоций* утверждают, что возбужденный мужчина, вне зависимости от того, чем на самом деле вызвано его возбуждение, не задумываясь, называет его источником женщину, к которой испытывает влечение.

Согласно этой теории, возбуждение от любого источника должно усилить страстные чувства при условии, что человеку ничто не мешает отнести часть своего возбуждения на счет романтических стимулов. Дональд Даттон и Артур Арон (Donald Dutton & Arthur Aron, 1974, 1989) пригласили студентов университета штата Британская Колумбия принять участие в учебном эксперименте. После того как знакомство испытуемых с их привлекательными партнершами состоялось, некоторых участников напугали, сообщив, что им придется испытать «достаточно болезненный» удар электрическим током. До начала эксперимента исследователь раздал присутствующим краткий опросник, «чтобы получить информацию об их теперешнем самочувствии и остроте реакции, поскольку именно эти факторы зачастую определяют успех эксперимента». На вопрос о том, в какой степени им хотелось бы пригласить на свидание и поцеловать свою партнершу, возбужденные (испуганные) дали ответы, в которых проявилось более интенсивное влечение к партнерше.

А проявляется ли это явление в нелабораторных условиях? Даттон и Арон (Dutton & Aron, 1974) попросили привлекательную молодую женщину подходить к молодым людям, только что пересекшим горную реку Капилано в Британской Колумбии по узкому шаткому мосту длиной 450 футов (около 137 метров), протянутому на высоте 230 футов (около 70 метров). Девушка проси-

Любовь-страсть:

*состояние мощного влечения к союзу с другим человеком. Страстные любовники целиком погружаются друг в друга, приходят в экстаз, когда добиваются любви своего партнера, и безутешны, когда ее теряют.*

Двухфакторная теория эмоций:

*возбуждение × ярлык = эмоция.*

Глава 13. Влечение и близость ■ 563



*\*Коп>А ты сомн&Аёшься/ City слушай сЪое сервиjS.*

*£ш оно ъется щецленно и ро2но/ знлчит, это не тот парц который ти нуясен».*

ла каждого юношу заполнить анкету. Когда он выполнял ее просьбу, она записывала ему свое имя и номер телефона и предлагала позвонить, если он захочет узнать поподробнее о сути проводимого исследования. Большинство участников эксперимента взяли у нее записку с номером телефона, и половина из их числа ей позвонили. В то же время те из молодых людей, которые пересекали речку по низкому прочному мосту, и те, кто

добирался по подвесному мосту, но встречал мужчину-интервьюера, звонили в редких случаях. И вновь физиологическое возбуждение усилило романтическую реакцию. Катание на американских горках и физические упражнения дают тот же самый эффект (Cohen & others, 1989; White & Kight, 1984). Адреналин заставляет сердце наполняться любовью.

*«Адреналин, напрямую связанный со многими пиковыми состояниями организма, может "перехлестнуть через край" и сделать страсть еще более страстной (своего рода явление "любовь через химию")».*

Элен Хатфилд и Ричард Рапсон, 1987

### **ВАРИАЦИИ ЛЮБВИ**

Всегда существует искушение исходить из того, что большинство людей разделяют наши чувства и мысли. К примеру, мы исходим из того, что любовь — это необходимое условие свадьбы, но это вовсе не так для тех культур, в которых практикуются заранее назначенные свадьбы. Более того, еще до недавнего времени в Северной Америке на выбор супруга, в особенности женщинами, сильно влияли такие факторы, как материальная обеспеченность, социальное происхождение и профессиональный статус кандидата в спутники жизни. Но к середине 1980-х годов почти 9 из 10 опрошенных молодых американцев подчеркнули, что любовь является необходимым условием для брака (Simpson & others, 1988).

64 ■ Часть III. Социальные отношения

### **ЗА КУЛИСАМИ**

«Когда я училась на старших курсах, я занималась обучаемостью и мотивацией крыс. К тому времени, как я оказалась в Станфорде, не крысы меня уже интересовали, а такие чисто человеческие феномены, как страстная любовь и эмоции. Теория научения была плохим подспорьем для объяснения природы этих мощных переживаний. Моих однокурсников, по большей части поборников строгой научности, интересовала возможность построения математических моделей обучаемости крыс, и они советовали мне избегать интересовавшей меня тематики. Они рассматривали любовь и эмоции как табу, как явление, с одной стороны, невероятно сложное для изучения, а с другой — тривиальное, что бы обыденное сознание ни говорило о их значимости. К счастью, я всегда поступала по-своему и все равно решила посвятить себя изучению явлений, которые меня всегда интересовали: страстной любви, эмоциям и тому, какую роль в человеческих отношениях играет физическая привлекательность».

*ЭЛАЙН ХАТФИЛД (Elaine Hatfield), Гавайский университет*

Культуры отличаются друг от друга тем, какое место они отводят романтической любви. По данным анализа 166 культур, 89% из них имеют то или иное понятие о романтической любви, которая находит свое выражение во флирте или в случаях совместного побега влюбленных (Janowski & Fischer, 1992). Но не все культуры строят брак на романтической любви. В современных западных культурах любовь, как правило, является условием для заключения брака, но есть и такие культуры, где она чаще всего возникает как следствие брачных отношений.

### **Самоконтроль**

В разное время в разных странах люди по-разному строят свои гетеросексуальные отношения. Некоторые ищут разнообразных и непродолжительных связей, другие же больше ценят интимность продолжительных прочных связей. В ряде исследований Марк Снайдер и его коллеги (1985, 1988, Snyder & Simpson) видели ряд личностных различий, связанных с этими двумя ориентациями в гетеросексуальных любовных отношениях. В главе 4 мы отмечали, что некоторые люди — в особенности те, для которых характерен высокий самоконтроль, — умело выстраивают свое поведение, чтобы произвести желаемый эффект в каждой конкретной ситуации, другие же, в особенности с низким чувством самоконтроля, больше руководствуются внутренними импульсами и склонны утверждать, что именно этим определяются их поступки вне зависимости от ситуации.



На наше отношение к людям влияют события, с которыми они у нас ассоциируются.

Глава 13. Влечение и близость ■ 565

Какой, по вашему мнению, тип личности — с высоким или с низким самоконтролем — более подвержен воздействию физической привлекательности возможного кандидата в любовники? Кто более склонен порывать отношения при появлении нового партнера и потому чрезвычайно часто меняет любовников? Более склонен к беспорядочным сексуальным связям? Снайдер и Симп-сон пришли к выводу, что в каждом случае таковым будет человек с высоким чувством самоконтроля. Такие люди мастерски производят хорошее первое впечатление, но менее склонны к прочным глубоким связям. Люди с низким самоконтролем, обращающие меньше внимания на внешние обстоятельства, более преданы и обращают большее внимание на внутренние качества человека. Когда они просматривают видеодосье потенциальных знакомых, они обращают внимания скорее на личные качества, нежели на внешность. Когда им предоставляется выбор между теми, кто разделяет их установки, и теми, кто занимается сходным родом деятельности, люди с низким самоконтролем (в отличие от людей с высоким самоконтролем) чувствуют расположение к людям со сходными установками (Jameson & others, 1987).

### Тендер

Есть ли какие-либо различия между мужчинами и женщинами в том, как они переживают опыт чувственной любви? Изучение мужчин и женщин, сначала влюбившихся, а затем разлюбивших, дало поразительные результаты. Большинство людей, включая автора следующего письма редактору рубрики «Наши советы», исходят из предположения, что женщины влюбляются с большей готовностью:

■«Дорогой доктор Бразерс, вы, наверно, тоже скажете, что это недостойно девятнадцатилетнего парня — влюбляться так сильно, что кажется, весь мир перевернулся. Похоже, я сумасшедший, потому что со мной уже несколько раз так бывало: живешь себе живешь, и вдруг — любовь сваливается как снег па голову. Мой отец заявляет, что так влюбляются только девчонки, с парнями такого не происходит, по крайней мере, не должно происходить. Я уже не могу измениться, и это меня беспокоит. П. Т. \*• (цит. по: Dion & Dion, 1985).

П. Т. следует успокоить, потому что многочисленные исследования свидетельствуют о том, что именно мужчины более влюбчивы (Dion & Dion, 1985; Peplau & Gordon, 1985). Кроме того, мужчины, похоже, медленнее выходят из состояния влюбленности и, в отличие от женщин, менее склонны разрывать отношения, когда дело уже идет к женитьбе. Однако влюбленные женщины эмоционально вовлечены в любовные отношения едва ли не более сильно, чем их партнеры, и именно они более склонны говорить, что чувствуют эйфорию, приятное головокружение и беззаботность, что они как будто «прячут в облаках». В отличие от мужчин, они более склонны фокусировать внимание на интимной доверительности отношений и на необходимости заботиться о своем партнере. Мужчин же более занимает игровая и физическая стороны их отношений.

### ЛЮБОВЬ-ДРУЖБА

Страстная любовь, какой бы она ни была пылкой, в конце концов неизбежно угасает. Чем продолжительней взаимоотношения, тем больше эмоциональных подъемов и спадов (Berscheid & others, 1989). Страстная влюбленность может сохраняться в течение нескольких месяцев, иногда — пару лет, но, как мы уже отмечали в главе 12, никакая страсть не может быть вечной. Сильное увлече-

## **В ОБЪЕКТИВЕ**

### **ЛЮБОВЬ — ВОСТОК И ЗАПАД**

После четырехлетнего обучения в Америке выпускница университета возвращается к себе на родину в Индонезию и пишет оттуда своему преподавателю:

«Я очень рада вновь оказаться дома. Я не собираюсь больше уезжать от родителей и постараюсь найти здесь работу. Я знаю, что в западном мире самое последнее, на что могут решиться молодые люди, — это жить со своими родителями. Но несмотря на мое образование, я — дочь своих родителей и по-прежнему остаюсь восточной женщиной. Мы решили, что мне лучше остаться дома — здесь моя семья, мои родственники.

Не знаю, скоро ли я выйду замуж. Так уж случилось, что во время последнего года обучения в Соединенных Штатах я познакомилась с человеком, который мне действительно понравился, — с братом моей лучшей подруги. Я бы очень хотела выйти

за него замуж, но у нас замужество не обязательно подразумевает любовь. Если моей семье (в особенности моей маме) не понравится мысль о том, чтобы я вышла замуж за этого юношу, мне останется только подчиниться их воле. Просто подчиниться — если я хочу быть хорошей мусульманкой. Если это случится, я не знаю, что дальше сделаю. Но что бы ни случилось, я знаю, что "свиданий" в моей жизни больше не будет. Кто-нибудь из членов моей семьи, в том числе мои двоюродные братья и сестры, дяди и тети, могут познакомить меня с сыном хорошо известного им человека. Я буду иметь возможность видеться и говорить с ним два, три, может быть четыре раза, и если мне понравится этот парень, мне будет достаточно сказать "да". Если же он мне не понравится или если мне будет неприятно в его обществе, я вправе сказать "нет". Я действительно верю, что, если человек имеет доброе сердце, любовь придет сама, естественно и красиво».

*«Когда двое находятся под влиянием самой неустойчивой, самой безрассудной, самой обманчивой и самой кратковременной из страстей, им приходится заверять друг друга, что они останутся в этом возбужденном, ненормальном и изматывающем состоянии до тех пор, пока смерть не разлучит их».* **Джордж Бернارد Шоу**

**Любовь дружба:** нежность, которую мы чувствуем к тому человеку, жизнь которого тесно переплетена с нашей собственной.

ние друг другом, романтическая взволнованность, чувство головокружительного «парения в облаках» сходят на нет. После двух лет замужества супруги говорят о вдвое меньшей влюбленности друг в друга, чем в то время, когда они были молодоженами (Huston & Chorost, 1994). После четырех лет замужества процент разводов самый высокий во всех мировых культурах (Fisher, 1994). Если же тесная связь продолжается, она становится более ровной и устойчивой и даже сохраняет легкую романтическую подсветку. Такую связь Хатфилд называла «любовью-дружкой».

В отличие от бурных эмоций чувственной любви, любовь-дружба «звучит на более низких тонах» — это глубокая и нежная привязанность. Чувство, реальное до осязаемости. Ниса, представительница племени Кунг-Сан, обитающего в африканской пустыне Калахари, объясняет это следующим образом: «Когда двое людей впервые соединяются, их сердца объаты пламенем, ими владеет великая страсть. Спустя какое-то время пламя угасает, и с этим ничего не поделаешь. Двое продолжают любить друг друга, но уже по-иному — с теплотой и преданностью (Shostak, 1981).

Те, кто знаком с рок-песней «Подсевший на любовь» («Addicted to love»), не удивятся, если узнают, что развитие и угасание романтической любви напоминает собой привыкание к кофе, алкоголю и прочим возбуждающим

Глава 13. Влечение и близость ■ 567

средствам. Первоначально такие средства вызывают возбуждение, иногда даже очень сильное, но при постоянном их применении противоположные эмоции усиливаются, и наступает привыкание. Доза, которой раньше было вполне достаточно, ныне не дает

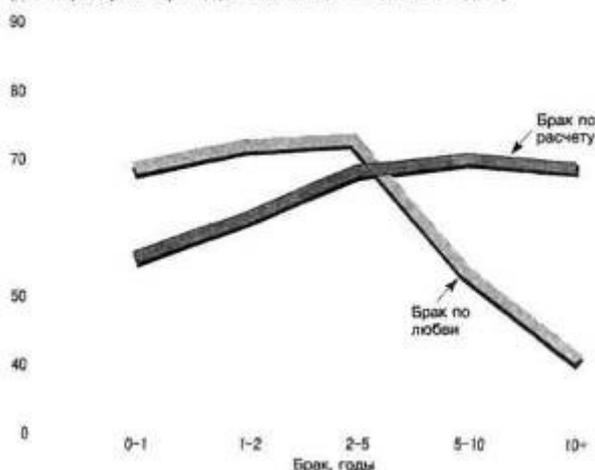
возбуждения, однако отказ от приема стимулятора не возвращает вас в прежнее состояние. Более того, он дает побочные эффекты, вызывает болезнь, депрессию и прочие неприятности. То же самое зачастую происходит и с чувством любви. Страсть обречена на угасание. Недолговечные романтические отношения превращаются в нечто само собой разумеющееся, пока этим отношением не приходит конец. Затем покинутые любовники, вдовцы, разведенные с удивлением замечают, насколько пустой кажется жизнь без человека, к которому они уже давно перестали испытывать страстную привязанность. Сосредоточив свое внимание на том, чего им не хватает, они перестали замечать, что имеют на самом деле (Carlson & Hatfield, 1992).

Постепенное охлаждение чувственной любви и повышение значимости других факторов, таких как общность ценностей, можно увидеть в чувствах тех, кто вступил в брак по расчету, как это происходит в Индии. Уша Гупта и Пушпа Сингх (Usha Gupta & Pushpa Singh, 1982) попросили 50 семейных пар в Джайпуре заполнить «шкалу любви» Зика Рубина и выяснили, что те, кто женились по любви, сообщили об угасании любовного чувства, если их брак продолжался более пяти лет. Те же, кто женились по расчету, напротив, отмечали усиление чувства любви по сравнению с тем периодом, когда они были новобрачными (рис 13-3).

Охлаждение страстной романтической любви зачастую приводит к разочарованию, в особенности тех, которые считали такую любовь существенно необходимой как для заключения брака (см. рис. 13-2), так и для его стабильности в дальнейшем. Джеффри Симпсон, Брюс Кампбелл и Эллен Бершайд (Jeffrey Simpson, Bruce Campbell & Ellen Berscheid, 1986) предполагают, что «резкое увеличение количества разводов в последние двадцать лет связано, хотя бы

■ **Рис. 13-3. Романтическая любовь между партнерами в браках по расчету и по любви. Джайну р, Индия (баллы по «шкале любви\* Рубина).**

Шкала любви Рубина, баллы  
(девятифакторная версия; диапазон возможных баллов от 9 до 91)



### 68 ■ Часть III. Социальные отношения

отчасти, с увеличением важности в человеческой жизни мощных положительных эмоциональных переживаний (например, романтической любви), переживаний, которые по прошествии времени утрачивают свою остроту. В отличие от североамериканцев, азиаты склонны фокусироваться не столько на личных ощущениях, сколько на практическом аспекте социальных привязанностей (Dion & Dion, 1988; Sprecher & others, 1994), и поэтому менее подвержены разочарованию. Азиаты также менее склонны к самососредоточенному индивидуализму, который с течением времени может привести к подрыву отношений и к разводу (Dion & Dion, 1988; Triandis & others, 1988).

Вполне возможно, ослабление завороченности друг другом является естественным адаптивным процессом, призванным обеспечить жизнеспособность вида. Результатом стра-

стной любви зачастую являются дети, выживанию которых способствует уменьшение поглощенности родителей друг другом (Kenrick & Trost, 1987). Тем не менее у тех, кто женат более двадцати лет, в тот момент, когда семейное гнездо пустеет, бывшие

романтические чувства нередко вновь возрождаются, и родители вновь вольны полностью сконцентрировать все внимание друг на друге (Hatfield & Sprecher, 1986). «Ни один мужчина и ни одна женщина понятия не имеют о том, что такое любовь, пока они не проживут вместе в браке четверть века», — говорил Марк Твен. Если чувство было сильным и обоюдным, дружеская любовь укрепляется.

## **РЕЗЮМЕ**

Иногда знакомство перерастает не просто в дружеские отношения, а в любовь-страсть. Такая любовь зачастую представляет собой невероятное смешение экстаза и тревоги, возвышенных чувств и боли. Двухфакторная теория эмоций считает, что в романтическом контексте возбуждение от любого источника, даже сопровождаемое болезненными переживаниями, может перерасти в страсть. При наиболее благоприятном стечении обстоятельств первоначальные романтические отношения становятся более устойчивыми и нежными и превращаются в то, что называется «любовь-дружба».

## **■ ПОДДЕРЖАНИЕ ТЕСНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ**

*Какие факторы способствуют расцвету и увяданию наших тесных взаимоотношений? Мы рассмотрим некоторые из них: виды привязанности, вознаграждения при взаимоотношениях, интимность, справедливость и преданность друг другу.*

## **ПРИВЯЗАННОСТЬ**

В своей основе мы — общественные существа, которым судьбой предначертано вступать в тесные отношения друг с другом. Кооперация способствует выжи-

*«Жениться на женщине, которую вы любите и которая любит вас, — все равно что держать с ней пари относительно того, кто кого разлюбит первый». Альфред Камю, «Заметки и мысли», 1926*

Глава 13. Влечение и близость ■ 569

ванию нашего вида. В одиночку наши предки не стали бы самыми сильными хищниками. Но, объединяясь для охоты и отбиваясь от хищников, они брали числом. Поскольку уцелели и оставили потомство те, кто жили сплоченными группами, мы сегодня носим гены, которые располагают нас к подобного рода тесным связям.

Наша социальная зависимость в детстве способствует усилению наших человеческих связей. Едва успев появиться на свет, мы уже ведем себя социально — любим, боимся, злимся. Но первое и главнейшее социальное проявление — любовь. Будучи грудными младенцами, мы практически с первого дня отдаем предпочтение знакомым лицам и голосам. Мы лепечем и улыбаемся, когда родители обращают на нас внимание. К восьми месяцам мы ползаем за ними и, как правило, начинаем плакать, когда разлучаемся с ними. Когда мы вновь оказываемся с родителями, мы льнем к ним и не отпускаем от себя ни на шаг. Связывая неразрывными узами детей и опекающих их взрослых, социальная привязанность выступает как мощный импульс к выживанию.

Дети, лишенные семейственных привязанностей и порой живущие в состоянии полной заброшенности, становятся замкнутыми, пугливыми и молчаливыми. Психиатр Джон Боулби (John Bowlby), изучавший по заданию Всемирной организации здравоохранения умственное состояние бездомных детей (1980, с. 442), отмечал, что «тесная привязанность к другим человеческим существам является той осью, вокруг которой вращается жизнь человеческого индивидуума, не только когда он еще младенец, ребенок или школьник, но и в период его отрочества, годы зрелости, и так вплоть до старости. Из этих тесных привязанностей человек черпает свои силы и житейские радости».

Исследователи сравнили природу привязанности и любви в различных видах тесных взаимоотношений — между родителями и детьми, однополыми друзьями, супругами и любовниками (Davis, 1986; Maxwell, 1985; Sternberg & Grajek, 1984). Некоторые черты характерны для всех любовных привязанностей: взаимопонимание, самоотдача, удовольствие от пребывания с любимым. Чувственная любовь, однако, обладает некоторыми дополнительными чертами:

*Привязанность детей к взрослым, особенно к тем, кто заботился о них с самого рождения, мощный стимул самовывживания. В августе 1993 года, после жарких судебных баталий, расстроенную Джессику Дебозр, 2,5 года, вырванную из среды*

*единственно знакомой ей семьи, возвращают биологическим подпителям.*

### ■ Часть III. Социальные отношения

непреодолимым физическим влечением, переживанием связи с партнером как единственной и неповторимой, безоговорочное восхищение своим возлюбленным. Страстная любовь существует не только у влюбленных. Филипп Шавер со своими сотрудниками (Phillip Shaver & others, 1988) пришел к выводу, что годовалые младенцы испытывают страстную привязанность к своим родителям. Подобно юным любовникам, они с радостью принимают физические проявления нежности, испытывают дистресс, когда их разлучают с родителями, бурно радуются при воссоединении и испытывают большое удовольствие от знаков внимания и одобрения. Но, зная, что дети по-разному относятся к заботящимся о них взрослым, Шавер и Синди Хейзан (Shaver & Cindy Hazan, 1993, 1994) решили выяснить, какие типы привязанности дети могут испытывать по отношению к взрослым.

### **ТИПЫ ПРИВЯЗАННОСТИ**

Некоторые дети, оказавшись в непривычной ситуации (скажем, в лабораторной игровой комнате), ярко демонстрируют *беспечную привязанность*. Они спокойно играют в присутствии матери, с радостью исследуя незнакомое окружающее пространство. Если мать уходит, такой ребенок приходит в подавленное состояние; когда же мать возвращается, ребенок подбегает к ней, хватается за нее, затем, успокоившись, возвращается к играм и продолжает обследование пространства. Другие дети проявляют тревогу и противоречивые чувства, связанные с *тревожной привязанностью*. Оказавшись в непривычной обстановке, они робеют и начинают цепляться за маму. Если мать уходит, они начинают плакать, когда же она возвращается, могут не обратить на это внимания или даже проявить враждебность. Третьи демонстрируют *отстраненную привязанность*. Несмотря на внутреннее возбуждение, они проявляют меньший дистресс, когда их разлучают с матерью, и меньше радости, когда их вновь воссоединяют (Ainsworth, 1973, 1989).

Некоторые исследователи соотносят эти типы привязанности со степенью родительской отзывчивости. Детям чутких и отзывчивых матерей, которые внушают ощущение надежности и прочности окружающего мира, свойственна беспечная привязанность, отмечают Мэри Эйнзуэрт (Mary Ainsworth, 1979) и Эрик Эриксон (Erik Erikson, 1963). Другие исследователи полагают, что тип привязанности отражает унаследованный темперамент. Вне зависимости от этого, тип детской привязанности, похоже, действительно закладывает фундамент будущих взаимоотношений взрослой личности с окружающим миром.

Шавер, Хейзан и другие (Feeney & Noller, 1990; Simpson & others, 1992) рассмотрели взрослые версии типов детской привязанности. Беспечным людям легче войти в контакт с другими, и они не испытывают особых мучений, когда попадают в слишком сильную зависимость или же когда их бросают. Как любовники они получают удовольствие от секса в контексте устойчивых продолжительных отношений. Тревожно-противоречивые личности испытывают меньше доверия к окружающему миру и поэтому, как правило, являются большими собственниками и ревнивцами. Они могут неоднократно порывать отношения с одним и тем же партнером. Замкнуто-отстраненные личности опасаются чрезмерной близости отношений и поэтому менее заинтересованы в их создании и легче идут на разрыв. Они также более склонны к «сексу на одну ночь», не подразумевающему любви.

### **Глава 13. Влечение и близость ■ 571**

#### **СУПРУЖЕСКАЯ ПРИВЯЗАННОСТЬ И СЧАСТЬЕ**

Ранее мы писали о наличии связи, существующей между тесными взаимоотношениями, здоровьем и счастьем. Во всем мире около 90% всех мужчин и женщин, состоящих в близких отношениях, в конечном счете становятся супругами. Так, может быть, брак находится в позитивной корреляции со счастьем? Или же одинокая жизнь в поисках удовольствий приносит больше счастья, чем «узы», «цепи» и «рабство» брака?

Целая гора данных свидетельствует о том, что большинство людей, испытывающих к кому-либо привязанность, чувствуют себя счастливее, чем те, кто этого лишен. Череда

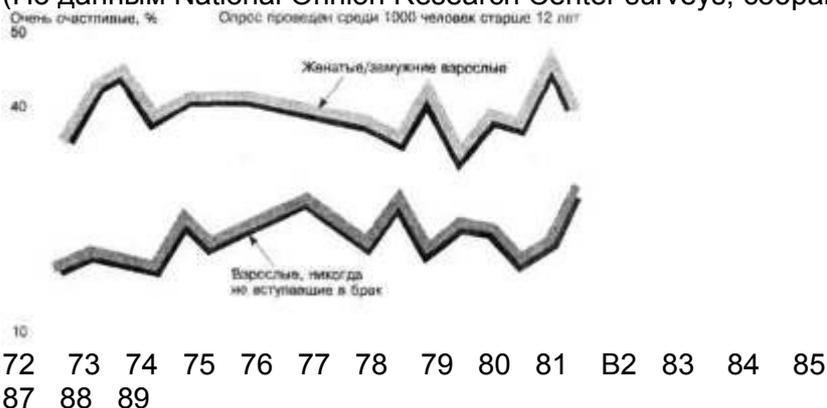
исследований, основывающихся на опросах десятков тысяч европейцев и американцев, неуклонно приводит к одному и тому же результату: по сравнению со вдовами и одинокими людьми, и особенно с разведенными и брошенными, люди, состоящие в браке, чувствуют себя более удовлетворенными жизнью (Ingellehart, 1990; Gove & others, 1990). В 1970-х и 1980-х годах в США, к примеру, только 24% никогда не вступавших в брак взрослых, по сравнению с 39% находящихся в браке, заявили о том, что чувствуют себя очень счастливыми (рис. 13-4).

Действительно ли брак, как часто считают, ассоциируется скорее с мужским счастьем, нежели с женским? Учитывая, что женщина больше времени посвящает дому и воспитанию детей, мы могли бы ожидать этого, однако расхождение в количестве холостых/женатых мужчин, чувствующих себя счастливыми/несчастливыми, лишь чуть больше, чем в аналогичных соотношениях у женщин. Более того, согласно европейским сводкам и статистическому дайджесту 93-х других исследований, это расхождение примерно одинаково для мужчин и женщин (Ingelhart, 1990; Wood & others, 1989). Хотя неудачный брак зачастую чаще вызывает депрессию у женщин, а не у мужчин, миф о том, что одинокая женщина чувствует себя счастливее замужней, можно отложить в сторону. Во всем западном мире женатые люди обоих полов более счастливы, нежели те, кто никогда не состоял в браке, разведен или расстался с любимым человеком.

Однако более важным является не сам факт брака, а качество брачных отношений. Люди, заявляющие об удовлетворенности своим браком и любви к своему партнеру, редко говорят, что они несчастны, либо недовольны жизнью,

■ *Рис. 13-4.* Брак и счастье.

(По данным National Opinion Research Center surveys, собрано Lee & others', 1991)



э/з ■ часть in. социальные отношения

или находятся в депрессии. К счастью, большинство женатых людей действительно заявляют, что чувствуют себя в браке счастливыми. В Соединенных Штатах почти две трети опрошенных считают, что у них «очень счастливый» брак. Трое из четверых заявляют, что их супруг(а) — их лучший друг. Какой же вывод? Большинство этих людей чувствуют себя в целом удовлетворенными жизнью.

Но почему люди, состоящие в браке, как правило, счастливее? Действительно ли брак создает почву для счастья? Или же счастье создает почву для брака? Являются ли счастливые люди более привлекательными в качестве кандидатов в супруги? Действительно ли ворчливые, унылые люди чаще остаются одинокими или разводятся? Конечно, со счастливыми людьми намного интереснее. Они, как мы уже видели, более отзывчивы, более доверчивы, открыты и сострадательны. Несчастливые люди, как мы отмечали в главе 5, чаще отторгаются обществом. По этим причинам уверенным в себе счастливым людям чаще удается построить счастливые взаимоотношения.

Но брак создает почву для счастья, по крайней мере, еще по двум причинам: во-первых, люди, состоящие в браке, более склонны получать удовольствие от длительных тесных взаимоотношений и менее склонны страдать в одиночку. Неудивительно, что женатые студенты-медики, согласно эксперименту, проведенному Робертом Кумбсом (Robert Coombs) в Калифорнийском университете в Лос-Анджелесе, с меньшими стрессами и тревожностями прошли обучение на медицинском факультете. Хороший брак дает

каждому партнеру надежного товарища, любовника, друга.

Существует вторая, более прозаическая причина того, что брак способствует счастью или, по крайней мере, служит буфером в болезненных ситуациях. Предлагаемая браком роль супруга и родителя обеспечивает нам дополнительный источник самоуважения (Crosby, 1987). Правда, новые роли ведут к новым стрессам, и мы можем оказаться и оказываемся на грани перегрузки. Но тем не менее удачно исполняемая роль подразумевает также и вознаграждения, способствует укреплению нашего личного статуса, делает нас богаче, помогает убежать от стрессов, с которыми мы встречаемся в других сферах нашей жизни. Если наше личностное самоотождествление не сводится к одной-единственной роли, то нам легче, потерпев неудачу в одной из ролей своего репертуара, не воспринимать это как конец «сценической карьеры». Например, если у меня бардак на работе, я могу сказать себе, что я тем не менее хороший муж и отец, и в конечном счете именно эти мои стороны имеют первостепенное значение.

### **ВОЗНАГРАЖДАЕМЫЕ ОТНОШЕНИЯ**

Когда людей спрашивают, почему они дружат с кем-нибудь или что его привлекает в партнере, большинство с готовностью дают ответ: «Мне нравится Кэрол, потому что она нежная, остроумная и начитанная». Такие объяснения оставляют в стороне то, что социальные психологи считают самым важным, — нас самих. Говоря, что кто-то привлекателен, мы имеем в виду, что он привлекателен для кого-то, то есть для нас самих. Поэтому более точным с психологической точки зрения был бы ответ: «Мне нравится Кэрол, потому что мне нравится то, что я чувствую, находясь рядом с ней». Нас привлекают такие

### **Глава 13. Влечение и близость ■ 573**

#### **Вознаграждающая теория**

#### **привлекательности:**

***теория, согласно которой нам нравятся те люди, чье поведение нам выгодно, или те, с кем мы связываем выгодные нам события.***

люди, и мы получаем от этой близости удовольствие. Привлекательность человека существует в глазах (и в уме) того, кто считает этого человека привлекательным.

Эту точку зрения можно назвать элементарной *вознаграждающей теорией привлекательности*: нас привлекают те, кто чем-то нас вознаграждает или кто ассоциируется у нас с каким-либо вознаграждением. Если взаимоотношения щедро вознаграждают нас и с лихвой покрывают все наши издержки, такие взаимоотношения будут нам нравиться и мы будем желать их продолжения. Это в особенности справедливо, если эти взаимоотношения приносят нам больше выгоды, чем альтернативные (Burgess & Huston, 1979; Kelley, 1979; Rusbult, 1980). В своей книге «Максимы» в 1665 году Ларошфуко высказал аналогичную мысль: «Дружба — это механизм двустороннего обмена услугами и любезностями, при котором выигрывает чувство собственного достоинства».

Нам нравятся не только те люди, быть рядом с которыми нам почему-либо выгодно; согласно второй версии принципа вознаграждающихся отношений, нам также нравятся те, кто ассоциируются у нас с хорошим самочувствием. Согласно теоретикам Донну Берну и Джеральду Клору (Donn Byrne & Gerald Clore, 1970), а также Альберту Лотту и Бернис Лотт (Albert Lott & Bernice Lott, 1974), социальное поведение вызывает положительные эмоции по отношению к тем, кто имеет отношение к чему-то приятному, вознаграждающему. Когда после недели напряженной работы мы расслабляемся перед камином, наслаждаясь хорошей едой, напитками и музыкой, мы, естественно, испытываем теплые чувства к окружающим нас людям. Мы, скорее всего, будем испытывать меньшее расположение к человеку, с которым мы общаемся во время сильного приступа головной боли.

Павел Левицки (Pawel Lewicki, 1985) исследовал этот принцип приятности по ассоциации. Во время одного эксперимента состоящую из студентов Варшавского университета группу испытуемых попросили сказать, какая из двух женщин (А и В на рис. 13-5) выглядит более дружелюбной. Мнения испытуемых разделились в соотношении 50:50. Студенты другой группы, очарованные теплотой и дружелюбием экспериментатора, похожей на женщину с

фотографии А, выбрали именно эту фотографию в соотношении 6:1. Во время следующего опыта та же ведущая проявила *недружелюбие* по отношению к половине испытуемых. Когда позднее они должны были отдать свои анкеты одной из двух женщин, почти все они избегали той, что походила на экспериментатора (вы наверняка сами без труда вспомните случаи негативной или позитивной реакции на человека, который вам кого-нибудь напоминал).

Прочие эксперименты подтвердили это явление *приятни/неприятни* по ассоциации. В одном из таких экспериментов университетские студенты должны были дать оценку незнакомым людям. Когда эксперимент проходил в уютной комнате, испытуемые давали более высокую оценку, в запущенном душном помещении оценки были ниже (Griffit, 1970). Во время другого эксперимента участников просили дать оценку людям по фотографии. В одном случае опыт проходил в комфортном, прекрасно обставленном зале с теплым освещением, а в другом — в обшарпанной, грязной темной комнате (Maslow & Mintz, 1956). И вновь теплые чувства, вызванные приятной обстановкой, были перенесены

Б/4 ■ Часть III. Социальные отношения



■ **Рис. 13-5. Приятнь по ассоциации.** После общения с дружелюбной ведущей эксперимента испытуемые отдавали предпочтение похожей на нее женщине (А), а не другой, лишенной черт сходства с ведущей (Б). Испытуемые, столкнувшиеся с недружелюбием экспериментатора, напротив, отдавали предпочтение непохожей на нее женщине.

на тех людей, которым давалась оценка. Элайн Хатфилд и Уильям Уолстер (Elaine Hatfield & William Walster, 1978) сделали практические выводы из всех этих исследований: «Романтические обеды, поездки в театр, вечера, проведенные в кругу семьи, и отпуска — все это очень важно. Если вы дорожите вашими отношениями, важно, чтобы у обеих сторон эти отношения продолжали ассоциироваться с чем-то хорошим».

Эта незамысловатая теория привлекательности: нам нравятся те, кто нас чем-либо вознаграждает, и те, кто ассоциируется у нас с вознаграждением, — отчасти дает нам возможность понять, что способствует возникновению влечения.

■ *Близость* является большим преимуществом. Затраты времени и сил на получение вознаграждения в виде дружеских отношений тем меньше, чем ближе живет или работает симпатичный вам человек.

■ Нам нравятся *привлекательные* люди, потому что, как правило, мы воспринимаем их как носителей и других прекрасных черт и считаем, что, ассоциируясь с этим человеком, мы выигрываем в глазах окружающих.

■ Если у других *сходная* с нашей точка зрения, мы чувствуем себя вознагражденными, потому что предполагаем, что нравимся этим людям. Более того, те, кто разделяют наши взгляды, помогают нам обосновать их. В особенности же нам нравятся те, кого нам удалось сделать своими единомышленниками (Lombardo & others, 1972; Riordan, 1980; Sigall, 1970).

■ Нам нравится, когда мы нравимся, и любим, когда нас любят. Таким образом, приятнь, как правило, чувство обоюдное.

#### **РАВНОЕ УЧАСТИЕ (СООТВЕТСТВИЕ)**

Если оба партнера в своих взаимоотношениях вольно или невольно преследуют

своекорыстные интересы, дружба умрет. И потому наше общество учит нас придерживаться принципа взаимовыгодного обмена, который Элайн Хатфилд, Уильям Уолстер и Эллен Бершайд (Elaine Hattfield, William Walster & Ellen Berscheid, 1978), рассматривая проблему привлекательности, назвали принци- Глава 13. Влечение и близость ■ 575



«Я отдаю предпочтение тому, кто избегает близости, совсем как я».

Равное участие:

состояние, при котором «доход» каждого участника от взаимоотношений пропорционален его «вкладу». Обратите внимание: справедливость отнюдь не означает всегда равного «дохода».

~~ ~

пом *равного участия*: то, что вы и ваш партнер получаете от ваших взаимоотношений, должно быть пропорционально тому, что каждый из вас в них вкладывает. Если два человека получают одинаковые доходы, они должны вносить и равный вклад: иначе кто-нибудь из них почувствует несправедливость. Если они оба чувствуют, что их доходы соответствуют капиталу и усилиям, которые каждый из них вкладывает в общее дело, тогда оба они испытывают чувство равноправного партнерства.

Незнакомцы и случайные знакомые поддерживают равновесие отношений, обмениваясь услугами: одолжи мне свои конспекты, а потом я дам тебе свои. Я приглашаю тебя к себе на вечеринку, а ты пригласишь меня к себе. Те же, кто находятся в длительных связях, включая соседей по комнате и влюбленных, не считают нужным действовать по принципу: «Сегодня ты дашь мне то-то, а завтра—я тебе», то есть платить вечеринкой за вечеринку, конспектами — за конспекты (Berg, 1984). Они чувствуют себя свободнее, когда поддерживают баланс с помощью самого широкого спектра взаимных услуг («Слушай, ты не подкинешь мне на денек свои конспекты? Заходи, а? Заодно пообедаем вместе») и в конце концов перестают следить, кто кому должен.

Не будет ли нелепостью полагать, что дружба и любовь коренятся в честном обмене вознаграждениями? Разве мы в ответ на просьбу любимого человека не даем ему то, что нужно, ничего не ожидая взамен? Действительно, люди, состоящие в длительных гармоничных отношениях, не беспокоятся о сиюминутном равновесии. Маргарет Кларк и Джудсон Миллз (Margaret Clark & Judson Mills, 1979, 1993; Clark, 1984, 1986) утверждают, что люди даже стара-

«Любовь — это самая изощренная форма интереса к самому себе». Холбрук Джонсон 576 ■ Часть III. Социальные отношения

ются *избегать* подсчета выгод, полученных или недополученных при обмене. Когда мы помогаем своему хорошему другу, мы не нуждаемся в немедленной выплате долга. Если кто-то приглашает нас на обед, мы медлим с ответным приглашением, чтобы человек не посчитал, что нами движет просто желание погасить социальную задолженность. Подлинные друзья с готовностью оказывают помощь даже в тех случаях, когда не может идти речи ни о какой компенсации затрат (Miller & others, 1989). Люди, состоящие в

счастливым браке, не нуждаются в подсчете того, сколько они дают и сколько получают (Buunk & Van Yperen, 1991).

В экспериментах со студентами Мэрилендского университета Кларк и Миллз нашли подтверждение тому, что отсутствие расчета является характерной чертой дружбы. Обмен услугами по принципу «баш на баш» укрепляет расположение людей друг к другу, когда их отношения чисто формальны, но сводит их на нет, когда обе стороны ищут дружбы. Кларк и Миллз пришли к выводу, что свадебные контракты, в которых каждая из сторон указывает, что ожидает от партнера, скорее подрывали, чем усиливали чувство любви. Только в тех случаях, когда позитивное поведение человека является добровольным, мы можем приписывать его любви.

Тем не менее принцип равного участия объясняет, почему люди, как правило, вносят равный вклад в романтические взаимоотношения. Помните, что зачастую пары являются «ровней» по привлекательности, общественному положению и прочим параметрам, и если один уступает другому по части привлекательности, то, скорее всего, они не будут ровней и по социальному статусу. Но в целом вклад каждой стороны примерно одинаков. Никто не говорит своему партнеру (и только немногие думают): «Своим большим доходом ты обязан моей красоте». Но во взаимоотношениях, особенно когда они продолжительны, принцип равного участия является правилом.

Люди, состоящие в равноправных отношениях, испытывают большее удовлетворение (Fletcher & others, 1987; Hatfield & others, 1985; Van Yperen & Buunk, 1990). Взаимоотношения, воспринимаемые их участниками как неравноправные, создают дискомфорт: партнер, выигрывающий от подобных отношений, может испытывать чувство вины, а считающий себя обделенным чувствует сильное раздражение. (При наличии склонности к корыстолюбию человек, который остается «в барыше», хуже отдает себе отчет в существовании неравенства отношений.)

Роберт Шафер и Патриция Кейт (Robert Schafer & Patricia Keith, 1980) обследовали несколько сотен супружеских пар разных возрастов, обратив особенное внимание на тех, кто считал свой брак довольно «неравноправным», потому что один из супругов слишком мало занимался приготовлением пищи, хозяйством, воспитанием детей и зарабатыванием денег. Неравное участие приносит тяжелый урон: те, кто ощущают неравенство, также испытывают дистресс и депрессию. Во время воспитания ребенка, когда жены зачастую чувствуют себя обделенными, а своих мужей незаслуженно вознагражденными, удовлетворение от брака имеет тенденцию падать. Во время медового месяца и в ту пору, когда дети вырастают и покидают родительское гнездо, супруги, как правило, склонны воспринимать свои отношения равноправными и чувствуют удовлетворение от своего брака. Когда оба партнера не ведут мелочной бухгалтерии взаимных одолжений и вместе принимают решения, шансы на то, что любовь будет длительной и принесет удовлетворение, весьма велики.

Глава 13. Влечение и близость ■ 577

### **САМОРАСКРЫТИЕ**

Самораскрытие:

*обнаружение сокровенных переживаний и мыслей перед другим человеком.*

Глубокие дружеские взаимоотношения отличаются интимной доверительностью. Они дают нам возможность узнать, каковы мы на самом деле, и почувствовать, что нас принимают именно такими. Мы переживаем этот приятный опыт в ситуации счастливого брака или близкой дружбы, то есть при взаимоотношениях, когда настороженность вытесняется доверием и когда мы вольны раскрыть себя без страха потерять чью-то любовь (Holmes & Rempel, 1989). Такая связь характерна для взаимоотношений, которые покойный Сидни Джу-рард назвал «самораскрытием» (Derlega & others, 1993). По мере того как взаимоотношения развиваются, самораскрывающиеся партнеры все больше и больше обнаруживают себя друг другу; их знания друг о друге доходят до последних глубин. Когда у нас нет почвы для такого рода доверительной близости, мы испытываем боль от одиночества (Berg & Peplau, 1982; Solano & others, 1982).

В экспериментах зондировались как *причины*, так и *следствия* самораскрытия. В наших случаях люди более всего склонны к самораскрытию и готовы поделиться самыми

сокровенными соображениями типа: «Что мне нравится и не нравится в себе?» или «Чего я больше всего стыжусь и чем больше всего горжусь?» — и какое влияние оказывают такие откровения на тех, кто говорит и кто слушает.

В наибольшей степени мы раскрываемся в состоянии дистресса<sup>1</sup>, то есть в те моменты, когда испытываем гнев или переживаем тревогу (Stiles & others, 1992). Наиболее важным результатом такого поведения является эффект обоюдного самораскрытия: самораскрытие порождает самораскрытие (Berg, 1987; Miller, 1990; Reis & Shaver, 1988). Наиболее откровенны мы с теми, кто откровенен с нами, но интимная доверительность редко возникает мгновенно. Значительно чаще она развивается естественно, как в танце: я слегка откровенничаю, вы слегка откровенничаете, но самую малость. Затем вы становитесь еще чуточку откровенней, и я отвечаю вам тем же.

Некоторые люди обладают особым талантом вызывать других на откровенность. Они с легкостью вытягивают личные секреты других людей, даже тех, кто, как правило, говорит о себе немного (Miller & others, 1983; Pegalis & others, 1994). Такие люди стараются быть хорошими слушателями. Во время разговора выражение их лица говорит о том, что вас слушают предельно внимательно и, кажется, испытывают удовольствие от беседы (Purvis & others, 1984). Они могут также демонстрировать свою заинтересованность, подкидывая подбадривающие фразы рассказывающему о себе собеседнику. Именно таких людей психолог Карл Роджерс (Carl Rogers, 1980) назвал «провоцирующими слушателями», которые *искренне* говорят о своих чувствах, с готовностью выслушивают откровения других людей и которые являются эмпатическими, сенситивными и рефлексивными слушателями.

Каковы последствия такого самораскрытия? Джулард (Jourard, 1964) утверждает, что сбрасывание масок, откровения о самих себе способствуют за-

Взаимность самораскрытия:

*тенденция к возникновению обоюдной откровенности при доверительном разговоре.*

<sup>1</sup>Дистресс — стресс, оказывающий отрицательное влияние на деятельность человека вплоть до полной ее дезорганизации. (Прим. ред.)

>78 ■ Часть 111. Социальные отношения

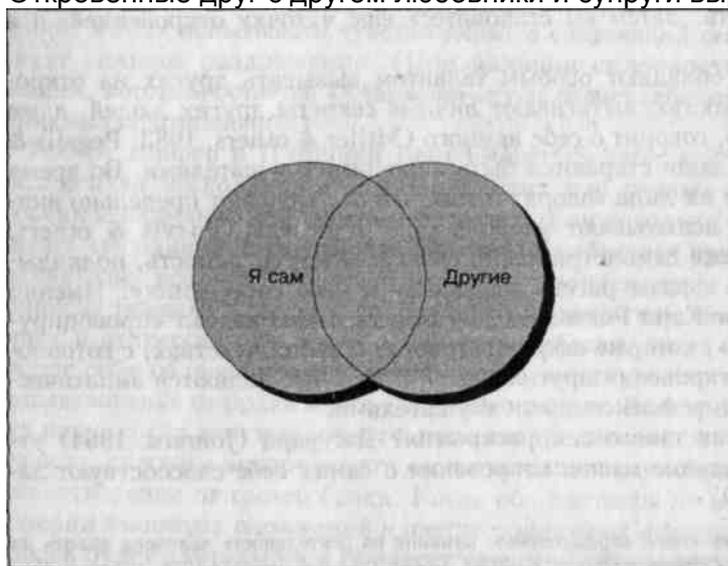
*«Что такое друг? Я вам скажу. Это человек, с которым вы осмеливаетесь быть самим собой».* Фрэнк Крейн, «Определение дружбы»

рождению любви. Он считает, что приятно открыться другому и получить ответную откровенность. К примеру, если у нас есть близкий друг, с которым вы можете обсуждать угрозы нашему представлению о самих себе, это наверняка поможет нам пережить такие угрозы в случае их возникновения (Swann & Predmore, 1985). Подлинная дружба — это такие взаимоотношения, которые помогают нам справиться с проблемами, возникающими при общении с теми, кто нашими друзьями не является. «Когда рядом друг, — писал древнеримский философ Сенека, — мне кажется, что я в одиночестве и посему волен говорить все, что мне вздумается». Брак в своих наилучших проявлениях является именно такой дружбой, скрепленной преданностью.

Хотя интимная доверительность является вознаграждающим фактором, результаты многих экспериментов предостерегают нас от уверенности в том, что самораскрытие автоматически порождает любовь. Все не так просто. Это верно, что мы больше всего любим тех, перед кем раскрылись, и, как правило, нам нравятся те, кто доверился нам (Colins & Miller, 1994), но мы не всегда любим тех, кто чересчур откровенен. Когда едва знакомый человек обрушивает на нас поток интимных подробностей своей жизни, он может показаться нам нескромным, незрелым и даже незаслуживающим доверия (Dion & Dion, 1978; Miell & others, 1979). Однако обыкновенно люди предпочитают открытых, самораскрывающихся людей, а не тех, кто помалкивает. Это особенно верно, когда разговор не мог бы состояться без откровенности. Нам особенно приятно, когда обычно замкнутый человек говорит, что в нас есть что-то такое, что побуждает его к откровенности, и делится конфиденциальной информацией (Archer & Cook, 1986; D. Taylor & others, 1981). Приятно, когда вас считают человеком, которому можно довериться.

Интимно-доверительное самораскрытие — одна из приятных сторон дружеской любви.

Откровенные друг с другом любовники и супруги выражают



■ Рис. 13-6. Любовь — взаимопроникновение самостен: ты становишься частью меня, в я — частью тебя.

Глава 13. Влечение и близость ■ 579

наибольшее удовлетворение своими отношениями и более склонны укреплять их (Berg & McQuinn, 1986; Hendrick & others, 1988; Sprecher, 1987). Как свидетельствует последнее национальное исследование Гэллага по проблемам семьи, 75% семейных пар, в которых супруги молятся вместе (и только 57% пар, которые этого не делают), заявили, что считают свой брак очень счастливым (Greeley, 1991). Среди верующих супругов совместная молитва не что иное, как смиренное, доверительное, идущее от самого сердца обнаружение себя другому. Такие супруги чаще заявляют, что они вместе обсуждают семейные проблемы их брака, что они уважают своего супруга и высоко ценят как любовника. Исследователи также обнаружили, что женщины значительно чаще делятся своими страхами и чаще говорят о своих недомоганиях, нежели мужчины (Cunningham, 1981). Как выразилась Кейт Миллет (Kate Millet, 1975) «женщины экспрессивны, а мужчины репрессивны». Тем не менее нынешние мужчины, в особенности сторонники равноправия полов, похоже, со все более возрастающим желанием обнаруживают свои истинные чувства и испытывают удовлетворение, которое характерно для взаимоотношений обоюдного доверия и самораскрытия. А именно в этом, заявляют Артур Арон и Элейн Арон (Arthur Aron & Elaine Aron, 1994), заключается сущность любви: две половинки соединяются, раскрываются навстречу друг другу и начинают воспринимать себя как единое целое; две половинки, обе из которых, сохраняя свою индивидуальность, участвуют в совместной деятельности, получают удовольствие от взаимного сходства и поддерживают друг друга (рис 13-6).

#### ■ ЗАВЕРШЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ

В 1971 году какой-то мужчина написал любовную записку своей невесте, засунул ее в бутылку и бросил в Тихий океан между Сиэтлом и Гавайями. Десять лет спустя какой-то любитель бега трусцой обнаружил ее на пляже острова Гуам:

*«Даже если к тому времени, как письмо дойдет до тебя, я стану седым и старым, паша любовь все равно будет такой же юной, как сегодня. Возможно, эта записка найдет тебя через неделю, возможно — через многие годы... Если же она никогда не дойдет до тебя, она все равно будет написана у меня в сердце, и я сделаю все, чтобы доказать свою любовь к тебе. Твой муж Боб».*

Женщину, которой была адресована эта записка, разыскали по телефону. Начали читать записку. Женщина разразилась смехом. Чем дольше она слушала, тем сильнее смеялась. «Мы разведены», — наконец произнесла она и бросила трубку.

Действительно, так происходит часто. Большинство людей, сравнивая свои неудовлетворительные отношения с той заботой и обожанием, которые, как им кажется,

бывают не только в сказке, разводятся все чаще и чаще — количество разводов почти вдвое превысило уровень 1960 года. Чуть больше половины американских браков и примерно 40% канадских сегодня заканчиваются разводом. «Живем все дольше, а любим все короче», — саркастически бросил Ос Гинее (Os Guinness, 1993, с. 309).

Социолог Норвал Гленн (Norval Glenn, 1991) проанализировал результаты опросов тысяч американцев с 1972-го по 1988 год. Он проследил судьбы бра-

580 ■ Часть III. Социальные отношения



ков, заключенных в начале 1970-х годов. К концу 1980-х только треть счастливых новобрачных избежали развода и по-прежнему заявляли, что «они очень счастливы». Учитывая некоторую переоценку собственного супружеского благополучия, все-таки легче сказать опрашиваемому, что вам повезло со своим избранником, чем наоборот, — Гленн пришел к заключению, что «реальное количество счастливых браков... видимо, не превышает 25%». Основываясь на национальном опросе 1988 года, организация Гэллага приходит к такому же нерадостному заключению: две трети взрослых в возрасте от 35 до 54 лет развелись, живут порознь или близки к этому (Colasanto & Shriver, 1989). Если так будет продолжаться и впредь, «наша нация вскоре дойдет до того, что основным опытом взрослых станет нестабильность супружеских отношений». Виндзорский дом хорошо знаком со всеми перипетиями современного брака. Сказочные браки принцессы Маргарет, принцессы Анны и принца Чарльза рухнули. Счастливые улыбки сменились угрюмыми взглядами. Сара Фергюсон вскоре после того, как она в 1986 году вышла замуж за британского принца Эндрю, с восторгом воскликнула: «Он такой умный, такой обаятельный, такой красивый. Я обожаю его!» Эндрю ответил на ее эйфорическое восклицание: «Она самое лучшее, что есть в моей жизни». Шесть лет спустя Эндрю понял, что все ее друзья — «обыватели», Сара поняла, что ее муж — «грубиян», и они сообща решили, что все, хватит (Time, 1992).

### **КТО РАЗВОДИТСЯ?**

Количество разводов широко варьируется от страны к стране. Ежегодно разводится от 0,01% общего числа населения в Боливии, на Филиппинах и в Испании до 4,7% в самой склонной к разводам стране в мире — в Соединенных Штатах. Чтобы прогнозировать уровень разводов в том или ином обще-

Глава 13. Влечение и близость ■ 581

стве, надо представлять себе его шкалу ценностей (Triandis, 1994). В индивидуалистических культурах (где любовь — прежде всего чувство и люди задают себе вопрос: «Что подсказывает мое сердце?») разводы — более частое явление, чем в коммунальных культурах (где любовь — это прежде всего социальные обязательства и люди спрашивают себя: «Что скажут другие?»). Развод также зависит от того, кто соединяется в браке (Fergusson & others, 1984; Myers, 1995b; Tzeng, 1992). Люди обычно остаются в браке, если они:

- стали супругами в возрасте не моложе 20 лет;
- оба выросли в стабильном доме с двумя родителями;

- встречались в течение длительного периода времени до женитьбы;
- хорошо обеспечены и примерно с одинаковым образованием;
- имеют хорошую работу и стабильный доход;
- живут в маленьком городке или на ферме;
- не имели сожителя и не забеременели до брака;
- верующие;
- одного возраста, вероисповедания и образования.

Ни одного из этих условий само по себе не достаточно для стабильного брака. Но если ни одно из этих условий не соблюдается, можно почти с полной уверенностью утверждать, что брак распадется. Если же в браке соблюдены все эти условия, то вероятность, что супруги проживут вместе до самой смерти, велика. Англичане, возможно, были правы, когда утверждали еще несколько столетий тому назад, что глупо считать временное опьянение страстной любовью — достаточным основанием для принятия решения о заключении брака. В супруги нужно выбирать человека, к которому испытываешь прочное чувство дружбы и с которым у тебя общее происхождение, интересы, привычки и ценности (Stone, 1977).

### **ПРОЦЕСС РАЗЪЕДИНЕНИЯ**

Разрыв связей вызывает возбуждение и постоянные размышления о потерянном партнере. Затем следует глубокое горе, и в конце концов начинается эмоциональное отстранение и возвращение к нормальной жизни (Hazan & Shaver, 1994). Даже недавно разошедшиеся пары, которые давным-давно перестали чувствовать друг к другу привязанность, зачастую с удивлением для самих себя обнаруживают, что испытывают желание оказаться рядом со своим бывшим партнером. Сильные и длительные привязанности редко разрываются в одночасье. Разъединение — это процесс, а не событие.

Любовные пары переживают разрыв тем болезненней, чем сильнее и продолжительней их связь и чем меньше имеется возможных альтернатив (Simpson, 1987). Рой Боумейстер и Сара Уотман (Roy Baumeister & Sara Wotman, 1992), к своему удивлению, обнаружили, что в течение многих месяцев или даже лет люди с большей болью вспоминают о том, что они отвергли чью-то любовь, чем то, что их самих отвергли. Их дистресс возникает из чувства вины за то, что кому-то причинена боль, из чувства подавленности упреками убитого горем

*« Страстная любовь во многих отношениях представляет собою измененное состояние сознания... Во многих штатах ныне существуют законы, по которым человек не должен вступать в брак в состоянии интоксикации... Но страстная любовь — это своего рода интоксикация».* **Рой Баумейстер, «Значения жизни», 1991**

582 ■ Часть МI. Социальные отношения

любownika и от чувства неуверенности в том, как следует себя вести по отношению к бывшему партнеру. Супружеским парам разрыв несет дополнительные потери: шокированные родители и друзья, ограничение родительских прав, ощущение себя виновным в нарушении клятвы. Тем не менее миллионы пар готовы принести эту жертву, лишь бы положить конец болезненной, «убыточной» связи, продолжение которой, по их мнению, сопряжено с еще большими издержками. К числу последних, согласно одному исследованию 328 супружеских пар, можно отнести десятикратное усиление симптомов депрессии, возникающих в ситуации, когда для брака скорее характерен разлад, нежели удовлетворение (O'Leary & others, 1994).

Когда взаимоотношения рушатся, развод не единственный выход. Кэрил Разбалт и ее коллеги (Caryl Rusbult & others, 1986, 1987) исследовали три способа, дающих возможность избежать разрыва отношений. Некоторые люди проявляют лояльность — пассивное, но оптимистическое ожидание улучшения ситуации. Проблемы настолько серьезны, что о них больно говорить, а риск разрыва настолько велик, что лояльный партнер упорно продолжает цепляться за эти отношения, надеясь на возвращение прекрасного былого. Другие же (в особенности мужчины) равнодушно наблюдают за тем, как взаимоотношения продолжают ухудшаться. Когда болезненная неудовлетворенность игнорируется, незаметно подкрадывающийся эмоциональный разрыв неизбежен, когда

партнеры меньше разговаривают и начинают задумываться о жизни друг без друга. В то же время третьи будут открыто выражать свою тревогу и совершать решительные шаги к улучшению взаимоотношений: путем обсуждения проблем, поиска нужного совета и попыток произвести перемены.

Исследования за исследованиями свидетельствуют, что несчастливые супруги проявляют несговорчивость, авторитарность, склонны критиковать и подавлять друг друга. Счастливые пары гораздо чаще соглашаются, одобряют друг друга и смеются (Noller & Fitzpatrick, 1990). Обследовав две тысячи пар, Джон Готтман (John Gottman, 1994) заметил, что не следует думать, что при нормальном браке не возникает конфликтов. Просто для них характерно стремление примирить противоречия и преодолеть критицизм любовью. При удачном браке положительные взаимодействия (улыбки, прикосновения, комплименты, смех) преобладают над негативными взаимодействиями (сарказма-ми, неодобрениями, укорами) по крайней мере в соотношении 5:1.

Счастливые пары учатся, иногда с помощью психологического тренинга, воздерживаться от резкостей и малодушного подливания масла в огонь, учатся честно спорить, излагая свои чувства в неоскорбительной для оппонента манере и деперсонализируя конфликт с помощью реплик типа: «Я знаю, что это не твоя вина». (Markman & others, 1988; Notarius & Markman, 1993; Yovetich & Rusbuld, 1994). Улучшатся ли неблагоприятные взаимоотношения, если партнеры согласятся *поступать* так, как это делают счастливые пары? Реже упрекать и критиковать, чаще одобрять и соглашаться, временами воздерживаться от выражения своего недовольства, ежедневно молиться или играть вместе? Коль скоро установки формируются поведением, то, может быть, чувства закрепляются поступками?

Джоан Келлерман, Джеймс Льюис и Джеймс Лэрд (Joan Kellerman, James Lewis & James Lard) заинтересовались, действительно ли определенные действия порождают определенные психические состояния. Они знали, что страстно любящие друг друга партнеры часто обмениваются продолжительными

Глава 13. Влечение и близость ■ 583

взглядами (Rubin, 1973). А не будут ли подобные взгляды пробуждать чувства у тех, кто не связан любовными отношениями? Чтобы это выяснить, они попросили незнакомых друг с другом мужчин и женщин в течение двух минут внимательно смотреть либо на руки, либо в глаза друг другу. Когда участники эксперимента были опрошены порознь, те, кто смотрели друг другу в глаза, сообщили о возникновении расположения к напарнику. Симулированная любовь возымела свое действие.

Исследователь Роберт Стернберг (Robert Sternberg, 1988) полагает, что путем выражения любви в словах и поступках страсть только что зародившегося романа может перерасти в длительную любовь:

*«Живите счастливо даже после всего. Это отнюдь не миф. Чтобы это стало реальностью, счастье должно опираться на различные конфигурации обоюдных чувств. Пары, которые надеются, что их страсть продлится вечно и их близость останется такой неизменной навсегда, ждет разочарование... Мы должны постоянно работать над пониманием, созданием и воссозданием наших любовных взаимоотношений. Взаимоотношения похожи на здания, которые со временем начинают рушиться, если их не поддерживать и не подправлять. Мы не можем надеяться на то, что взаимоотношения сами о себе позаботятся, как мы не можем этого ожидать от архитектурного сооружения. Наоборот, это мы должны нести ответственность за качество построенных нами взаимоотношений и заботиться о их долговечности».*

При наличии всех необходимых психологических ингредиентов супружеского счастья: доброго расположения духа, социальной и сексуальной близости, умения в равной степени отдавать и получать эмоциональные и материальные ресурсы — становится возможным поспорить с французской пословицей: «С любовью исчезает время, а со временем исчезает любовь». Требуется усилие, чтобы воспрепятствовать угасанию любви. Требуется усилие, чтобы выкроить время на обсуждение событий дня. Требуется усилие, чтобы преодолеть раздоры и перебранки, а вместо этого дать друг другу

спокойно высказать все свои обиды, тревоги и мечты. Требуется время, чтобы превратить взаимоотношения в «бесклассовую утопию социального равенства» (Sarnoff & Sarnoff, 1989), когда оба партнера не ведут учета взаимных одолжений, вместе принимают решения и наслаждаются жизнью. К тем, кто склонен к созданию отношений, строящихся на равноправии, доверительности, взаимной поддержке, может прийти чувство безопасности, радости, прочной дружеской любви. Как объяснял старый и мудрый Кожаный Конь Плюшевому Кролику:

*«и когда кто-то любит тебя долго-долго и не играет тобой, а любит на самом деле, тогда ты становишься Всамделишным.*

— *А это больно?* — спросил Кролик.

— *Иногда больно,* — ответил Кожаный Копь, который всегда говорил только правду.

— *Но когда ты — Всамделишный, ты о боли и не думаешь.*

— *А как это происходит? Как будто — раз-раз — ключик вставили и завели?* — спросил Кролик — *Или помаленьку?*

— *«Раз-раз» это не происходит,* — ответил Кожаный Копь. — *Ты же становишься, а это ого-го как долго. Да этого и вообще может не случиться — если тебя ничего не стоит поломать, если у тебя повсюду острые края, если с тобой необходимо очень бережно обращаться. Обычно к тому времени, когда ты становишься Всамделишным, шерсть у тебя во многих местах уже вытерта, глаза висят на ниточках, а из швов торчит вата и весь ты уже облезлый и потрепанный. Но в таких делах это совершенно не важно, потому что, когда ты Всамделишный, безобразным ты можешь показаться только тем, кто в таких делах ничего не смыслит».*

384 м Часть III. Социальные отношения

## **РЕЗЮМЕ**

С раннего детства и до глубокой старости центральное место в человеческой жизни занимают его привязанности. Надежными привязанностями, дарящими чувство безопасности, как при прочном браке, отмечены жизни счастливых людей. Это происходит благодаря вознаграждениям, которые нам сулят длительные взаимоотношения: нам нравятся те люди, чье поведение мы находим вознаграждающим или кого мы связываем с вознаграждающими событиями.

Одним из благ дружеской любви является возможность откровенного самораскрытия, состояния к которому приходят постепенно, по мере того как каждый партнер отзывается на все более безоглядную открытость другого. Дружеская любовь, скорее всего, будет продолжаться, когда оба партнера находят ее уравновешенной, когда оба воспринимают себя получающими от этой связи столько же, сколько они вносят в нее.

Зачастую, однако, любовь угасает. Поскольку уровень разводов неуклонно растет, исследователи уделяют серьезное внимание выявлению симптомов возможного распада супружеских отношений и изучению процесса, посредством которого пары либо расторгают, либо перестраивают свои взаимоотношения.

## **ГЛАВА 14**

### **АЛЬТРУИЗМ: ПОМОЩЬ ДРУГИМ**

#### **■ ПОЧЕМУ МЫ ОКАЗЫВАЕМ ПОМОЩЬ?.....588**

Социальный обмен.....588

Социальные нормы.....594

Эволюционная психология.....597

Сравнение и оценка теорий альтруизма.....599

#### **■ КОГДА МЫ ОКАЗЫВАЕМ ПОМОЩЬ?.....601**

Ситуационные влияния: число очевидцев.....601

Ситуационные влияния: оказание помощи, когда это делают и другие 607

Ситуационные влияния: давление времени .....608

Личностные влияния: чувства.....609

Личностные влияния: черты личности .....614

Личностные влияния: религиозность.....616

#### **■ КОМУ МЫ ОКАЗЫВАЕМ ПОМОЩЬ?.....618**

Тендер.....619

Сходство.....	619
■ <b>КАКИМ ОБРАЗОМ МЫ МОЖЕМ УСИЛИТЬ ОКАЗАНИЕ ПОМОЩИ? 621</b>	
Устранение факторов, сдерживающих оказание помощи.....	622
Социализация альтруизма.....	625

586 ■ Часть III. Социальные отношения

Возвращаясь домой в три часа утра 13 марта 1964 года, у самого входа в многоквартирный дом, расположенный в нью-йоркском районе Квинз, хозяйка бара Китти Дженовезе подверглась нападению насильника, вооруженного ножом. Ее пронзительные, полные ужаса крики с мольбой о помощи: «О Боже, он ударил меня ножом! Ради Бога, помогите мне! Помогите!» — разбудили 38 ее соседей. Многие из них подошли к окнам и наблюдали за тем, как в течение 35 минут она пыталась вырваться из рук насильника. И до тех пор пока нападавший не скрылся, никто из них не удосужился вызвать полицию. Вскоре после приезда полицейских женщина умерла.

Почему соседи Дженовезе не пришли к ней на помощь? Неужели они бессердечные люди? Безразличные? И апатичные? Если это так, то таких людей немало. Вы только подумайте над следующим.

■ Эндрю Мормилль был убит ударом ножа в живот в метро по дороге домой. После того как напавшие на него покинули вагон, остальные 11 пассажиров молча наблюдали за тем, как молодой человек умирает от потери крови.

■ Восемнадцатилетняя телефонистка, работавшая в одиночестве, подверглась нападению насильника. Она мгновенно бросилась в бегство, окровавленная и в разорванной одежде выскочила на улицу и стала взывать о помощи. Сорок пешеходов молча наблюдали за тем, как насильник пытался затащить ее обратно в дом. К счастью, поблизости оказались двое полицейских, которые и арестовали нападавшего.

■ Элеанор Бадли во время покупок в магазине случайно упала и сломала ногу. В полубессознательном состоянии, страдая от боли, она умоляла оказать ей помощь. В течение 40 минут мимо нее текли потоки покупателей. В конце концов один таксист помог ей добраться до врача (Darley & Latane, 1968).

Самое шокирующее в этих примерах не то, что люди не оказали помощи, а то, что во всех упомянутых группах (38, 11, 40 человек и сотни людей) не нашлось ни одного человека, кто попытался бы прийти на выручку. Но почему? Неужели и вы, и я в аналогичной ситуации поступили бы подобным образом? Или же стали бы героями, как люди в следующих примерах.

■ Услышав шум и огни приближающегося поезда нью-йоркской подземки, Эверетт Сандерсон спрыгнул на рельсовые пути и бросился спасать четырехлетнюю Мишель де Джебзус, упавшую с платформы. За считанные секунды до подхода поезда Сандерсон швырнул девочку в толпу, стоявшую наверху. Поезд уже входил на станцию, когда он попытался вспрыгнуть на платформу. Первая попытка была неудачной. И только в самый последний момент стоявшим на платформе удалось вытащить его (Young, 1977).

■ В самый разгар лета 1983 года, в два часа дня, футболист команды «Канзас-Сити Чифс» Джо Делейни увидел толпу людей, собравшихся вокруг огромного водоема. Трое мальчишек вошли в воду, не зная, что буквально через несколько шагов дно резко обрывается. Почувствовав, что дна под ногами нет, они стали барахтаться и кричать, прося о помощи. Когда Джо, единственный из всех собравшихся, бросился к пруду, маленький мальчик спросил его: «А плавать вы умеете?» - «Плаваю я неважно, —

Глава 14. Альтруизм: помощь другим ■ 587

признался Джо, — но я должен спасти этих мальчуганов. Если я не всплыву, позови кого-нибудь». Одному из тонувших мальчишек удалось выбраться на берег. Остальные же двое, и вместе с ними Джо Делени, утонули. Позднее их тела вытащили спасатели (Deford, 1983).

■ Инструктор по парашютному спорту Грегори Робертсон и шесть других парашютистов едва успели разомкнуть руки после выполнения в воздухе фигуры сомкнутого круга, как случилась беда. Дебби Уилльямз и другая парашютистка столкнулись головами, причем Дебби потеряла сознание и устремилась к земле со скоростью 160 миль в час. Увидев, что произошло, Робертсон, воспользовавшись потоком воздуха, подобно супермену,

стрелой устремился к ней — и, естественно, к земле — со скоростью 200 миль (около 321 километра) в час. Приблизившись к девушке, он расставил в сторону руки, чтобы снизить скорость, затем ухватился одной рукой за ее привязные ремни, а другой рукой дернул за кольцо ее парашюта, спасая тем самым ей жизнь. В конце концов, буквально за 2000 футов (около 609 метров) до столкновения с землей, ему удалось раскрыть свой собственный парашют и спасти таким образом и свою жизнь (Time-Life, 1994).

■ На холме в Иерусалиме 800 деревьев, высаженных в одну линию, образуют Дорогу праведников. Под каждым деревом лежит плита с именем европейского христианина, спасшего жизнь одного или нескольких евреев во время нацистского холокоста. Эти «праведные иноверцы» знали, что в случае обнаружения беглецов они подвергаются, согласно нацистской политике, той же самой опасности, что и люди, которых они укрывают. Тем не менее многие шли на этот риск (Hellman, 1980; Wiesel, 1985).

Менее драматических актов утешения, заботы и помощи предостаточно: не требуя ничего взамен, люди показывают дорогу, вносят денежные пожертвования, сдают кровь, тратят время. Почему и когда люди совершают альтруистические поступки? И что следует сделать, чтобы уменьшить безразличие и усилить альтруизм? Таковы основные вопросы, которые рассматриваются в этой главе.

*Альтруизм* — это эгоизм наоборот. Альтруист оказывает помощь даже тогда, когда ничего не предлагается взамен да и ожидать ничего не приходится. Классической иллюстрацией этого является притча Иисуса о добром самарянине:

*«Некоторый человек шел из Иерусалима в Иерихон и попался разбойникам, которые сняли с него одежду, изранили его и ушли, оставив его едва живым. По случаю один священник шел тою дорогою и, увидев его, прошел мимо. Также и левит, быв на том месте, подошел, посмотрел и прошел мимо. Самарянин же некто, проезжая, нашел на него и, увидев его, сжалился и, подойдя, перевязал ему раны, возлив масло и вино; и, посадив его на своего осла, привез его в гостиницу и позаботился о нем; а на другой день, отъезжая, вынул два динария, дал содержателю гостиницы и сказал ему: позаботься о нем; и если издержишь что более, я, когда возвращусь, отдам тебе» (Лк. 10, 30 — 35).*

Самарянин проявляет чистый альтруизм. Исполненный чувства сострадания, он отдает совершенно незнакомому ему человеку время, энергию и деньги, не ожидая ни вознаграждения, ни благодарности.

Альтруизм:

*мотив оказания кому-либо помощи, не связанный сознательно с собственными эгоистическими интересами.*

•88 ■ Часть III. Социальные отношения

### **ПОЧЕМУ МЫ ОКАЗЫВАЕМ ПОМОЩЬ?**

*Чтобы понять природу альтруистических поступков, социальные психологи изучают условия, при которых люди совершают подобные деяния. Прежде чем рассматривать результаты экспериментов, давайте подумаем над тем, что мотивирует альтруизм. Три взаимодополняющие теории дают некоторые ответы на этот вопрос.*

### **СОЦИАЛЬНЫЙ ОБМЕН**

Одно из объяснений альтруизма дает *теория социального обмена*: человеческое взаимодействие направляется «социальной экономикой». Мы обмениваемся не только материальными благами и деньгами, но и социальными товарами — любовью, услугами, информацией, статусом (Foa & Foa, 1975). Поступая так, мы используем стратегию «минимакса» — минимизируем (уменьшаем) расходы, максимизируем (увеличиваем) вознаграждение (заслуги). Теория социального обмена отнюдь не утверждает, что мы сознательно рассчитываем на вознаграждение, просто она предполагает, что такие соображения предопределяют наше поведение.

Предположим, что в вашем университетском городке проводится кампания по сдаче крови и кто-то предлагает вам принять в ней участие. Разве вы не будете взвешивать все «за» (чувство вины, неудовлетворения) и «против» (укол иглой, потеря времени, усталость) сдачи крови? Думать о том, что выгоднее — сдавать (чувство удовлетворения от того, что оказал кому-то помощь; бесплатное угощение) или же нет (потеря времени,

ощущения боли и тревоги)? Согласно теории социального обмена и опросам доноров штата Висконсин, проведенным Джейн Ал-лин Пильявин, Доркас Эванс и Питером Каллеро (Jane Allyn Piliavin, Dorcas Evans & Peter Callero, 1982), — такие едва уловимые расчеты предшествуют принятию решения о сдаче крови.

**Теория социального обмена:**

*теория, согласно которой человеческие взаимодействия представляют собой своеобразные сделки, ставящие своей целью увеличить «вознаграждение» и уменьшить «затраты».*

*«Люди не в состоянии оценить хороший поступок до тех пор, пока не почувствуют своей выгоды».* Овидий, «Эпистолы ex Ponto»

**ОКАЗАНИЕ ПОМОЩИ КАК ЗАМАСКИРОВАННЫЙ ЭГОИЗМ**

Вознаграждения, которые мотивируют помощь, могут быть внешними и внутренними. Когда фирмы ради улучшения своего корпоративного имиджа выступают спонсорами или же когда какой-нибудь человек, чтобы получить признание или добиться дружбы, предлагает воспользоваться его услугами, выгода является внешней. Мы даем, чтобы получить. Таким образом, мы больше всего желаем оказать помощь тем, кто привлекателен для нас, тем, чьего расположения мы добиваемся (Krebs, 1970; Unger, 1979).

Выгоды от оказания помощи могут включать внутренние самовознаграждения. Если кто-то поблизости расстроен, мы, как правило, отвечаем эмпатией

**Глава 14. Альтруизм: помощь другим ■ 589**

(сочувствием). Женский крик за окном тревожит и беспокоит нас. Если мы не считаем этот крик шутливым розыгрышем и никак не можем успокоиться, мы можем попытаться выяснить его причину или же оказать помощь, уменьшая таким образом свой дистресс (Piliavin & Piliavin, 1973). Действительно, Деннис Кребс (Dennus Krebs, 1973) обнаружил, что студенты Гарвардского университета, чьи физиологические реакции и самоотчеты свидетельствовали о наибольшем дистрессе в ответ на дистресс других, оказались наиболее склонными к оказанию помощи другим. Как сказал Эверетт Сандерсон, спасший ребенка, упавшего с платформы станции метро: «Если бы я не попытался спасти эту девочку, если бы я стоял столбом, как все остальные, я бы умер в душе. Я бы не смог после этого относиться к себе с уважением». Альтруистические поступки также усиливают наше чувство собственного достоинства. Почти все доноры, которых опросила Джейн Пильявин во время своего исследования, согласились с тем, что сдача крови «заставляет думать о самом себе лучше» и «дает тебе чувство самоудовлетворения».

На основе своих исследований Марк Снайдер, Аллен Омото и Джил Клэри (Clary & Snyder, 1993) выделили следующие шесть причин, которые объясняют, почему люди добровольно оказывают помощь, например, ухаживая за больными СПИДом:

- знание: желание лучше понимать людей или чему-то научиться;
- карьера: расширить перспективы получения работы, благодаря полученному опыту и связям;
- социальная приспособляемость: стать частью какой-нибудь группы и добиться одобрения;
- защита своего Я: уменьшение чувства вины или избавление от личных проблем;
- увеличение уважения: укрепление чувства собственного достоинства и уверенности в себе;
- выражение ценностей: действие в соответствии с общечеловеческими ценностями и забота о других.

Поскольку только функция выражения ценностей дает объяснение самоотверженному альтруизму, подобный анализ «прибылей» и «издержек» может показаться оскорбительным. В защиту этой теории, однако, можно задать следующие вопросы: а разве не благодаря человечности мы получаем удовольствие от оказания помощи другим; разве не благодаря ей наше поведение по большей части не антисоциально, но «просоциально»; разве не поэтому мы обретаем удовлетворение, когда дарим любовь? Насколько было бы хуже, если бы мы получали удовольствие только служа своим

собственным интересам.

«Все это так, — могут согласиться некоторые читатели, — но все-таки разве теория социального обмена не делает акцент на том, что оказание помощи никогда не является чисто альтруистическим поступком, так что мы называем его альтруистическим только потому, что выгоды от него просто не бросаются в глаза? Если мы оказываем помощь кричащей женщине, то благодаря этому мы можем добиться общественного одобрения, уменьшить собственные страдания или же подняться в своих собственных глазах. Так является ли такой поступок действительно альтруистическим?» Это наводит мысль на выполненный Б. Ф. Скиннером (B. F. Skinner, 1971) анализ альтруизма. Мы уважаем людей за их хорошие поступки, считает Скиннер, только тогда, когда мы

ТJТ£» МП-Ф-£1М ГVЛ1,СТ^«ИТТ. ОТУ nrtrЛТТtVU IVTta ПЛЪЯГНЯРМ  
ТТПРГТГЧТЬТР 4ТНУ ТТ1ПГТРИ МХ

590 ■ Часть III. Социальные отношения

### **Эгоизм:**

*мотивация (вероятно лежащая в основе всякого поведения) к тому, чтобы улучшить свое | собственное благо-| получение. Противопо ложна альтруизму, который ставит своей целью 1 увеличение благополучия других.*

внутренними диспозициями только тогда, когда нам не хватает внешних объяснений. Когда же внешние причины очевидны, мы исходим из них, а не из особенностей личности. Есть, однако, и слабая сторона в теории социального обмена: эта теория с легкостью опускается до простого указания причины. Если какая-то девушка добровольно решила принять участие в программе обучения старших медсестер, так и хочется «объяснить» ее поведение тем удовлетворением, которое она получает от своей деятельности. Но подобное указание выгоды задним числом ведет к объяснениям по кругу. «Почему она добровольно пошла на это?» — «Из-за внутреннего удовлетворения». — «А почему вы считаете, что она получила внутреннее удовлетворение?» — «Зачем же ей тогда добровольно идти на это?» Вот из-за этого недостатка теория эгоизма — идея о том, что личный интерес мотивирует все поведение, — стала пользоваться дурной славой.

Чтобы избежать подобного циклического объяснения, нам следует рассмотреть вознаграждения (выгоды) и затраты независимо от альтруистического поведения. Если общественное одобрение мотивирует оказание помощи, то эксперименты должны показать нам, что, когда за оказанием помощи следует одобрение, помощь усиливается. И это действительно так и происходит (Staub, 1978). Более того, анализ затрат и выгод свидетельствует и о другом. Он говорит о том, что пассивные свидетели, наблюдавшие за тем, как насильник пытался втащить в дом телефонистку, отнюдь не были апатичными. На самом деле они наверняка испытывали сильное потрясение, но были парализованы страхом возможных потерь в случае их вмешательства.

### **ЭМПАТИЯ КАК ИСТОЧНИК ПОДЛИННОГО АЛЬТРУИЗМА**

Действительно ли люди, спасающие других, доноры и волонтеры Корпуса мира, всегда руководствуются мотивами бескорыстной заботы о других? Или же ими всегда движут определенные личные интересы, как, например, снижение дистресса или освобождение от чувства вины?

Авраам Линкольн разъяснил этот философский вопрос во время разговора с одним из своих попутчиков во время путешествия в почтовой карете. После того как Линкольн привел доводы в пользу того, что эгоизм толкает на совершение всех хороших поступков, он обратил внимание на то, что свинья, мимо которой как раз проезжала карета, производит ужасный шум. Ее поросята упали в пруд и тонули. Линкольн попросил кучера остановиться, выпрыгнул из кареты, бросился к пруду и вытащил поросят. Когда он вновь уселся на свое место в карете, его собеседник заметил: «Ну, Эйб, скажи-ка, какое отношение имеет эгоизм к тому, что только что произошло?» — «Да что ты, Бог с тобой, Эд, самое прямое. Я бы целый день не смог успокоиться, если бы проехал мимо и оставил бы бедную свинью волноваться за своих крошек. Я сделал это, чтобы успокоиться. Неужели ты этого не понимаешь?» (F. C. Sharp, цит. по: Batson & others, 1986). Еще совсем недавно психологи согласились бы с Линкольном. Они согласились бы со скептиками, которые, обращая внимание на страсть экс-президента Джимми Картера

все свое свободное время посвящать  
Глава 14. Альтруизм: помощь другим ■ 591

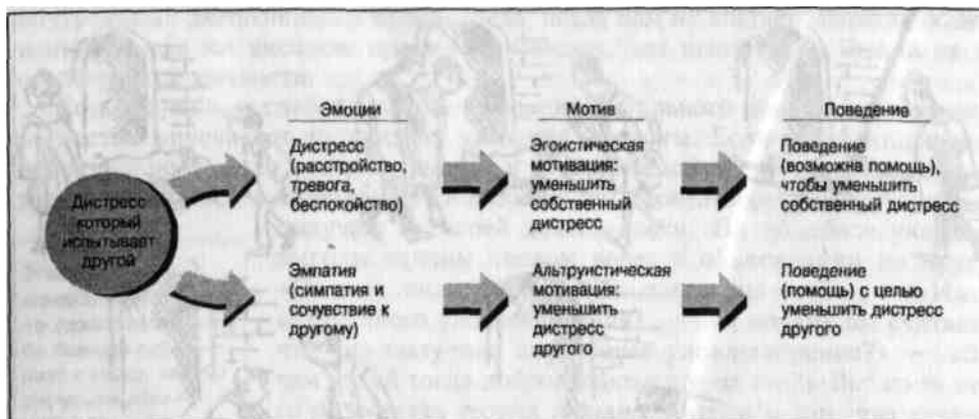


Мы никогда не знаем, что даст нам оказание помощи человеку «состоянии дистресса. делу строительства домов для бедных, реставрации трущоб Атланты и его стремление выступать миротворцем между разными странами, пытались понять, что лежало в основе всех этих добрых поступков — может быть, страстное желание получить Нобелевскую премию мира?

Психолог Даниэл Батсон (Daniel Batson, 1991, 1995) утверждает, однако, что на наше стремление оказывать помощь влияют соображения как эгоистического, так и бескорыстного характера (рис. 14-1). Огорченные чем-либо, мы стремимся облегчить наши страдания, либо уклоняясь от неприятных ситуаций (как священник и левит), либо оказывая помощь (как самарянин). А в тех случаях, когда мы чувствуем привязанность к кому-нибудь, подчеркивает Батсон с коллегами, мы также испытываем эмпатию (сочувствие). Любящие родители страдают, когда страдают их дети, и ощущают радость вместе с ними: эмпатия отсутствует у истязателей детей и у других людей, склонных к жестокости (Miller & Eisenberg, 1988).

Когда мы испытываем эмпатию (сочувствие), мы обращаем свое внимание не столько на наш собственный дистресс, сколько на страдания других. Подлинное сочувствие и сострадание мотивируют нас помогать другому человеку в его собственных интересах. Такая эмпатия возникает естественным путем. Даже младенцы одного дня от роду начинают плакать сильнее, когда слышат, как плачет другой ребенок (Hoffman, 1981). В родильных домах плач одного ребенка иногда вызывает целый хор плачущих голосов. Похоже, мы появляемся на свет с врожденным чувством эмпатии.

Зачастую дистресс вместе с эмпатией побуждает к действиям по преодолению того или иного кризиса. В 1983 году люди наблюдали по телевидению, как лесной пожар в Австралии стер с лица земли сотни домов близ Мельбурна. Позднее Пол Амато (Paul Amato, 1986) изучил денежные и имущественные пожертвования и обнаружил, что те, кто испытывал злобное недовольство или пренебрежение, пожертвовали меньше, чем те, кто испытал ЛИСТ-



■ Рис. 14-1. Эгоистический и альтруистический пути оказания помощи.

Наблюдение дистресса других может вызвать у наблюдающего смешанные чувства, включающие фокусированный на себя дистресс и фокусированную на других эмпатию. Исследователи считают, что дистресс вызывает эгоистические мотивы, но они не уверены, что эмпатия может вызывать только чисто альтруистические мотивы.

ресс (были потрясены и захворали) или эмпатию (сочувствие и тревогу за судьбу пострадавших). Великодушие детей также изменяется и зависит от их способности к дистрессу и эмпатии. Джордж Найт вместе со своими коллегами из университета штата Аризона (George Knight & others, 1974) обнаружил, что шести-девятилетние дети чаще других огорчаются, когда кто-то опечален или подвергается издевательствам. После просмотра видеофильма о сгоревшей девочке эти сочувствующие дети проявляют наибольшее великодушие, когда им представляется возможность внести часть заработанных ими в ходе исследований средств в пользу детей, пострадавших от пожаров.

Чтобы отделить эгоистическое стремление к уменьшению собственного дистресса от альтруистической эмпатии, исследовательская группа Батсона провела изучение того, что вызывает эмпатию. Затем исследователи обратили внимание на то, будут ли встревоженные люди уменьшать свой собственный дистресс путем уклонения от ситуации или же они придут на помощь другому человеку. Результаты последовательно свидетельствовали об одном: эмпатия людей в этом случае увеличивается, они обычно идут на оказание помощи.

Во время одного из этих экспериментов Батсон со своими коллегами (1981) заставлял студенток Канзасского университета наблюдать за молодой женщиной, страдающей от якобы полученного удара электрическим током. Во время паузы в эксперименте явно расстроенная жертва заявила экспериментатору, что в детстве упала на электрифицированную ограду и с тех пор стала чувствительной к ударам электрическим током. Сочувствуя, экспериментатор предложил одной из наблюдавших студенток (истинных объектов опыта) занять место испытуемой и принять на себя оставшиеся удары током. До этого половине студенток, принимавших участие в эксперименте, внушили, что страдающая женщина — родственная им душа в плане ценностей и интересов (тем г>аммм vnrТТН4Нп их эмпатию). Лоугих же заставили поверить, что их участие

Глава 14. Альтруизм: помощь другим ■ 593

в эксперименте закончилось, поэтому им в любом случае наблюдать за страданиями женщины не придется. Тем не менее их эмпатия возросла. По существу, все эти студентки-наблюдатели готовы были занять место жертвы.

Можно ли считать это чистым альтруизмом? Марк Шаллер и Роберт Чи-альдини (Mark Schaller & Robert Cialdini, 1988) сомневаются в этом. Чувство эмпатии к пострадавшему просто ухудшает настроение, считают они. В одном из своих экспериментов они убеждали людей, что их печаль уменьшится, если попытаться вызвать у себя другое настроение, например слушая пленку с записью комедии. При таких условиях люди, испытывающие эмпатию, не особенно были склонны к оказанию помощи. Шаллер и

Чиальдини пришли к заключению, что, если мы ощущаем эмпатию, но знаем, что что-то еще может улучшить наше настроение, мы вряд ли будем оказывать помощь.

Другие данные показывают, что подлинный альтруизм может существовать исключительно в следующих случаях.

■ Эмпатия вызывает оказание помощи только тогда, когда люди считают, что другие получат необходимую им помощь (Dovidio & others, 1990).

■ Люди, у которых возросла эмпатия, окажут помощь даже тогда, когда уверены, что никто не узнает об их помощи. Их участие продолжается до тех пор, пока человеку не будет оказана помощь (Fultz & others, 1986).

■ Люди иногда настаивают на оказании помощи пострадавшему, даже когда полагают, что их плохое настроение временно вызвано каким-либо лекарством депрессивного действия (Schroeder & others, 1988).

■ Чувствуя, что эмпатия пробуждает альтруизм, люди порою стараются избегать ситуаций, вызывающих эмпатию, чтобы была возможность уйти от чрезмерного включения в них (Shaw & others, 1994).

Если суммировать сказанное, каждый согласится с тем, что некоторые действия по оказанию помощи являются явно эгоистическими (чтобы заслужить одобрение или избежать наказания) или почти эгоистическими (стремлением облегчить внутренний дистресс). А существует ли третий тип оказания помощи — альтруизм, просто нацеленный на увеличение чьего-либо блага (когда создание благосостояния для самого себя выступает лишь в качестве побочного продукта)? Является ли оказание помощи, вызванное эмпатией, источником такого альтруизма? Чиальдини (1991) и его коллеги Марк Шаллер и Джим Фульц (Jim Fultz) сомневаются в этом. Они отмечают, что ни один эксперимент не может исключить всех возможных эгоистических мотивов оказания помощи. Но после проведения примерно 25 экспериментов по изучению соотношения эгоизма и эмпатии Батсон (1991, 1995) и другие (Dovidio, 1991; Staub, 1991; Wallach & Wallach, 1983) пришли к выводу, что некоторые люди действительно заботятся о благосостоянии других, а не о своем собственном.

Во время вьетнамской войны 63 солдата получили медали славы за то, что спасли своих товарищей от гибели при взрыве (Hunt, 1990). Большинство из них входило в состав небольших боевых групп. Боль-

*«Каким бы эгоистичным ни казался человек, в его природе явно заложены определенные законы, заставляющие его интересоваться судьбой других и считать их счастье необходимым для себя, хотя он сам от этого ничего не получает, за исключением удовольствия видеть это счастье».* Адам Смит, «Теория моральных чувств», 1759

#### 4 ■ Часть III. Социальные отношения

##### **ЗА КУЛИСАМИ**

«В возрасте 14 лет я получил психологическую травму, когда наша семья переехала из Ванкувера, в Британской Колумбии, в Калифорнию. Я опустился от положения председателя судейской коллегии в моей неполной средней школе до объекта всеобщих насмешек из-за моей одежды, акцента и поведения. Те качества, которых я добился, занимаясь боксом, вскоре стали создавать мне совершенно иную репутацию, чем в Канаде. Я опускался все ниже и ниже, пока, после нескольких столкновений с законом и временного содержания в исправительных учреждениях для несовершеннолетних, я не был арестован за управление автомобилем в состоянии наркотического опьянения. Я сбежал из тюрьмы, автостопом добрался до лагеря заготовщиков леса в штате Орегон и в конце концов вернулся в Британскую Колумбию. Меня приняли в университет на испытание, я закончил его с лучшими результатами в нашей группе, добился стипендии Вудро Вильсона и был принят в Гарвардский университет.

Беспокоясь о своей репутации в Калифорнии, я все о себе рассказал, и мне пришлось пережить последовавшее за этим публичное обсуждение. Меня простили главным образом благодаря той огромной поддержке, которую я получил от многих людей. Я

посещал Гарвард, а три года спустя мне предложили место ассистента профессора. В конце концов я вернулся в Британскую Колумбию и возглавил факультет психологии университета Симона Фрейзера. И хотя мне довольно неприятно вспоминать о своем прошлом, я рассказываю о нем ради людей с такими же препятствиями на жизненном пути, чтобы побудить их не сдаваться. Мне пришлось приложить значительные усилия для того, чтобы осознать, что такое мое поведение определяется необходимостью понять, почему я пошел несправедливым путем. Мой интерес к альтруизму подпитывался великодушием тех, кто помог мне преодолеть мое прошлое. Ныне я работаю над теорией самовосприятия».

*ДЕННИС КРЕБС (Dennis Krebs), университет Симона Фрейзера*

шинство из них закрыли своим телом неразорвавшиеся гранаты. Поступив так, 59 солдат погибли. В отличие от прочих альтруистов (например, 50 000 неевреев, которые, как сейчас считается, спасли от нацистов 200 000 евреев), у этих солдат не было времени испытать чувство стыда за свою трусость или задуматься о вечной благодарности за самопожертвование. И тем не менее что-то толкнуло их на такой поступок. Со всей своей энергией и изобретательностью современные социальные психологи исследуют и обсуждают вопрос о том, какова же причина такого поведения.

### **СОЦИАЛЬНЫЕ НОРМЫ**

Зачастую мы оказываем помощь другим отнюдь не потому, что сознательно высчитали, что такое поведение в наших интересах, а просто потому, что нечто говорит нам, что мы должны поступить именно так. Мы должны помочь въехать новому соседу. Мы должны выключить свет в автомобиле, когда припарковались. Мы должны вернуть бумажник тому, кто его потерял. Мы должны защищать наших боевых товарищей от возможной гибели или ранения. Нормы (как вы, вероятно, помните по главе 6) — это общественные ожидания. Они предписывают нам определенное поведение, определенные жизненные обязанности. Исследователи, занимающиеся изучением поведения людей, оказывающих помощь, выделили две социальные (общественные) нормы, которые мотивируют альтруизм.

Глава 14. Альтруизм: помощь другим ■ 595

Норма взаимности:

*ожидание того, что люди, скорее всего, окажут по/ночь, а не навредят тем, кто им помог.*

### **НОРМА ВЗАИМНОСТИ**

Социолог Алвин Гоулднер (Alvin Gouldner, 1960) утверждает, что всеобщим моральным кодом является *норма взаимности*: нам следует не наносить вред, а оказывать помощь тем, кто оказывает помощь нам. Гоулднер полагает, что эта норма так же универсальна, как запрет на кровосмешение. Мы «вкладываем» свои усилия в других и ожидаем дивидендов. Почтовые переводы и пожертвования нередко включают в себя небольшие денежные суммы от отдельных лиц и их визитные карточки, поскольку многие жертвователи надеются получить ответную благодарность. Политикам известно, что тот, кто оказывает услугу, может рассчитывать на ответную. Норма взаимности касается даже брака. Иногда человек вкладывает больше, чем получает, но по прошествии длительного времени он может надеяться, что установится определенный баланс взаимодействия. Во всех таких взаимодействиях получение без отдачи нарушает норму взаимности.

Эта норма наиболее явно касается взаимоотношений равных с равными. Те, кто не считает себя зависимыми от кого-либо или стоящими ниже их по положению, особенно чувствуют необходимость отвечать взаимностью. Если они не могут этого сделать, они могут почувствовать, что, принимая помощь, они подвергают себя опасности или роняют свое достоинство. Таким образом, в отличие от людей с низким чувством собственного достоинства, они с большей неохотой ищут помощи (Nadler & Fisher, 1986). Что же касается людей, которые явно находятся в зависимом положении и не в состоянии ответить взаимностью, — детей, сильно обедневших, калек и прочих, неспособных в ответ дать столько же, сколько они получают, — нашу помощь мотивирует другая социальная норма.

*«Нет обязанности, в большей степени не допускающей исключений, чем обязанность*

*отвечать добром на добро».*

Цицерон

## **НОРМА СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ**

Норма взаимности напоминает нам о том, что в общественных отношениях должен существовать баланс дарения и получения. Однако, если бы единственной нормой была взаимность, самарянин не был бы Добрым Самарянином. В этой притче Иисус имел в виду нечто явно более гуманное, то, что нашло недвусмысленное выражение в другой его заповеди: «Ибо если вы будете любить любящих вас, какая вам награда? ...А Я говорю вам: любите врагов ваших» (Мф. 5, 46, 44).

Вера в то, что люди должны оказывать помощь тем, кто в ней нуждается, безотносительно к возможной выгоде в будущем, является *нормой социальной ответственности* (Berkowirz, 1972b; Schwartz, 1975). Именно эта норма побуждает людей, например, поднять книгу, которую уронил человек на костылях. В Индии, в сравнительно коллективистской культуре, люди поддерживают норму социальной ответственности более твердо, чем на индивидуалистическом Западе (Miller & others, 1990). Они выказывают желание оказать помощь даже тогда, когда отсутствует непосредственная угроза жизни нуждающегося или когда он не принадлежит к числу их полстпенников.

Норма социальной ответственности:

*ожидание, что люди будут помогать тем, кто от них зависит.*

..... ■ ■ ————— ■ —~

■ Часть III. Социальные отношения

### **ЗА КУЛИСАМИ**

«Пытаясь дать ответ на вопрос о соотношении альтруизма и эгоизма — способны ли мы, люди, на подлинную заботу друг о друге или же мы заботимся только о себе, — я, можно сказать, вернулся к своей исходной точке. Это один из тех вопросов о природе человека, которые я часто задавал самому себе: сперва — когда в колледже изучал философию, а позднее — в духовной семинарии, где я изучал теологию. Когда мы с Джей Коук стали исследовать эмоциональную реакцию людей на необходимость выступить свидетелями в пользу других, я понял, что мы подходим к философской и теологической загадке, требующей немало времени для своего решения. Я пришел в волнение от сознания того, что если мы сможем установить, что реакции обеспокоенных (встревоженных) людей являются искренними, а не просто прикрытой формой эгоизма, то мы сможем пролить новый свет на основной вопрос о природе человека».

*К. ДЭНИЭЛ БА ТСОН (С. Daniel Batson), Канзасский университет*

Эксперименты показывают, что даже тогда, когда оказывающие помощь остаются неизвестными и не ожидают никакой благодарности, они зачастую помогают нуждающимся лицам (Shotland & Stebbins, 1983). Однако они обычно применяют норму социальной ответственности лишь выборочно — по отношению к тем, чьи нужды, по всей видимости, возникли не вследствие их собственной нерадивости. В особенности это характерно для политических консерваторов, у которых эта норма выглядит следующим образом: дайте людям все, что им необходимо, если они являются жертвами обстоятельств, таких как природные бедствия. В этом случае обязательно будьте великодушными. Если же жажется, что эти люди сами создали свои собственные проблемы — ленью, безнравственностью или недалекостью, — они должны получить то, что заслуживают. Ответные действия, таким образом, тесно связаны с атрибуциями. Если мы приписываем возникшую нужду не поддающейся контролю затруднительной ситуации, тогда мы оказываем помощь. Если же мы считаем, что она — результат поступков самого человека, справедливость требует, чтобы мы не оказывали помощи. Мы говорим, что человек сам во всем виноват (Weiner, 1980).

Представьте себе, что вы — один из студентов университета штата Висконсин и принимаете участие в эксперименте, проводимом Ричардом Барнзом, Уильямом Айксом и Робертом Киддом (Richard Barnes, William Ickes & Robert Cidd, 1979). Вам звонит некий «Тони Фриман» и заявляет, что учился вместе с вами в подготовительной группе для

поступающих на факультет психоло-

*Когда 18-месячная Джессика Макклур упала в заброшенный колодец глубиной в 22 фута, рабочим из города Мидлэнд, штат Техас, понадобилось два с половиной дня, чтобы освободить ее. Движимые чувством социальной ответственности, спасители «малышки Джессики» работали по 24 часа в сутки.*

Глава 14. Альтруизм: помощь другим ш 597

гии. Он говорит, что нуждается в помощи при подготовке к предстоящему экзамену, а ваше имя он выписал из классного журнала. «Даже не знаю, что делать. Лекции я записал довольно плохо, — объясняет Тони. — Я знаю, что мог бы записать и лучше, но иногда я чувствую себя не в своей тарелке, поэтому от большинства моих записей нет особого толку». Посочувствуете ли вы Тони? Пойдете ли вы на жертву и одолжите ему свои лекции? Если вы такой же, как все студенты в этом эксперименте, вы будете менее склонны оказать помощь Тони, чем если бы он просто сказал, что его проблемы возникли не по его вине. Итак, когда люди нуждаются в нашей помощи, мы, если не обвиняем их самих в возникших трудностях, руководствуемся нормой социальной ответственности.

### **ЭВОЛЮЦИОННАЯ ПСИХОЛОГИЯ**

Третье объяснение альтруизма вытекает из эволюционной теории. Как можно вспомнить из содержания глав 6 и 13, эволюционная психология настаивает на том, что сущностью жизни является сохранение рода. Гены заставляют нас действовать так, чтобы максимально увеличить возможность их выживания. Когда наши предки умирали, их гены продолжали жить.

Если судить по названию популярной книги Ричарда Докинза (Richard Dawkins, 1976) «Ген эгоизма», эволюционная теория представляет уничижительный образ человека — образ, который психолог Дональд Кампбелл (Donald Campbell, 1975a, 1975b) назвал биологическим подтверждением идеи о наличии глубоко укоренившегося в человеке «первородного греха», заставляющего людей пекься только о своих интересах. Гены, которые побуждают отдельных людей действовать бескорыстно в интересах других, не выживут в ходе эволюционного соревнования. Генетический эгоизм, таким образом, настраивает нас только на два вида бескорыстного или, точнее, побуждающего к самопожертвованию альтруизма: защиту рода и поиску взаимной выгоды.

### **ЗАЩИТА РОДА**

Наши гены заставляют нас заботиться о тех, с кем мы имеем кровное родство. Так, одной из форм самопожертвования, которая действительно способствует сохранению генов, является самозабвенная любовь к своим детям. Родители, которые благополучие своих детей ставят выше собственного, скорее передадут свои гены следующим поколениям, нежели родители, игнорирующие своих детей. Как заметил Дэвид Бараш (David Barash, 1979, с. 153), «гены помогают себе тем, что симпатизируют только самим себе, даже если находятся в разных телах». Хотя эволюция одобряет альтруизм по отношению к детям, дети имеют меньшую заинтересованность в выживании генов своих родителей. Таким образом, родители, как правило, более преданы своим детям, чем дети своим родителям. Наши родственники являются носителями тех же генов в той пропорции, насколько они биологически нам близки. Вы делите *палппинч тпик* генов с

*«Павшие герои не имеют детей. Если самопожертвование будет происходить на протяжении нескольких поколений, то можно ожидать, что те гены, благодаря которым становится возможным героизм, будут постепенно исчезать во всей популяции», т Е. О. Уилсон, 1978, с. 152-153*

)8 ■ Часть III. Социальные отношения

вашими братьями и сестрами, одну восьмую — с вашими двоюродными братьями и сестрами. Это заставило биолога-эволюциониста Дж. Б. С. Холдейна шутливо заметить, что он пожертвовал бы собой не ради брата, а ради трех братьев или же девяти двоюродных братьев. Холдейн не удивился бы, узнав, что по сравнению с двуййцевыми близнецами генетически идентичные близнецы более склонны к взаимопомощи (Segal, 1984).

Дело не в том, что, прежде чем оказать помощь, мы интересуемся генетическим родством, а в том, что мы запрограммированы природой оказывать помощь близким

родственникам. За спасение родственника никогда не вручается медаль за героизм. И это вполне отвечает нашим ожиданиям. Но вот чего мы не ожидаем (и поэтому высоко ценим) — так это альтруизма, подобного тому, который был проявлен нашим героем из метро Эвереттом Сандерсом, а именно когда рискуют ради спасения совершенно чужих людей.

У нас также имеются общие гены со многими людьми. Все голубоглазые люди имеют определенные общие гены. Но как мы определяем людей, в которых преобладают наши гены? На примере голубоглазых можно предположить, что один из ответов следует искать в общих физических особенностях (Ryshton & others, 1984). Кроме того, на предшествующих этапах эволюции общие гены были характерны для соседей, а не для чужестранцев. Так не по этой ли причине мы биологически запрограммированы поступать более альтруистично по отношению к тем, кто похож на нас, и к тем, кто живет рядом с нами? Сложившийся под давлением природных бедствий и других угрожающих жизни ситуаций порядок, определяющий, кому следует оказывать помощь в первую очередь, вряд ли удивил бы эволюционного психолога: сперва молодые, потом старики; члены семьи, а потом друзья; соседи и только уж потом незнакомцы (Burnstein & others, 1994; Form & Nosow, 1958).

Некоторые эволюционные психологи говорят, что мы должны также учитывать этнический внутригрупповой фаворитизм — источник бесконечных исторических и современных конфликтов (Rushton, 1991). Е. О. Уилсон (E. O. Wilson, 1978) отмечает, что *отбор по принципу родовой принадлежности* — фаворитизм по отношению к тем, у кого такие же гены, как и у нас, — является «противником цивилизации. Если поведение человеческих существ в значительной степени определяется... предпочтениями в пользу своих родственников и своего племени, то всемирная гармония невозможна» (с. 167).

### **ВЗАИМНОСТЬ**

Генетический эгоизм также предопределяет действия в соответствии с принципом взаимности. Один организм оказывает помощь другому, считает биолог Роберт Триверс (Robert Trivers), потому что ожидает в ответ оказания помощи (Binham, 1980). Дающий надеется, что позднее станет получающим, а нежелающий ответить взаимностью будет наказан: обманщиков, отступников и предателей презирает весь мир.

Акты взаимности лучше всего проявляются в малых, изолированных группах, в которых человек часто встречается с людьми, которым оказывает помощь. Если летучая мышь-вампир в течение дня или двух остается без еды, -

### **Отбор по принципу родовой принадлежности:**

*теория, согласно которой альтруизм по отношению к близким родственникам как модель поведения был отобран в ходе эволюции для увеличения возможности выживания общих генов.*

Глава 14. Альтруизм: помощь другим ■ 599

а чтобы умереть от голода ей нужно не более 60 часов, — она обращается к своей сытой соседке, которая отгрызает ей часть проглоченной пищи (Wilkinson, 1990). Мышь-донор делает это действительно добровольно, поскольку теряет меньше часов до наступления голода, чем получает реципиент. Но такая поддержка существует только между знакомыми мышами, которые выступают и дающими и получающими. Те же, кто только берет и никогда ничего не дают взамен, и те, кто не имеет родственной связи с мышью-донором, остаются голодными.

По тем же причинам взаимность сильнее на отдаленных островах Кука, расположенных в южной части Тихого океана, чем в Нью-Йорке (Barash, 1979, с. 160). Небольшие школы, городки, церкви, рабочие бригады и студенческие общежития способствуют возникновению общинного духа, когда люди заботятся друг о друге. По сравнению с людьми, проживающими в маленьких городках или в сельской местности, жители больших городов менее склонны сообщать друг другу о телефонных звонках, передавать по назначению «потерявшиеся» письма, содействовать исследователям, оказывать помощь потерявшимся детям и оказывать прочие небольшие любезности (Hedge & Yosif,

1992; Steblay, 1987).

Если индивидуальный эгоизм неизбежно побеждает в генетическом соревновании, почему же тогда существует безответный альтруизм по отношению к незнакомцам? Что заставляет мать Терезу поступать так, как она это делает? Что побуждает солдат закрывать своим телом нераззорвавшиеся снаряды?

Дональд Кампбелл (Donald Campbell, 1975) дает следующий ответ: человеческие общества разработали этические и религиозные правила, которые выступают тормозами для биологической склонности к эгоизму. Заповеди, такие как «Возлюби ближнего своего», напоминают нам о необходимости уравнивать свои интересы с интересами группы и, таким образом, способствовать выживанию группы. Ричард Докинз (Richard Dawkins, 1976) пришел к аналогичному заключению: «Давайте стараться учить великодушию и альтруизму, потому что мы от природы эгоистичны. Давайте поймем, на что нас толкают эгоистичные гены, потому что только тогда мы сможем, по крайней мере, умерить их воздействие, что невозможно ни для одного биологического вида, кроме человека» (с. 3).

Некоторые эволюционные психологи настаивают на том, что самопожертвование могло также возникнуть при групповом отборе (Wilson и Sober, 1994). Группы предлагают защиту от хищников и от других групп, а также способствуют осуществлению совместной охоты и обработки земель. Таким образом, группы, состоящие из индивидуумов, склонных к взаимному альтруизму, вероятнее всего, должны были выжить.

#### **СРАВНЕНИЕ И ОЦЕНКА ТЕОРИЙ АЛЬТРУИЗМА**

Вы, наверное, уже заметили сходство взглядов на альтруизм, существующее между различными теориями — социального обмена, социальных норм и эволюционной психологии? Совпадения поистине поражают. Как видно из табл. 14-1, каждая теория предлагает два типа просоциального поведения: обоюдный обмен в духе «ты — мне, я — тебе» и, сверх того, не ограниченное никакими условиями оказание помощи. Эти три теории работают на трех взаимодополняющих уровнях объяснения. Если эволюционный

пятиглавый ответ-

0) ■ Часть III. Социальные отношения

■ Таблица 14-1. Сравнение теорий альтруизма

ТЕОРИЯ	УРОВЕНЬ ОБЪЯСНЕНИЯ	КАК ОБЪЯСНЯЕТСЯ АЛЬТРУИЗМ	
		ВЗАИМНЫЙ «АЛЬТРУИЗМ»	ПОДЛИННЫЙ АЛЬТРУИЗМ
социальных норм	социологический	норма взаимности	норма социальной ответственности
социального обмена	психологический	внешние вознаграждения	дистресс — за внутренние вознаграждения за оказание помощи
эволюционная биологический	взаимность	сохранение рода	

стует истине, то наши генетические предрасположенности должны найти свое выражение в психологических и социологических явлениях.

Каждая теория вызывает к логике. Тем не менее каждая из них уязвима и может быть обвинена в спекулятивности и в подгонке объяснения под имевший место факт. Когда мы совершаем действие, зная, что нас ожидает (принцип повседневной жизни «я — тебе, ты — мне»), а затем трактуем его, ссылаясь на процесс социального обмена, на «норму взаимности» или на эволюционную первопричину, мы просто даем объяснение посредством наименования. Трудно спорить с утверждением, что поведение определяется функцией выживания. Однако объяснять такие вещи задним числом

слишком легко. Если мы можем объяснить любое мыслимое поведение после свершившегося факта как результат действия социального обмена, нормы или естественного отбора, то мы не можем опровергнуть эти теории. Задача каждой теории заключается, таким образом, в том, чтобы порождать прогнозы, которые дали бы нам возможность проверить (или опровергнуть) эту теорию.

Эффективная теория также должна давать логически связную схему для обобщения результатов разнообразных наблюдений. По этому критерию все три способа объяснения альтруизма получают высокие оценки. Каждая из них предлагает нам широкие возможности, благодаря которым мы можем понять как причины терпеливой траты времени или средств, так и причины спонтанной помощи, подобной той, что изучалась во время экспериментов, которые будут описаны далее.

### **РЕЗЮМЕ**

Три теории дают объяснение альтруистического поведения. Согласно теории социального обмена, оказание помощи, подобно любому поведению в обществе, мотивируется стремлением минимизировать расходы и увеличить, насколько возможно, доходы. Другие представители этого направления считают, что подлинно альтруистическая обеспокоенность положением других также может мотивировать людей.

Социальные нормы также предписывают нам оказание помощи. Норма взаимности побуждает нас на помощь отвечать помощью, а не вредить тому, кто нам ее оказал. Норма социальной ответственности вынуждает нас оказывать помощь нуждающимся, даже если они не в состоянии ответить тем же, причем в течение всего времени, пока это им необходимо.

### Глава 14. Альтруизм: помощь другим ■ Б01

Эволюционная психология признает два типа альтруизма: преданность роду и взаимность. Однако большинство эволюционных психологов считают, что гены эгоистичных индивидуумов выживут с большей вероятностью, чем гены жертвующих собой личностей, и поэтому общество следует учить альтруизму.

Все эти три теории взаимно дополняют друг друга. Каждая использует психологические, социологические или биологические концепции для объяснения двух типов альтруизма: 1) «альтруизма», основанного на взаимном обмене, и 2) альтруизма, не предполагающего никаких дополнительных условий.

### **■ КОГДА МЫ ОКАЗЫВАЕМ ПОМОЩЬ?**

*Какие обстоятельства побуждают людей к оказанию помощи, а какие нет? Как и почему на оказание помощи влияют число и поведение очевидцев? Их настроения? Черты и ценности личности?*

Социальных психологов всегда интересовало и волновало, почему очевидцы не вмешались при таких событиях, как изнасилование и убийство Китти Дженовезе, поэтому они провели эксперименты, чтобы выяснить, при каких условиях люди оказывают помощь в случае чрезвычайных обстоятельств.

Совсем недавно исследователи расширили границы этого вопроса и захотели выяснить: кто, скорее всего, окажет помощь в обыденной ситуации, например: даст денег, сдаст кровь или пожертвует своим временем? Давайте рассмотрим эти эксперименты. Сперва обратим внимание на обстоятельства, способствующие оказанию помощи, а затем на характеристики людей, оказывающих помощь.

### **СИТУАЦИОННЫЕ ВЛИЯНИЯ: ЧИСЛО ОЧЕВИДЦЕВ**

Пассивность присутствующих при чрезвычайных обстоятельствах заставила общественных комментаторов скорбеть о человеческой «отчужденности», «апатии», «безразличии» и «неосознанных садистских импульсах». Но, относя невмешательство к характерным чертам зевак, мы можем убеждать себя в том, что, как заботливые люди, мы сами оказали бы помощь. Но неужели очевидцы реальных случаев были такими бесчеловечными людьми?

Социальные психологи Бибб Латане и Джон Дарли (Bibb Latanft & John M. Darley, 1970) не были убеждены в этом. Поэтому они инсценировали оригинальные ситуации и выяснили, что только единственный ситуационный фактор — присутствие других людей — в

значительной степени уменьшает возможность вмешательства. К 1980 году было проведено около пятидесяти экспериментов по сравнению помощи, оказанной различными очевидцами — как теми, кто чувствовал, что находится в одиночестве, так и теми, кто считал, что он не один. Примерно в 90% этих сравнений, включающих почти 6000 человек, очевидцы происходящего были более склонны к оказанию помощи, когда считали, что находятся в одиночестве (Latanft & Nida, 1981).

Иногда, когда вокруг много людей, жертва действительно меньше может рассчитывать на получение помощи. Когда Латане, Джеймс Даббз (James Dabbs, 1975) и 145 сотрудников «случайно» роняли монеты или карандаши во время поездки в 1497 лифтах, в 40% случаев им оказали помощь, когда в лифте был один человек, и лишь в 20% случаев, когда в лифтах было шесть пассажи-

### **ЗА КУЛИСАМИ**

«Потрясенные убийством Китти Дженовезе, мы с Биббом Латане встретились за обедом и стали анализировать реакцию свидетелей. Как социальных психологов нас интересовали не личные изъяны «апатичных» индивидуумов, а скорее то, что любой в аналогичной ситуации может поступить так же, как эти люди. К концу обеда мы сформулировали несколько факторов, которые вкупе могли привести к поразительному результату: никто не станет оказывать помощь. Затем мы провели эксперименты по изучению каждого фактора в отдельности и по демонстрации его значимости в чрезвычайной ситуации».

*ДЖОН М. ДАРЛИ (John M. Darley), Принстонский университет*

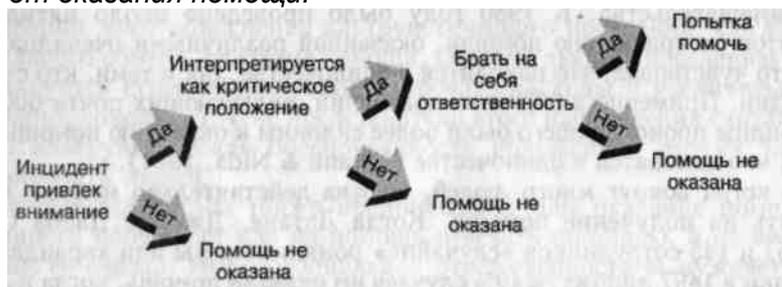
ров. Почему? Латане и Дарли предполагают, что по мере увеличения числа присутствующих каждый очевидец менее склонен замечать происшедшее, менее склонен считать его проблемой или чрезвычайным обстоятельством и менее склонен брать на себя ответственность и оказывать помощь (рис. 14-2).

### **НЕОБХОДИМОСТЬ ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ**

Двадцать минут спустя после того, как Элеанор Брадли упала и сломала ногу на переполненном городском тротуаре, вы подходите к этому месту. Вы смотрите прямо в спину идущих впереди пешеходов (неприлично смотреть на тех, мимо кого вы проходите) и заняты мыслями о том, что ожидает вас днем. Так, может быть, если бы тротуар был совершенно пустым, вы заметили бы пострадавшую женщину?

Чтобы ответить на этот вопрос, Латане и Дарли (1968) попросили студентов Колумбийского университета в комнате, в которой они оставались в одиночестве или же вместе с двумя незнакомцами, заполнить вопросник. Пока студенты отвечали на вопросы (за ними следили из-за зеркальной стены), была инсценирована необычная ситуация: через вентиляционное отверстие в стене в комнату впускался дым. Студенты, оставшиеся в одиночестве, которые во время работы часто с любопытством оглядывались по сторонам, замечали дым чуть ли не сразу же — примерно в течение пяти секунд. Те же, кто находился вместе с другими, продолжали работать, и проходило около 20 секунд, прежде чем они замечали дым.

■ *Рис. 14-2. Сконструированное Латане и Дарли «дерево» принятия решения. Только один путь на дереве ведет к оказанию помощи. На каждом этапе принятия решения присутствие других может побудить человека выбрать «ветвь», ведущую к отказу от оказания помощи.*



### **Глава 14. Альтруизм: помощь другим ■ 603**

#### **ИНТЕРПРЕТАЦИЯ**

Как только мы замечаем что-то непривычное, мы сразу же должны дать этому событию интерпретацию. Представьте себя в комнате, наполненной дымом. Хотя вы и

встревожены, вы не хотите ставить себя в неловкое положение и суетиться. Вы оглядываетесь на других. Они выглядят спокойными, безразличными. Считая, что все, видимо, в порядке, вы пожимаете плечами и возвращаетесь к работе. Затем один из присутствующих замечает дым и, видя ваше явное спокойствие, реагирует подобным же образом. Это еще один из примеров информационного влияния (глава 7). Каждый человек судит о реальности по поведению других.

То же произошло и в рассматриваемом эксперименте. Когда те, кто работали в одиночестве, замечали дым, они обычно в течение какого-то мгновения проявляли колебание, затем вставали, подходили к вентиляционному отверстию, принюхивались, разгоняли рукой дым, вновь проявляли колебание, а затем отправлялись сообщить о происходящем. Яркий контраст такому поведению являли группы из трех человек, не двигавшихся с места. Из 24 человек в восьми группах только один человек сообщил о дыме в течение четырех минут после его появления (рис. 14-3). К концу шестиминутного эксперимента дым был настолько густым, что почти ничего не было видно. Участники эксперимента потирали глаза и кашляли. Тем не менее только в трех из восьми групп нашлось хотя бы по одному человеку, который сообщил бы о возникшей проблеме.

В равной степени интересным было и то, что пассивность групп отразилась на интерпретации происходящего ее членами. Что стало причиной дыма? «Поломка в системе кондиционирования воздуха», «химические лаборатории в здании», «трубы отопления», «газ правдивости». Они предложили много объяснений, но ни один из них не сказал: «пожар». Члены группы, выступавшие в качестве примеров безответственности, влияли на интерпретацию друг друга.

Эта экспериментальная дилемма параллельна дилеммам, с которыми сталкивается каждый из нас. Дикие вопли за окном. Что это? Просто дурачество или же отчаянные крики человека, подвергшегося нападению? А мальчишеские потасовки? Что это? Дружеская буза или же жестокая драка? А человек,

■ *Рис. 14-3. Эксперимент с комнатой, заполненной дымом.*

*Дым, проникавший в комнату, где проводился эксперимент, быстрее заметили те, кто работал в одиночестве, а не в группах из трех человек.*



■ **Часть III. Социальные отношения**

тяжело опустившийся в дверях? Он что — заснул или же серьезно болен и находится, к примеру, в диабетической коме? Наверняка именно этот вопрос вставал перед теми, кто проходил мимо Сидни Брукинс (Goleman, 1993). Бру-кинс, получившая сотрясение мозга в результате побоев, умерла, после того как в течение двух дней пролежала у входа в один из многоквартирных домов Миннеаполиса.

В отличие от опыта с наполненной дымом комнатой, каждая из таких повседневных ситуаций, однако, может представлять опасность для другого человека. Чтобы узнать, проявляется ли *эффект очевидца* в подобных ситуациях, Латане и Джудит Родин (Judith Rodin, 1969) поставили

**Эффект очевидца:**

*открытие, согласно которому человек с меньшей вероятностью будет склонен оказывать кому-либо помощь, когда имеются очевидцы.*

эксперимент, центром которого стала женщина, испытывающая боль. Женщина-

исследователь попросила студентов Колумбийского университета заполнить вопросник, а сама прошла в соседнюю комнату, вход в которую был прикрыт портьерой. Минуты четыре спустя (на самом деле включилась магнитофонная запись) можно было слышать, как она встала на стул, чтобы взять с полки какие-то бумаги. Затем послышался крик, грохот развалив-<sup>ш</sup>шегося стула, и она упала на пол. «О Господи, моя нога... Я... я... не могу пошевелить ею, — зарыдала она. — О... моя лодыжка... Я... не могу сдвинуть эту... штуку... с себя». Только после двухминутных стонов ей удалось обратить на себя внимание тех, кто находился за дверью ее комнаты. 70% студентов, работавших в одиночестве, услышав, что произошел «несчастный случай», заглядывали в кабинет экспериментатора или предлагали ей свою помощь. Среди пар незнакомых друг с другом людей, столкнувшихся с этой чрезвычайной ситуацией, только 40% предложили свою помощь. Те же, кто этого не сделал, явно решили, что ничего серьезного не произошло. «Простое растяжение связок», — посчитали одни. «Мне не хотелось ставить ее в неловкое положение», — заявили другие. Здесь вновь проявляется эффект очевидца: чем больше людей знает о случившемся, тем меньшая доля из них склонна оказывать помощь. Для пострадавшего, таким образом, число очевидцев не является спасением.

То, как люди интерпретируют те или иные события, также оказывает влияние на их реакции на уличные преступления. Организовав инсценировку драки между мужчиной и женщиной, Ланс Шотланд и Маргарет Строу (Lance Shotland & Margaret Straw, 1976) обнаружили, что в происходящее вмешивались 65% очевидцев, когда они слышали, что женщина кричит: «Отстань от меня, я тебя не знаю». Когда же она кричала: «Отстань от меня. Никак не пойму, зачем я вышла за тебя замуж», в ситуацию вмешались только 19% из присутствующих. Избиение супругом, похоже, вызывает меньше беспокойства, чем избиение незнакомцем.

Гарольд Такушьян и Герцель Бодингер (Harold Takooshian & Herzel Bodinger, 1982) предположили, что интерпретации также оказывают влияние на реакцию очевидцев, когда совершаются кражи. Когда они инсценировали сотни автомобильных краж в 18 городах (пользуясь вешалками, чтобы дотянуться до ценного предмета, такого как телевизор или шуба), они были просто потрясены. Менее одного человека из десяти интересовались тем, что они такое делают. Многие, заметив, что происходит, останавливались, наблюдали, ухмылялись или же предлагали помощь. Некоторые явно считали «грабителя» владельцем автомобиля.

Г лава 14. Альтруизм:  $u \cup m u \wedge \cup \cup r u i n m \cup \cup w \ll$

### **ПРИНЯТИЕ НА СЕБЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ**

Неправильная интерпретация не единственная причина невмешательства, вызываемая эффектом очевидца. Даже тогда, когда «грабителем» выступал четырнадцатилетний юноша в поношенной одежде, когда кто-то по очереди вскрывал две соседние машины или когда зеваки видели, что в машину садится совершенно другой человек, а не тот, кто из нее недавно вышел, со стороны нью-йоркцев, как сообщают Такушьян и Бодингер, не последовало никакого вмешательства в происходящее. А что можно сказать относительно тех случаев, когда чрезвычайная ситуация очевидна? Те, кто видел и слышал, как Китти Дженовезе умоляла помочь ей, правильно интерпретировали случившееся, но свет и силуэты людей в соседних окнах подсказали им, что и другие также видят то, что происходит. Это охладило желание предпринимать какие-то шаги.

Некоторые из нас видели, как совершается убийство. Но все мы медлили и не спешили на помощь, когда рядом присутствовали другие. Проезжая мимо автолюбителя, оказавшегося в затруднительном положении, мы скорее окажем помощь тому, кого увидим на сельской дороге, а не на шоссе. Чтобы понять причину бездействия очевидцев в явно критической ситуации, Дарли и Латане (1968) воспроизвели драму Дженовезе. Они разместили людей в отдельных комнатах, откуда участники эксперимента могли бы слышать крики пострадавшей о помощи. Воспроизводя ситуацию, Дарли и Латане попросили студентов Нью-Йоркского университета воспользоваться внутренней громкоговорящей связью между лабораториями и обсудить по интеркому свои проблемы, возникшие в университетской жизни. Они обещали студентам, что никто ничего не узнает и за ними подглядывать не будут. Во время дискуссии выступающие говорили по

очереди. Неожиданно включив свой микрофон, в разговор вмешался экспериментатор, который с необычайной настойчивостью, с трудом выговаривая слова, стал умолять оказать ему помощь, поскольку у него приступ и ему очень плохо.

Из тех, кто считал, что, кроме них, никто этого не слышит, 85% покинули свои помещения и бросились звать на помощь. Из тех же, кто считал, что крики пострадавшего слышали еще четыре человека, только 31% отправились за помощью. А кто никак не отреагировал на происшедшее, были они апатичны и безразличны? Когда экспериментатор пришел сообщить об окончании эксперимента, он не смог найти ответа на этот вопрос. Большинство участников сразу же выразили обеспокоенность. У многих дрожали руки и вспотели ладони. Они были уверены, что произошло что-то чрезвычайное, но не знали, что делать.

После проведения всех этих экспериментов Латане и Дарли попросили их участников ответить на вопрос: повлияло ли присутствие других на их действия? Мы знаем, что наличие других людей оказывает самое драматическое влияние. И тем не менее почти все участники экспериментов отрицали это влияние. Каков был их типичный ответ? «Я знал о присутствии других, но, даже если бы их не было, я поступил бы точно так же». Этот ответ подтверждает известное правило: мы зачастую не знаем, почему мы делаем то, что мы делаем. Вот почему эксперименты, подобные описанным выше, являются такими убедительными. Исследования поведения очевидцев, остающихся в стороне при действительно чрезвычайных обстоятельствах, не вполне прояснили действие эффекта очевидца.

Последующие эксперименты выявили ситуации, когда присутствие других не удерживает людей от оказания помощи. Ирвинг Пильявин с коллегами

#### і ■ Часть III. Социальные отношения

(1969) инсценировал критическую ситуацию в своеобразной лаборатории на колесах. Участниками экспериментов стали 4450 пассажиров нью-йоркского метро, которые понятия не имели о том, что происходит. В каждой из **103** ситуаций некий человек входил в различные вагоны метро и становился прямо в центре, у поручня. Как только поезд отправлялся со станции, этот человек начинал покачиваться, а затем падал. Когда у пострадавшего в руке была палка, ему почти сразу же предлагали помощь несколько человек. Даже когда у него в руке была бутылка, а от него несло алкоголем, ему часто предлагали помощь, причем помощь была особенно быстрой, когда рядом оказывались несколько мужчин. Почему? Может быть, присутствие других пассажиров давало чувство безопасности тем, кто оказывал помощь? Или, может быть, потому, что ситуация была недвусмысленной? (Пассажиры не могли не понять, что происходит.)

Чтобы выяснить это, Линда Соломон, Генри Соломон и Рональд Стоун (Linda Solomon, Henry Solomon & Ronald Stone, 1978) провели эксперименты, во время которых нью-йоркцы не только видели, но и слышали людей в состоянии дистресса, как это было в эксперименте, проводившемся в метро, или же только слышали, как в эксперименте с женщиной, испытывавшей боль (когда ситуация оставляет больше возможностей для различных интерпретаций). Когда причины возникшей ситуации не вызывали сомнений, люди, даже если они были не одни, приходили на помощь, правда чуть-чуть позже тех, кто был единственным очевидцем происходящего. В то же время, когда ситуация характеризовалась неопределенностью, те, кто был в группах, в отличие от свидетелей-одиночек, значительно меньше спешили придти на помощь.

Нью-йоркцы, как и жители других городов, редко оказываются в общественных местах в одиночестве, чем и объясняется, почему горожане менее отзывчивы, чем жители сельской местности. «Усталость от сочувствия» и «сенсорная перегрузка» от столкновения с таким большим количеством людей, нуждающихся в помощи, еще больше удерживают жителей больших городов от оказания помощи. Это объясняет поведение тысяч жителей 36 городов, к которым обратились за помощью Роберт Левайн и его сотрудники (Robert Levine & others, 1994), инсценировавшие различные ситуации: «незамеченное» падение авторучки, просьба разменять банкноту, имитация поведения слепого, которому необходимо перейти дорогу, и т.п. Чем город больше по размерам и по численности населения, тем меньше желающих прийти на помощь.

Во время эксперимента в метро пассажиры сидели лицом друг к другу и могли видеть обеспокоенность на лицах других. Чтобы выяснить, какой эффект оказывает зрительная взаимосвязь, Дарли, Аллан Тегер и Лоренс Льюис (Darley, Allan Teger & Lawrence Lewis, 1973) предлагали испытуемым работать, сидя лицом к лицу или спиной к спине. Во время эксперимента участвующие в нем слышали, как в соседней комнате раздавался грохот и металлические экраны падали на работавшего там человека. В отличие от одиночек, которые почти всегда предлагали помощь, люди, работавшие парами, спиной к спине, почти никогда не реагировали. Те же, кто работал лицом к лицу, по выражению лица своего напарника видели, что тот обратил внимание на происшедшее. Естественно, это приводило к тому, что оба человека решали, **что** ситуация не терпит отлагательства и необходимо вмешаться, то есть такие пары, по существу, в своем желании оказать помощь поступали так же, как и люди, работавшие в одиночестве.

Глава 14. Альтруизм: помощь другим ■ от

И наконец, во всех тех экспериментах, которые мы сейчас обсуждали, действовали незнакомые друг другу люди. А представьте себе, что в одной из подобных ситуаций вы столкнулись с группой друзей. Скажется ли ваше знакомство с кем-то из очевидцев происходящего на разрешении ситуации? Эксперименты, проведенные в двух израильских городах и в Иллинойском университете города Чикаго дали однозначный утвердительный ответ (Rutkowski & others, 1983; Yinon & others, 1982). Сплоченные группы менее сдержаны в оказании помощи, чем отдельные индивиды. Итак, подводим итог: присутствие других людей удерживает от оказания помощи, если причины чрезвычайной ситуации не ясны и если остальные присутствующие являются совершенно посторонними людьми, которые не в состоянии сразу же понять, чего следует ждать от других.

Эти эксперименты вновь подняли вопрос об исследовательской этике. Этично ли заставлять сотни пассажиров метро смотреть, как кто-то падает без сознания? Этично ли поступили исследователи, когда, прервав разговор студентов по интеркому, разыграли сцену с приступом у экспериментатора и вынудили людей решать, стоит ли им прекратить разговор и откликнуться на ситуацию? Стали бы вы возражать против участия в подобном эксперименте? Обратите внимание, что было бы невозможно получить ваше «письменное согласие», в противном случае пришлось бы разрушить весь эксперимент.

В защиту экспериментаторов можно сказать, что они всегда проявляли осторожность, опрашивая участников эксперимента после его проведения. Объяснив суть эксперимента с приступом, наверное самый неприятный опыт из всех, экспериментатор попросил участников опыта ответить на вопросы. Абсолютно все заявили, что поверили в подлинность ситуации и желают принимать участие в подобных экспериментах в будущем. Ни один из участников не сказал, что сердит на экспериментатора. Другие исследователи также сообщают о том, что подавляющее большинство участников подобных экспериментов впоследствии заявляли, что считают свое участие в них не только полезным, но и этически оправданным (Schwartz & Gottlieb, 1981). В экспериментах, проводившихся в реальных условиях, таких как эксперименты в вагоне метро, если «пострадавшему» не оказывалась помощь, то это делал его «сообщник», как бы убеждая очевидцев происшедшего, что и с такой ситуацией можно справиться.

Помните, что социальный психолог имеет обязательства двоякого рода: с одной стороны, он должен защищать участников экспериментов, а с другой — увеличивать человеческое благополучие путем выяснения того, что же оказывает влияние на человеческое поведение. Подобные исследования могут научить нас настороженно относиться к нежелательному влиянию и умело использовать полезное влияние. Этический принцип, таким образом, выступает в следующем виде: защитив благополучие участников экспериментов, социальные психологи выполняют свои обязательства перед обществом, проводя подобные исследования.

#### **СИТУАЦИОННЫЕ ВЛИЯНИЯ: ОКАЗАНИЕ ПОМОЩИ, КОГДА ЭТО ДЕЛАЮТ И ДРУГИЕ**

Если агрессивные модели могут усилить агрессию (глава 12), а безответственные модели — усилить безответственность, то, быть может, модели, провоцирующие помощь, будут способствовать оказанию помощи? Представьте себе, что вы слышите грохот, за которым

следуют стоны и причитания. Если кто-то из

I ■ Часть III. Социальные отношения

присутствующих скажет: «Вот это да. Там что-то случилось. Надо что-то делать», как вы думаете, побудит ли это других к оказанию помощи?

Ответ очевиден: просоциальные модели действительно способствуют проявлению альтруизма. Несколько примеров.

■ Джеймс Брайан и Мэри Энн Тест (James Bryan & Mary Ann Test, 1967) обратили внимание на то, что лос-анджелесские шоферы скорее окажут помощь женщине-водителю, у которой спустила шина, если за четверть мили до этого они видели, как женщине помогают сменить шину.

■ В другом эксперименте Брайан и Тест заметили, что осуществлявшие рождественские покупки в Нью-Джерси бросали деньги в банку для пожертвований в пользу Армии спасения, если видели, что это делают другие.

■ Филипп Раштон и Энн Кампбелл (Philippe Rushton & Ann Campbell, 1977) обратили внимание на то, что взрослые британцы обычно не расположены безвозмездно сдавать кровь, если только к ним не обратились с просьбой, после того как они наблюдали согласие сообщника экспериментатора безвозмездно сдать кровь.

Иногда модели противоречат на практике тому, что они проповедают. Родители, скажем, могут говорить детям: «Делай, как я тебе сказал, а не так, как я делаю». Эксперименты показывают, что на нравственное воспитание детей оказывает влияние как то, что они слышат, так и то, что они видят (Rice & Grusec, 1975; Rushton, 1975). Оказавшись под воздействием лицемеров, они им подражают: делают и говорят то, что делают и говорят «модели».

#### **СИТУАЦИОННЫЕ ВЛИЯНИЯ: ДАВЛЕНИЕ ВРЕМЕНИ**

Дарли и Батсон (Darley & Batson, 1973) выделили еще один детерминант оказания помощи, который упоминается в притче о добром самарянине. И священник и левит были людьми занятыми, важными и, возможно, спешили приступить к выполнению своих обязанностей. На медлительного же самарянина время оказывало меньшее давление. Для того чтобы выяснить, будут ли спешащие люди вести себя так, как это делали священник и левит, Дарли и Батсон с большим мастерством инсценировали ситуацию, описанную в притче. Студенты Принстонской теологической семинарии получили следующее задание. Им давали возможность собраться с мыслями, а затем они должны были направиться в соседнее здание, в студию звукозаписи, чтобы записать короткую импровизированную проповедь (для половины из участников тема ее была основана на притче о добром самарянине). По дороге они проходили мимо опустившегося на пол мужчины, который сидел с поникшей головой, кашлял и стонал. Некоторым студентам, отправляя их в студию звукозаписи, небрежно бросили: «Они будут готовы записывать вас через несколько минут, но вам лучше уже направиться туда». Из этих студентов почти две трети остановились рядом с мужчиной и предложили ему свою помощь. Другим же студентам сказали: «О, вы уже опаздываете. Вы должны были быть на месте несколько минут назад... так что поторопитесь». Из этих студентов только 10% предложили помощь. *«По правде говоря, мы более чем наполовину создаем свой облик благодаря подражанию. Главное — правильно выбрать модель и тщательно изучить ее».* Лорд Честерфилд, «Письма», 18 января 1750 года

#### **Глава 14. Альтруизм: помощь другим ■ 609**

Размышляя над результатами эксперимента, Дарли и Батсон отмечают: *«Человек, который не спешит, может остановиться и предложить помощь другому. Спешащий, скорее всего, пойдет дальше. Как это ни смешно, он, вероятнее всего, не остановится, даже если он спешит рассказать притчу о добром самарянине, тем самым непроизвольно подтверждая ее справедливость. (И действительно, студент-теолог, спешивший, чтобы изложить притчу о добром самарянине, в буквальном смысле этого слова перешел на другую сторону и прошел мимо пострадавшего.)»*

Это одна из наиболее иронических сцен, когда-либо отмеченных в ходе экспериментов по социальной психологии: современный «священник» проходит мимо стонущей жертвы, обдумывая на ходу притчу о добром самарянине.

А может быть, мы несправедливы по отношению к студентам, которые в конце концов спешили оказать помощь экспериментатору? Возможно, они остро сознавали нормы своей социальной ответственности, но она их направляла в разные стороны — в сторону экспериментатора и в сторону пострадавшего. В другой инсценировке ситуации типа «доброе самарянина» Батсон с коллегами (Batson & others, 1978) направили 40 студентов Канзасского университета в соседнее здание для проведения эксперимента. Половине студентов сказали, что они уже опаздывают, а другим — что у них еще много времени. Одна половина студентов полагала, что их участие жизненно важно для экспериментатора, а другая — что это не очень существенно. В результате те студенты, которые, подобно Белому Кролику из «Алисы в Стране Чудес», опаздывали на очень важное свидание, редко останавливались, чтобы помочь. Те же, кто считал, что их участие в эксперименте не имеет особого значения, как правило, останавливались, чтобы оказать помощь.

Можем ли мы из этого заключить, что спешившие студенты — люди бессердечные? Верно ли, что семинаристы замечали дистресс жертвы и сознательно игнорировали его? Нет. В спешке они в полной мере не осознавали ситуацию. Раздраженные, занятые своими мыслями, спешащие, чтобы успеть к назначенному сроку, они просто не имели времени задуматься о человеке, который нуждался в помощи.

### **ЛИЧНОСТНЫЕ ВЛИЯНИЯ: ЧУВСТВА**

Мы с вами рассмотрели, какое воздействие на принятие решения о помощи оказывают внешние влияния — количество очевидцев, подражание, спешка и характеристики человека, нуждающегося в помощи. Нам также необходимо рассмотреть внутренние факторы, такие как эмоциональное состояние или личностные черты того, кто оказывает помощь.

### **СОЗНАНИЕ ВИНЫ**

В течение всей истории человечества сознание вины было очень болезненным чувством, настолько болезненным, что различные культуры институционализировали способы его облегчения, например: принесение в жертву животных и человека, приношение зерна и денег, раскаяние, исповедь, отречение. В Древнем Израиле человеческие грехи периодически возлагались на «козла отпущения», животное, которое, когда его изгоняли в пустыню, уносило вместе с собой ринн люлгкюю (Ire Vaux, 1985).

### **Э ■ Часть III. Социальные отношения**

Чтобы выяснить, какие последствия вызывает сознание вины, социальные психологи вынуждали людей совершать тот или иной грех: лгать, наносить удары, бить по столу, на котором лежали карточки в алфавитном порядке, ломать машину, обманывать. Позднее участникам экспериментов, отягощенным сознанием вины, предлагались различные способы облегчения своей души: исповедоваться, просить прощения у человека, которому нанесен вред, или же совершить добрый поступок, чтобы компенсировать потери. Результаты на удивление схожи: люди готовы па все, что угодно, лишь бы загладить вину и восстановить уважение к самому себе.

Представьте себя в качестве участника одного из таких экспериментов, который проводился среди студентов университета штата Миссисипи Дэвидом Макмилленом и Джеймсом Остином (David McMillan & James Austin, 1971). Вы вместе с другим студентом (причем каждый из вас стремится добиться положительной репутации на своем курсе) приходите для участия в эксперименте. Вскоре после этого в аудиторию входит еще один студент («подсадной»), который заявляет, что он принимал участие в предшествующем эксперименте и вернулся, потому что забыл в аудитории свою книгу. Он заводит разговор, в ходе которого замечает, что суть эксперимента в том, чтобы из нескольких ответов выбрать правильный, которым, как правило, является ответ под пунктом «Ь». После того как этот студент уходит, появляется экспериментатор, который объясняет суть эксперимента, а затем спрашивает: «Участвовал ли кто-нибудь из вас в подобном эксперименте прежде или, может быть, что-то слышал о нем?»

Станете ли вы лгать? Если судить по поведению тех, кто принял участие в этом эксперименте до вас, — а все 100% участников чуть-чуть слукавили, — то ответ будет утвердительным. После того как вы приняли участие в эксперименте (но еще не узнали

его результатов), экспериментатор говорит вам: «Вы можете идти, но, если у вас есть свободное время, я хотел бы попросить вас оказать мне помощь в подсчете баллов по тесту». Допустим, что вы солгали экспериментатору. Как вы думаете, согласитесь ли вы добровольно уделить ему определенное время? Если судить по результатам эксперимента, ответ снова будет положительным. В среднем те студенты, которым не пришлось лгать, смогли уделить экспериментатору только две минуты своего времени. Те же, кто солгал, явно стремились восстановить уважение к самим себе. В среднем они помогли экспериментатору целых 63 минуты. Нравственное значение этого эксперимента хорошо выразила семилетняя девочка, которая во время проведения нами собственных экспериментов такого рода написала: «Не лгите, иначе будете жить с сознанием вины» (и чувствовать необходимость ее смягчить).

Наше страстное желание делать добро после совершения зла отражает как наше стремление уменьшить чувство собственной вины и восстановить представление о самих себе, так и наше стремление иметь положительную репутацию в обществе. Мы тем больше склонны искупать свою вину с помощью предупредительного поведения, чем больше другим известно о наших дурных поступках (Carlsmith & Gross, 1969). Но даже тогда, когда мы виновны только перед самими собой, мы все равно стремимся облегчить сознание вины. Деннис Риган и его коллеги (Dennis Regan & others, 1972) продемонстрировали это в нью-йоркском торговом центре. Они заставляли женщин-покупательниц поверить в то, что те якобы сломали фотокамеру. Несколько минут спустя появлялся еще один сообщник экспериментатора («подсадной»). Он ходил по ма-

#### **Глава 14. Альтруизм: помощь другим ■ 611**

газину с сумкой, из которой что-то капало. Этот человек постоянно попадался на глаза тем женщинам, которых обвинили в порче аппаратуры. По сравнению с другими покупательницами, из которых только 15% обратили внимание «подсадного» на то, что у него из сумки капает, «винов-

#### **« Искренняя исповедь полезна для души». Старая шотландская поговорка**

ные» оказались в четыре раза более сознательными. У «виновных» женщин не было необходимости восстанавливать свою репутацию в глазах этого человека. Следовательно, их стремление помочь лучше всего объясняется их желанием облегчить сознание своей собственной вины. Другие способы облегчения сознания вины, например исповедь, уменьшают стремление к оказанию помощи, вызванное сознанием вины (Carlsmith & others, 1968).

В целом сознание вины дает много хорошего. Каясь, извиняясь, оказывая помощь и стараясь избежать повторения зла, люди становятся более чуткими и стараются поддерживать более тесные отношения друг с другом.

#### **ПЛОХОЕ НАСТРОЕНИЕ**

Если сознание вины способствует усилению стремления к оказанию помощи, не оказывает ли подобное же действие наличие других отрицательных эмоций? Если, будучи расстроены плохой оценкой, вы случайно видите, как кто-то по дороге уронил свои бумаги, будете ли вы более чем обычно склонны оказать помощь? Или же, наоборот, менее склонны?

На первый взгляд результаты экспериментов приводят в недоумение. Люди в плохом настроении (чего можно добиться, если заставить их прочитать или подумать о чем-то печальном) иногда более склонны к альтруизму, а иногда — менее. Такое явное противоречие вдохновляет исследователя попытаться найти его причину. Однако, если приглядеться, можно увидеть, что в этом беспорядке есть определенная закономерность. Во-первых, изучение воздействия отрицательного настроения показывает, что тенденция к уменьшению стремления оказывать помощь, как правило, характерна для детей (Isen & others, 1973; Kenrick & others, 1979; Moore & others, 1973), а к увеличению этого стремления — для взрослых (Aderman & Berkowitz, 1970; Apsler, 1975; Cialdini & others, 1973; Cialdini & Kenrick, 1976). Как вы думаете, почему плохое настроение по-разному сказывается на поведении детей и взрослых?

Роберт Чиальдини, Дуглас Кенрик и Дональд Бауманн (1981; Baumann & others, 1981) считают, что у взрослых альтруизм вызывает чувство удовлетворенности собой,

внутреннего самовознаграждения. Доноры чувствуют себя лучше из-за сознания того, что сдали кровь. Студенты, которые помогли поднять упавшие бумаги, чувствуют себя лучше из-за того, что оказали помощь (Williamson & Clark, 1989). Таким образом, когда взрослый ощущает сознание вины, находится в печали или в другом отрицательном настроении, полезное деяние (или любой поступок, улучшающий настроение) способствует нейтрализации отрицательных эмоций.

Это означает (и эксперименты подтверждают это), что отрицательное настроение не будет способствовать увеличению стремления к оказанию помощи, если у человека уже успело повыситься настроение (он нашел кошелек с деньгами или прослушал на магнитофоне юмористическую запись) (Cialdini & others, 1973; Cunningham & others, 1980; Kidd & Berkowitz, 1976). Подобным

## **2 ■ Часть III. Социальные отношения**

же образом, если люди уверены, что их плохое настроение вызвано приемом лекарств депрессивного действия, они также не склонны к оказанию помощи (Manucia & others, 1984). Повторяем: если оказание помощи может стать способом для поднятия настроения, то опечаленный взрослый может быть способен оказать помощь.

Почему же этого не происходит с детьми? Чиальдини, Кенрик и Бауманн считают, что, в отличие от его значения для взрослых, альтруизм не имеет такого вознаграждающего значения для детей. Маленькие дети, которые читают различные истории, видят, что люди, от которых другим нет никакого толку, так же счастливы, как и те, кто помогает всем. Когда дети становятся старше, их взгляды меняются (Perry & others, 1968). Хотя маленькие дети способны к эмпатии, они не получают такого удовольствия, как взрослые, от оказания помощи; как предположил Чиальдини с коллегами, такое поведение является продуктом социализации.

Чтобы удостовериться в правильности своего предположения, исследователи попросили учеников начальных, средних и выпускных классов вспомнить что-нибудь печальное, а потом воспользоваться шансом и вручить призовые купоны другим детям (Cialdini & Kenrick, 1976). В состоянии печали самые маленькие дети пожертвовали совсем немного купонов, дети постарше — чуть больше, а подростки — намного больше. Похоже, что только они пришли к выводу, что великодушные — в их собственных интересах и способствует улучшению настроения.

Как отмечают исследователи, эти результаты подтверждают ту точку зрения, что все мы рождаемся эгоистами. Но эти результаты также подтверждают и то, что альтруизм возрастает с увеличением возраста, по мере того как дети приучаются видеть окружающее с точки зрения другого человека (Bar-Tal, 1982; Rushton, 1976; Underwood & Moore, 1982).

### **ИСКЛЮЧЕНИЯ ИЗ СЦЕНАРИЯ:**

#### **«ПЛОХОЕ НАСТРОЕНИЕ — ХОРОШИЕ ПОСТУПКИ»**

Следует ли всегда ожидать проявление феномена «плохое настроение — хорошие поступки» среди хорошо социализированных взрослых? Нет. В предыдущей главе мы с вами обратили внимание на то, что одна разновидность плохого настроения — гнев — может вызвать все, что угодно, только не сочувствие. Другим исключением является депрессия, которая характеризуется озабоченностью и погруженностью личности в себя (Carlson & Miller, 1987; Wood & others, 1990). Еще одним исключением является глубокая печаль. Люди, страдающие от потери супруга или ребенка, вне зависимости от того, вызвано это смертью или разводом, часто переживают период сильного погружения в себя, состояния, затрудняющего предоставление помощи другим (Aderman & Berkowitz, 1983; Gibbons & Wiklund, 1982).

При воспроизведении в лабораторных условиях ситуации, когда человек находится в глубокой печали и погружен в самого себя, Уильям Томпсон, Клаудиа Кауан и Дэвид Роузенхан (William Thompson, Claudia Cowan & David Rosenhan, 1980) заставляли студентов Станфордского университета в одиночестве прослушивать магнитофонную запись о человеке, умирающем от рака, причем они должны были вообразить себе, что это их лучший друг противоположного пола. Цель эксперимента заключалась в том, чтобы понять, будет ли

#### Глава 14. Альтруизм: помощь другим ■ блж

какое-либо различие между двумя группами испытуемых. Одни из участников эксперимента должны были сконцентрировать внимание на своих собственных переживаниях:

*«Она (она) может умереть, и вы потеряете его (ее) и никогда не сможете вновь с ним разговаривать. Или, что еще хуже, он будет умирать медленно. И вы понимаете, что каждая минута может стать его последней минутой. Вам придется в течение многих месяцев изображать на лице жизнерадостность, хотя в душе вам не до веселья. Вам придется видеть, как он постепенно умирает, как он наконец отходит в мир иной, а вы остаетесь в одиночестве».*

Другие же должны были задуматься о своем друге:

*«Он все время в постели, все время ждет, просто ждет и надеется, что вдруг что-нибудь произойдет. Все равно что. Он говорит вам, что именно незнание является худшим из всего».*

Исследователи отмечают, что, вне зависимости от того, что было записано на пленке, участники эксперимента были глубоко тронуты и не жалели о том, что приняли в нем участие (за исключением нескольких человек, которым пришлось в течение длительного времени выслушивать, как менялось состояние их воображаемого друга). Повлияло ли настроение студентов Станфордского университета на их готовность оказывать помощь? Когда после эксперимента им была предоставлена возможность анонимно оказать помощь одной аспирантке в ее исследованиях, на это согласились 25% тех студентов, которым пришлось во время эксперимента сконцентрировать внимание на своих собственных переживаниях. Из тех же, кому пришлось задуматься о своем друге, помощь оказали 83%. Обе группы участников, таким образом, в равной степени были тронуты состоянием своего «друга», но более склонными к оказанию помощи оказались те, кому пришлось думать о его состоянии. Короче говоря, принцип «плохое настроение — хорошие поступки» находит свое проявление только в поведении тех людей, чье внимание занято другими. Для этих людей, таким образом, альтруизм является вознаграждающим фактором (Barnett & others 1980; McMillen & others, 1977). Пока опечаленные люди не погружены в самих себя, они отзывчивы и склонны к оказанию помощи.

#### **ХОРОШЕЕ НАСТРОЕНИЕ - ХОРОШИЕ ПОСТУПКИ**

Выходит, счастливые люди не склонны к оказанию помощи? Совсем наоборот. В различной психологической литературе можно найти немало примеров, которые свидетельствуют о том, что люди, пребывающие в хорошем настроении, склонны к оказанию помощи, причем это касается как детей, так и взрослых, независимо от того, что явилось причиной хорошего настроения — успех в каком-то деле, хорошие мысли или просто приятные переживания (Salovey & others, 1991). Одна женщина вспоминает, какие она испытывала чувства после того, как влюбилась:

*«В офисе я едва сдерживалась, чтобы не крикнуть, что я просто без ума от счастья. Работа спорилась. Я совершенно спокойно относилась ко всему тому, что раньше меня ужасно раздражало. И мне очень хотелось помочь, хотелось поделиться своей радостью. Когда у Мэри сломалась машинка, я мгновенно бросилась к пей па помощь. И к кому? К Мэри! К моему бывшему "врагу"! (Теннов, 1979, с. 22).*

*«Странно, но когда мы влюбляемся, мы просто жаждем делать добро всем и каждому».* П. Г. Вудхаус, «Сезон спаривания», 1949

[ т Часть III. Социальные отношения

Были проведены эксперименты, в которых человеку оказывалась помощь — в сборе пожертвований, в поиске нужного документа или просто в помощи женщине, уронившей бумаги. Элис Айзен, Маргарет Кларк и Марк Шварц (Alice Isen, Margaret Clark & Mark Schwartz, 1976) провели эксперимент, в котором их помощница, якобы истратившая на телефонный звонок последние 10 центов и по ошибке набравшая не тот номер, просила людей, к которым она дозвонилась, позвонить по нужному ей номеру, причем упомянутые люди за несколько минут (от 0 до 20) до ее звонка получили бесплатно образцы канцелярских принадлежностей. Как видно из рис. 14-4, их желание передать сообщение

по нужному адресу сохранялось в течение пяти минут после получения канцелярских товаров. Затем, по мере того как их хорошее настроение исчезало, желание оказать помощь уменьшалось.

Если опечаленные люди порой особенно склонны к оказанию помощи, то что толкает на это счастливых людей? Эксперименты показывают, что это явление можно объяснить воздействием нескольких факторов (Carlson & others, 1988). Оказание помощи уменьшает плохое и поддерживает хорошее настроение. Хорошее настроение, в свою очередь, способствует возникновению приятных мыслей и хорошего отношения к самому себе, что предрасполагает нас к хорошему поведению (Berkowitz, 1987; Cunningham & others, 1990; Isen & others, 1978). При хорошем настроении, возникшем в результате получения подарка или ощущения приближающегося успеха, люди более склонны к приятным мыслям и воспоминаниям, что способствует усилению желания оказывать помощь. Положительно мыслящие люди, как правило, становятся и положительными деятелями.

*Вспомните из главы 5, какое влияние оказывает на познавательные способности состояние депрессии в отличие от хорошего настроения.*

### **ЛИЧНОСТНЫЕ ВЛИЯНИЯ: ЧЕРТЫ ЛИЧНОСТИ**

Мы с вами видели, что настроение и ощущение вины самым драматическим образом влияют на альтруизм. А оказывают ли подобное же влияние личностные черты? Ведь наверняка людям типа матери Терезы должны быть присущи какие-то особые черты.



■ Рис. 14-4. Процент согласившихся передать телефонное сообщение в течение от 0 до 20 минут после получения подарка. Из тех, кто подарка не получил, только 10% согласились помочь.

### Глава 14. Альтруизм: помощь другим ■ 615

В течение многих лет социальные психологи оказывались не в состоянии отыскать такую единственную черту личности, которая позволяла бы предсказать альтруистическое поведение и давала бы возможность прогнозировать ситуации, способствующие возникновению чувства вины или определенного настроения. Слабая взаимосвязь была обнаружена между желанием оказывать помощь и некоторыми личностными характеристиками, такими как потребность в социальном одобрении. Но в целом личностные тесты не в состоянии выявить людей, склонных к оказанию помощи. Недавние исследования спасателей евреев в фашистской Европе привели к подобному же заключению: хотя социальный контекст, безусловно, повлиял на желание оказывать помощь, четко определенного набора альтруистических личностных черт не установлено (Darley, 1995).

Подобный же замкнутый круг представляет и заключение, полученное исследователями конформизма (глава 7): на степень конформности, похоже, также большее влияние оказывает ситуация, нежели измеряемые личностные черты. Хотя, возможно, вы вспомните из главы 2, что то, что мы делаем сейчас, определяется тем, что мы делали раньше. Из большинства опытов по измерению альтруизма вытекает тот факт, что измерение установок и личностных черт, как правило, не позволяет прогнозировать тот или иной конкретный поступок, что, по всей видимости, вступает в яркое противоречие с

продолжающимся всю жизнь альтруизмом матери Терезы. Но зато такие измерения позволяют лучше прогнозировать среднее поведение человека во множестве ситуаций. Исследователи личности ответили на брошенный им вызов, во-первых, тем, что продемонстрировали наличие индивидуальных различий при оказании помощи и показали, что эти различия сохраняются с течением времени и наблюдаются у схожих лиц (Hampson, 1984; Rushton & others, 1981). Во-вторых, исследователи собирают материалы для создания каталога личностных черт, который позволит выявлять людей, склонных к оказанию помощи. Предварительные данные свидетельствуют о том, что высокоэмоциональные, эмпатические и склонные к самостоятельному принятию решений личности более способны к сопереживанию и оказанию помощи (Bierhoff & others, 1991; Eisenberg & others, 1991; Tice & Baumeister, 1985). В-третьих, личностные характеристики влияют на поступки людей в определенных ситуациях (Carlo & others, 1991; Romer & others, 1986; Wilson & Petruska, 1984). Люди с высокой степенью самоконтроля, поскольку они стараются соответствовать тому, чего от них ожидают окружающие, в особенности склонны к оказанию помощи, если они полагают, что это приведет к социальному вознаграждению (White & Cerstein, 1987). Мнение других имеет меньшее значение для интерналыга ведомых личностей с низкой степенью самоконтроля.

Эта взаимосвязь личности и ситуации также проявилась в 172 исследованиях, посвященных изучению проблемы оказания помощи, которые охватили примерно 50 000 мужчин и женщин. Проанализировав результаты этих исследований, Элис Иггл и Морин Кроули (Alice Eagly & Maureen Crowley, 1986) пришли к заключению, что в потенциально опасной ситуации, когда незнако-

*«Существуют... причины, благодаря которым личностные характеристики практически не играют никакой роли в детерминации реакции людей при чрезвычайных обстоятельствах. Вот почему ситуационные воздействия, влияющие на принимаемые решения, играют такую важную роль».*

**Бибб Латане, Джон Дарли, 1970, с. 115**

6 ■ Часть III. Социальные отношения

мым людям необходима помощь (например, прокол шины или падение в метро), мужчины оказывают помощь чаще. (Игли и Кроули также подчеркивают, что из 6767 человек, получивших медаль за героизм при спасении жизни человека, 90% составляли мужчины.) Но в более безопасных ситуациях, таких как добровольное желание оказать помощь при проведении эксперимента или согласие провести время с умственно отсталыми детьми, женщины несколько более склонны к оказанию помощи. Таким образом, тендерные различия взаимодействуют с ситуацией (зависят от ситуации). Кроме того, Игли и Кроули полагают, что если бы исследователи, занимающиеся изучением проявления готовности оказывать помощь, обратили бы внимание не на кратковременные встречи с незнакомыми людьми, а на долговременные тесные взаимоотношения, то они увидели бы, что женщины в значительно большей степени склонны к оказанию помощи.

### **ЛИЧНОСТНЫЕ ВЛИЯНИЯ: РЕЛИГИОЗНОСТЬ**

Поскольку нацистские подводные лодки топили корабли быстрее, чем их успевали заменять объединенные силы союзников, транспортное судно «Дорчестер» с 902 солдатами на борту, выйдя из гавани Нью-Йорка, направилось в сторону Гренландии (Elliot, 1989; Parachin, 1992). Среди тех, кто оставил на берегу встревоженные семьи, были четверо священников: методистский пастор Джордж Фокс, раввин Александр Гуд, ксендз Джон Вашингтон и священник реформатской церкви Кларк Полинг. Примерно в 150 милях от места назначения подводная лодка U-456 засекла «Дорчестер». От удара торпеды судно накренилось так, что ошеломленные люди попадали со своих коек. Поскольку все происходило в темноте, суда сопровождения, не подозревая о разворачивающейся трагедии, продолжали движение вперед. На палубе тонущего корабля царил хаос. Пытаясь спастись, люди в панике выбегали на палубу, забыв о спасательных жилетах, и пытались забраться в уже переполненные шлюпки.

Когда четыре священника поднялись на накренившуюся скользкую палубу, они взяли на себя руководство, вскрыли склад, стали раздавать спасательные жилеты и уговаривать

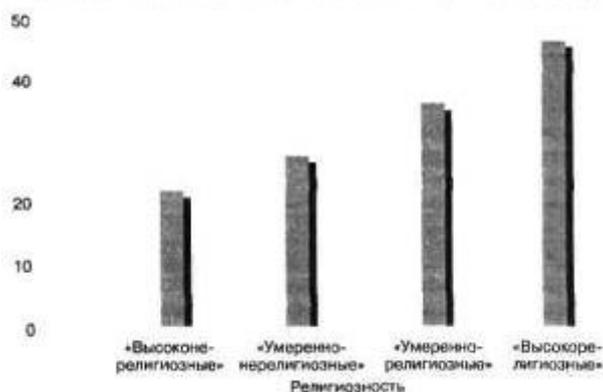
людей прыгать за борт. Когда младший офицер Джон Махоуни повернулся, чтобы вернуть назад перчатки, раввин Гуд ответил: «Не беспокойтесь. У меня две пары». Только позднее Махоуни понял, что у раввина не могло быть лишней пары перчаток, что он отдал свои собственные.

В ледяной, смешанной с маслом воде рядовой Уильям Беднар слышал, как священники призывали к мужеству, и нашел в себе силы выплыть и добраться до спасительного плота. Все еще находясь на борту, Гради Кларк со страхом смотрел, как священники протянули кому-то последний спасательный жилет, а затем совершенно бескорыстно отдали свои. Когда Кларк прыгнул в воду, он оглянулся и увидел незабываемое зрелище: четверо священников стояли, взявшись за руки, и молились — на латинском, еврейском, английском. Другие люди, уже невозмутимые, столпились вокруг них, в то время как «Дорчестер» постепенно погружался в воду. «Это лучшее, что я видел или надеялся увидеть по эту сторону рая», — сказал Джон Ладд, один из 230 спасшихся.

Не является ли героический пример священников подтверждением того, что вера, так или иначе, способствует проявлению мужества и заботы? Большинство исследований альтруизма посвящено спонтанным актам помощи.

#### Глава 14. Альтруизм: помощь другим | 617

Работающие в службах помощи бедным, немощным и престарелым, проценты



30

■ Рис. 14-5. Религия и долговременный альтруизм. Те, кого Джордж Гэллуп (1984) классифицирует как «высокорелигиозных\*», более склонны к работе среди нуждающихся.

Однако в случае отсутствия явной опасности люди, которым присуща некоторая мягкость или даже слабость, более отзывчивы (Trimble, 1993). В настоящее время некоторые исследователи приступили к изучению случаев систематического оказания помощи, таких как движение волонтеров, оказывающих поддержку больным СПИДом, движение «Старший брат — старшая сестра», а также добровольных помощников организаций, обслуживающих университетские городки (Amato, 1990; Clary & Snyder, 1991, 1993; Omoto & others, 1993). Только в тех случаях, когда речь идет о сознательном участии в оказании долговременной помощи, можно говорить о том, что наличие религиозности позволяет прогнозировать альтруизм.

В Эрлгамском колледже Питер Бенсон с коллегами (Peter Benson & others, 1980) выяснил, что религиозные студенты добровольно тратили больше времени на помощь другим в учебе, на участие в общественных работах и на выступления в защиту социальной справедливости, чем студенты, безразлично относящиеся к религии. Среди 12% американцев, которых Джордж Гэллуп (1984) назвал «высокорелигиозными», 46% заявило, что они в настоящее время работают в службах помощи бедным, немощным и престарелым, и это гораздо больше, чем 22% среди людей «высоконерелигиозных» (рис. 14-5). Последующие исследования Гэллапа показали (Colasanto, 1989), что среди тех, кто считал, что религия «не играет важной роли» в их жизни, 28% добровольно принимали участие в благотворительных организациях и в системе социального обслуживания населения; среди тех же, кто считал, что религия «играет важную роль» в их жизни, таковых оказалось 50%. Согласно другому исследованию Гэллапа, 37% посещающих

церковь раз в году и реже и 76% посещающих ее еженедельно заявили, что «справедливо» задумываться о «своем обязательстве перед бедными» (Wuthnow, 1994). Более того, шуточные слова Сэма Левенсона: «Когда приходит время давать, некоторые люди никак не могут остановиться» меньше всего касаются посещающих церковь и синагогу. Согласно обследованию Гэллапа 1987 года, американцы, заявившие, что никогда не посещали церковь или синагогу, в качестве пожертвований внесли 1,1% своих доходов (Hodgkinson & others, 1990). Еженедельно посещающие церковь оказались в два с половиной раза щедрее,

**«Религия — мать филантропии». Эндрю Эмерсон, «Отношение к дающим», 1953**

**о ■ часть in. социальные отношения**

и, таким образом, 24% населения внесли 48% всех пожертвований на благотворительные нужды. Остальные две трети американцев внесли оставшуюся половину. Исследования Гэллапа 1990 и 1992 годов подтвердили эту закономерность. В 1992 году непосещающие церковь внесли пожертвований только 0,6% от общей величины своих доходов (Hodgkinson & Weitzman, 1990, 1992). Посещающие же церковные службы раз или два в месяц внесли 1,6%. Посещающие еженедельно опять внесли вдвое больше, то есть 3,2%. Желание получить общественное и личное признание, возможно, объясняет причины такого великодушия (Batson & others, 1989). Тем не менее связь религиозности с постоянным оказанием помощи имеет существенное значение.

### **РЕЗЮМЕ**

Проявлению альтруизма способствуют различные ситуационные влияния. Чем больше число очевидцев чрезвычайной ситуации: 1) тем, похоже, меньшая доля из них замечает случившееся; 2) тем меньше они склонны рассматривать ее как чрезвычайную и 3) тем меньше они склонны брать на себя ответственность по ее разрешению.

Когда люди более всего склонны оказывать помощь? 1) Когда видят, что другие бросились помогать, и 2) когда они не спешат. Личностные влияния, например настроение, тоже имеют значение. Совершив какой-либо проступок, люди чаще желают оказать помощь, явно надеясь тем самым облегчить чувство вины или же восстановить свой Я-образ. Опечаленные люди также склонны к оказанию помощи. Однако принцип «плохое настроение — хорошие поступки» не имеет места для детей, что дает возможность предположить, что внутреннее вознаграждение за оказание помощи является продуктом более поздней социализации. И наконец, существует потрясающее явление «хорошее настроение — хорошие поступки»: счастливые люди готовы прийти на помощь.

В отличие от таких сильных детерминант альтруизма, как ситуация и настроение, личностные характеристики лишь относительно позволяют прогнозировать оказание помощи. Однако последние данные свидетельствуют о том, что некоторые люди постоянно более склонны к оказанию помощи, чем другие, и что влияние личности или тендера может зависеть от ситуации. Наличие религиозности позволяет прогнозировать долговременный альтруизм, проявляющийся в добровольной деятельности и в благотворительных взносах.

### **■ КОМУ МЫ ОКАЗЫВАЕМ ПОМОЩЬ?**

*Кому мы более всего склонны оказывать помощь? Имеет ли при этом какое-нибудь значение гендер? Или раса? Или вид нужды?*

Рассматривая норму социальной ответственности, мы обратили внимание на тенденцию оказывать помощь тем, кто в ней нуждается, тем, кто ее больше всего заслуживает. Во время эксперимента в метро «пострадавшему» быстрее оказывали помощь тогда, когда у него в руке была палка, а не бутылка со спиртным. Бакалейщики с большей охотой поменяют деньги женщине, если она хочет купить молоко, а не тесто для печенья (Bickman & Kamzan, 1973).

### **Глава 14. Альтруизм: помощь другим ■ 619**

#### **ТЕНДЕР**

Если и в самом деле люди склонны оказывать помощь прежде всего тем, кто в ней больше нуждается, то будут ли женщинам, которых обычно воспринимают как менее способных и более зависимых, помогать чаще, чем мужчинам? В Соединенных Штатах

это действительно так и происходит. Элис Игли и Морин Кроули (Eagly & Crowley, 1986) рассмотрели 35 случаев, когда оказывалась помощь мужчинам и женщинам. (По существу, все эти случаи представляли собой кратковременные столкновения с незнакомцами, нуждающимися в помощи. Как заметили Игли и Кроули, это были те самые ситуации, когда от мужчин ждут рыцарских поступков.)

Когда потенциальными помощниками были мужчины, то «пострадавшие» женщины имели больше шансов получить помощь. Когда потенциальными помощниками были женщины, то помощь в равной степени получали и «пострадавшие» мужчины, и «пострадавшие» женщины. В нескольких экспериментах было показано, что женщины, у которых случились неполадки с машиной (например, спустило колесо), чаще получали предложения о помощи, чем мужчины (Pepper & others, 1973; Pomazal & Clore, 1973; West & others, 1975). Подобным же образом женщины, путешествующие автостопом, чаще получали помощь, чем мужчины или путешествующие пары (Pomazal & Clore, 1973; M. Snyder & others, 1974). Конечно, рыцарское отношение мужчин к одиноким женщинам может быть мотивировано чем-то иным, нежели простым альтруизмом. Поэтому не вызывает удивления тот факт, что мужчины чаще оказывают помощь привлекательным женщинам (Mims & others, 1975; Stroufe & others, 1977; West & Brown, 1975).

Женщины не только получают больше предложений о помощи в определенных ситуациях, но они также чаще обращаются за ней. Они вдвое чаще обращаются к медикам и психиатрам. Именно женщины составляют основную массу тех, кто обращается за советом на радио или в специализированные консультационные центры. Они значительно чаще приветствуют помощь со стороны друзей. Арье Надлер (Arie Nadler, 1991), эксперт Тель-Авивского университета по проблемам поиска помощи, объясняет этот факт тендерными различиями между независимостью мужчин и внутренней зависимостью женщин (глава 6).

### **СХОДСТВО**

Поскольку сходство способствует возникновению чувства приязни (глава 13), которое, в свою очередь, ведет к возникновению желания оказать помощь, мы более расположены к тем, кто похож на нас. Воздействие сходства относится как к нашей одежде, так и к нашим убеждениям. Тим Эмзвиллер с коллегами (Tim Emswiller & others) провел эксперимент, во время которого его помощники, одетые в самую разнообразную одежду, как привычную, консервативную, так и в непривычную, модную, обращались к «нормальным» и «хипповым» студентам университета Пердю с просьбой дать им десятицентовик, чтобы позвонить по телефону. Немногим более половины студентов оказали подобную любезность людям, внешне совершенно непохожим на них. Две трети помогли тем, кто выглядел так же, как и они. Подобным же образом шотландские продавцы испытывали меньше желания разменять деньги тем, кто был в футболке

520 ■ Часть III. Социальные отношения

с надписью в духе сексуальных меньшинств (Gray & others, 1991). Во время президентских выборов 1972 года Стюарт Карабеник, Ричард Лернер и Майкл Бичер (Stuart Karabenick, Richard Lerner & Michael Beecher, 1973) попросили агитирующих в пользу Никсона и Мак-Говерна случайно «уронить» у мест для голосования свои избирательные листовки. Из тех избирателей, кто собирался голосовать за другого кандидата, пришли на помощь немногим более половины, а из тех, кто голосовал за того же самого, более двух третей.

Распространяется ли принцип сходства на расы? В 1970-х годах исследователи занимались этим вопросом и получили весьма противоречивые результаты. Согласно одним данным, сходство в расовом плане имеет значение (Benson & others, 1976; Clark, 1974; Franklin, 1974; Gaertner, 1973; Gaertner & Bickman, 1971; Sissons, 1981). Согласно другим — никакого (Gaertner, 1975; Lerner & Frank, 1974; Wilson & Donnerstein, 1979; Wispe & Freshley, 1971). И все же ряд исследователей, в особенности те, что занимаются изучением ситуаций типа «лицом к лицу», обнаружили, что существует зависимость оказания помощи от расы (Dutton, 1971, 1973; Dutton & Lake, 1973; Katz & others, 1975). Имеется ли какое-нибудь общее правило, которое может свести воедино эти противоречивые результаты?

Не многие хотят казаться людьми с предрассудками. Таким образом, существует возможность того, что некоторые предпочитают людей своей расы, но скрывают этот факт, чтобы не уронить себя в глазах общества. Если это так, подобный расовый уклон проявляется только тогда, когда нежелание оказать помощь представителю иной расы нельзя объяснить чем-то другим. Это и произошло в экспериментах, проведенных Самюэлем Гартнером и Джоном Довидио (Samuel Gaertner & John Dovidio, 1977, 1986). К примеру, когда ответственность за оказание помощи можно было возложить на других очевидцев происшедшего, белые студентки университета Делавера с меньшим желанием оказывали помощь негритянке, нежели белой женщине «в состоянии дистресса». («Я не оказала помощь негритянке, потому что там были другие, кто мог это сделать».) Когда же других очевидцев не было, женщины оказывали помощь в равной мере как черным, так и белым. Общее правило, похоже, выглядит следующим образом: когда принятые нормы поведения четко определены, белые не склонны к дискриминации; когда же нормы двусмысленны или противоречивы, действует правило расового сходства.

Однажды я сам очутился в своеобразной экспериментальной ситуации, которая возникла в реальной жизни. После дружеской встречи в одном из ресторанов Вашингтона, округ Колумбия, я возвращался в свой отель. На пустынном тротуаре ко мне приблизился хорошо одетый, сильно расстроенный мужчина примерно моего возраста и стал умолять меня дать ему доллар. Он объяснил, что только что приехал из Лондона и после посещения музея холо-коста случайно оставил в такси свой бумажник. Так он оказался на мели, а ему нужно 24 доллара, чтобы на такси добраться до своего друга, живущего в пригороде.

— Так за один доллар вы же туда не доедете, — сказал я.

— Я просил у людей больше, но никто мне не помог! — воскликнул он, чуть ли не рыдая.

— Поэтому я подумал, что если буду просить меньше, то смогу набрать на такси.

— А почему не поехать на метро? — спросил я.

#### **Глава 14. Альтруизм: помощь другим ■ 621**

— Станция метро находится в пяти милях от Гринбрайера, куда мне необходимо добраться, — пояснил он. — О Боже, как же мне выбраться отсюда? Если бы вы помогли мне, я бы почтой выслал вам деньги в понедельник.

Так я оказался в ситуации, напоминающей альтруистический эксперимент, проводимый на улице. Поскольку я вырос в городе и часто бывал в Нью-Йорке и Чикаго, я привык к попрошайничеству и никогда не подавал милостыню. Но в то же время я считал себя человеком заботливым. Более того, этот человек совершенно не походил ни на одного попрошайку, с которыми мне когда-либо приходилось сталкиваться. Он был прекрасно одет. Умен. И история его звучала убедительно. И еще — он был очень похож на меня! «Если он лжет, значит, он — проходимец, — сказал я себе, — и давать ему деньги будет глупо, наивно. Если же он говорит правду, а я повернусь к нему спиной, значит, проходимец — я».

Он просил у меня один доллар. Я дал ему тридцать, написал свою фамилию и адрес, он горячо поблагодарил и исчез в ночи.

Когда я пошел дальше, то постепенно стал осознавать — и, как впоследствии выяснилось, так оно и было, — что я свалил дурака. Я жил в свое время в Британии, так почему же я не проверил его знание Англии? Почему я не сходил и не позвонил вместе с ним его другу? Почему я, по крайней мере, не остановил такси и не заплатил таксисту, чтобы отправить его, куда он просил, а просто отдал деньги этому человеку? И почему я, всю свою жизнь не попадавший на удочку жуликам, так сглупил?

Будучи сконфужен, поскольку я привык думать, что не поддаюсь влиянию этнических стереотипов, я вынужден был признать, что на меня повлияло не только его умелое разыгрывание роли представителя определенного социального слоя, но и тот простой факт, что он был похож на меня.

#### **РЕЗЮМЕ**

В кризисных ситуациях, в случаях крайней необходимости женщины скорее получают помощь, нежели мужчины, тем более в том случае, когда эта помощь исходит от мужчин. Женщины также чаще обращаются за помощью. Мы более всего склонны помогать тем,

кто, по нашему мнению, нуждается в помощи и заслуживает ее, а также тем, кто похож на нас.

#### ■ КАКИМ ОБРАЗОМ МЫ МОЖЕМ УСИЛИТЬ ОКАЗАНИЕ ПОМОЩИ?

*Для того чтобы усилить оказание помощи, мы можем воздействовать на те факторы, которые мешают этому. Или же мы можем обучить альтруистическим нормам и социализировать людей, чтобы они воспринимали себя как способных к оказанию помощи.*

Наша цель как социальных ученых — понять человеческое поведение и предложить способы его улучшения. Нас, следовательно, интересует, каким образом открытия, сделанные в ходе исследований, можно использовать для увеличения альтруизма.

622 ■ Часть III. Социальные отношения

#### УСТРАНЕНИЕ ФАКТОРОВ, СДЕРЖИВАЮЩИХ ОКАЗАНИЕ ПОМОЩИ

Один из способов усиления альтруизма заключается в том, чтобы воздействовать на факторы, препятствующие ему. Зная, что спешащие, погруженные в свои мысли люди менее склонны к оказанию помощи, разве не можем мы придумать, как побудить их замедлить движение и обратить внимание на происходящее вокруг? Если присутствие других людей уменьшает у каждого человека чувство ответственности, как мы можем усилить его?

#### УМЕНЬШЕНИЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ, ВОЗРАСТАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Латане и Дарли в своем «дереве решений» (рис. 14-2) описывают дилеммы, возникающие перед очевидцами. Значит, если помочь людям правильно интерпретировать происходящее и взять на себя ответственность, то это будет способствовать их вовлечению в ситуацию. Леонард Бикман со своими коллегами (Leonard Bickman, 1975, 1977, 1979) исследовал это предположение в ряде экспериментов по изучению обстоятельств, при которых люди сообщают о преступлении. В этих экспериментах, происходивших в супермаркете или в книжном магазине, покупатели становились свидетелями того, что совершается кража. Некоторые из них видели признаки, которые должны были сказать им, что происходит кража, и заставить задуматься, как сообщить об этом. Но признаки эти оказывали мало влияния. Другие свидетели слышали, как один из очевидцев говорил: «Нет, вы только посмотрите на нее. Она же совершает кражу. Смотрите, положила себе в сумочку». (После этого «свидетель» отправлялся искать потерявшегося ребенка.) Но по дороге он ненароком бросал (и это слышали другие): «Мы видели это. Нам следует сообщить о случившемся. Это наша обязанность». Брошенных прямо в лицо замечаний оказывалось вполне достаточно, чтобы побудить людей сообщить о преступлении.

Сила личного влияния больше не вызывает сомнения. Роберт Фосс (Robert Foss, 1978) опросил несколько сотен доноров и обнаружил, что люди, сдающие кровь впервые (в отличие от ветеранов), как правило, приходили на пункт сдачи крови по чьему-либо личному приглашению. Леонард Джасон и его сотрудники (Leonard Jason & others, 1984) подтверждают, что личные призывы сдавать кровь более эффективны, чем плакаты и призывы, передаваемые при помощи средств массовой информации, но только в том случае, когда эти призывы исходят от друзей. Невербальные призывы могут также быть более эффективными, когда они персонализированы. Марк Снайдер с коллегами (Mark Snyder & others, 1974) обнаружил, что путешествующих автостопом вдвое чаще берут в машину, если, обращаясь к водителю, они смотрят ему прямо в глаза. Личностный подход, как прекрасно понимал надувший меня жулик, делает человека менее анонимным и более ответственным.

Генри Соломон и Линда Соломон (1978; Solomon & others, 1981) подтвердили преимущества уменьшения анонимности. Они обнаружили, что очевидцы, представившиеся друг другу и назвавшие свое имя, возраст и прочее, скорее окажут помощь больному человеку, чем люди совершенно незнакомые. Точно так же, когда женщина-экспериментатор, уловив взгляд одной покупательницы, тепло улыбнулась ей, прежде чем вступить на эскалатор, эта покупательница, в отличие от других, оказалась более отзывчивой, когда эксперимен-

**Глава 14. Альтруизм: помощь другим ■ 623**

татор воскликнула: «Черт! Я же забыла свои очки. Может ли кто-нибудь сказать мне, на каком этаже продаются зонтики?» Даже самый тривиальный разговор с кем-нибудь («Простите, вы случайно не сестра Сюзи Спир?» — «Нет, не сестра») может позднее способствовать тому, что человек окажет помощь.

Склонность к оказанию помощи возрастает также в том случае, когда человек уверен, что вновь встретится с пострадавшим и очевидцами происшедшего. Джоди Готтлиб и Чарльз Карвер (Jody Gottlieb & Charles Carver, 1980) попросили студентов университета Майами воспользоваться внутрилабораторной громкоговорящей связью по интеркому и представить себе, что они обсуждают проблемы жизни в колледже с другими студентами (на самом деле другие участники дискуссии были записаны на магнитофон). Когда одна из предполагаемых участниц дискуссии поперхнулась и позвала на помощь, к ней на помощь сразу же бросились студенты, которые были уверены, что вскоре они как участники разговора встретятся лицом к лицу. Короче говоря, все, что персонализирует незнакомцев, — личная просьба, зрительный контакт, упоминание чьего-либо имени, предчувствие взаимодействия — все это способствует усилению желания оказать помощь.

Личностный подход заставляет людей лучше понимать самих себя и, вследствие этого, поступать согласно своим альтруистическим идеалам. Вспомните из материала предыдущих глав, что люди начинают лучше осознавать самих себя, когда делают что-либо, глядя в зеркало, а также, что наличие телекамеры усиливает согласованность между установками и поступками. «Деиндивидуализированные» люди, напротив, менее ответственны. Таким образом, обстоятельства, которые способствуют самоосознанию — прозвища, наблюдение и оценка со стороны, сосредоточенное спокойствие, — также способствуют усилению желания оказывать помощь. Шелли Дюваль, Вирджиния Дюваль и Роберт Нили (Shelley Duval, Virginia Duval & Robert Nely, 1979) подтверждают это. Они показывали студенткам университета Южной Калифорнии их изображения на телевизионном экране или же просили ответить на вопросы, касающиеся их личной биографии, а затем этим студенткам представлялась возможность потратить время и деньги на оказание помощи людям. Те, кто стал лучше осознавать самих себя, оказались щедрее. Точно так же пешеходы, которых только что сфотографировали, скорее были склонны оказать помощь человеку, уронившему почтовые конверты (Hoover & others, 1983). Сознющие себя люди чаще используют на практике свои идеалы.

### **ЧУВСТВО ВИНЫ И ЗАБОТА О Я-ОБРАЗЕ**

Выше мы отмечали, что люди, испытывающие чувство вины, стремятся к его уменьшению и восстановлению чувства собственного достоинства. Может ли увеличение осознания людьми своих проступков способствовать усилению желания оказывать помощь? Это заинтересовало исследовательскую команду колледжа Рида, возглавляемую Ричардом Кацевом (Richard Katzev, 1978). Когда посетители Портлендского музея искусств проигнорировали надпись «Не прикасаться», экспериментаторы отчитали некоторых из них: «Пожалуйста, не трогайте экспонаты. Если вы будете к ним прикасаться, они разрушатся». Точно так же, когда посетители Портлендского зоопарка кормили медведей в запрещенных местах, к ним обратились со следующими словами: «Эй, здесь запрещено кормить зверей. Разве вы не знаете, что это может принести

624 ■ Часть III. Социальные отношения

им вред?» В обоих случаях 58% испытавших чувство вины людей вскоре после этого оказали помощь экспериментатору, случайно что-то «уронившему». Из тех же, кого не одернули, желающих оказать помощь оказалось всего 33%.

Люди также беспокоятся о своей репутации в обществе. Когда Роберт Чи-альдини с коллегами (Chialdini & others, 1975) попросил студентов университета штата Аризона свозить детей-инвалидов на экскурсию в зоопарк, только 32% согласились это сделать. К другим же студентам экспериментаторы сперва обратились с огромной просьбой — стать на два года добровольными помощниками детей-инвалидов. Получив на эту просьбу ответ «прямо в лоб» (все отказались), экспериментатор обратился к студентам с другой просьбой — сопровождать детей во время посещения ими зоопарка. «Хорошо, если вы не согласны на то предложение, так, может, вы сделаете это?» При использовании такой

тактики согласившихся оказалось вдвое больше, почти 58%.

Чиальдини и его коллега Дэвид Шродер (Chialdini & David Schroeder, 1976) предложили другой практический способ, как вызвать у людей обеспокоенность за свой Я-образ. Попросите внести вклад настолько маленький, чтобы человек не мог ответить «нет», чтобы не показаться в глазах других скрягой. Чиальдини (1995) понял это, когда к нему в дверь постучала сторонница движения «Объединенный путь». Когда девушка стала настойчиво предлагать ему внести свою лепту в пожертвования, он совсем уже был готов ответить отказом, но она произнесла магические слова, которые полностью сводили на нет его намерение сослаться на отсутствие финансов: «Даже одного пенни достаточно». — «Я вынужден был уступить, — вспоминает Чиальдини. — И еще одна интересная особенность нашего разговора. Когда я перестал кашлять (я поперхнулся, когда мне пришлось проглотить отрицательный ответ, который я уже почти произнес), я дал ей не один пенни, о котором она упомянула, а сумму, которую я обычно вручаю сборщикам официальных благотворительных организаций. Получив деньги, девушка поблагодарила меня, невинно улыбнулась и удалилась».

Была ли реакция Чиальдини нетипичной? Чтобы ответить на этот вопрос, он вместе с Шродером попросил одного из сборщиков пожертвований обойти пригородных жителей. Когда сборщик говорил: «Я собираю деньги в пользу Американского общества по борьбе с раком», свою лепту внесли 29% из тех, к кому он обратился, в среднем по 1,44 доллара каждый. Когда же сборщик говорил: «И одного пенни будет достаточно», число жертвователей увеличивалось до 50%, а размер пожертвований в среднем до 1,54 доллара на человека. Когда Джеймс Уэйант (James Weyant, 1984) повторил этот эксперимент, он пришел к подобным же результатам: призыв «Даже одного пенни будет достаточно» увеличивал число внесших пожертвования с 39% до 57%. И когда к 6000 человек письменно обратились с просьбой внести пожертвования в фонд Американского общества по борьбе с раком, те люди, у которых просили незначительные суммы, были склонны жертвовать больше и пожертвовали не меньше среднего, в отличие от тех, к которым обратились с просьбой внести как можно больше (Weyant & Smith, 1987). Когда к жертвователям обращаются повторно, более крупные просьбы (в разумных пределах) ведут к боль-

#### **Тактика «прямо в лоб»:**

*стратегия для получения уступок. После первой попытки, когда некто просит об огромном одолжении и получает отказ («прямо в лоб»), тот же проситель обращается с более разумной просьбой.*

Глава 14. Альтруизм: помощь другим ■ 62!



шим пожертвованиям (Doob & McLaughlin, 1989). При использовании тактики «прямо в лоб» шанс получить большую сумму увеличивается, если к человеку обратиться с просьбой внести незначительную сумму: в этом случае ему труднее отказаться, и в то же время увеличение суммы *позволяет* человеку поддержать свой альтруистический Я-образ.

Называя людей великодушными, также можно укрепить ту сторону их Я-образа, которая побуждает к оказанию помощи. После того как несколько жительниц штата Коннектикут сделали благотворительные пожертвования, Роберт Краут (Robert Kraut, 1973) сказал каждой из них: «Вы — великодушная личность». Двумя неделями позже те же самые женщины, в отличие от тех, которые не удостоились подобной характеристики, готовы были внести еще больший вклад в другое благотворительное общество. Точно так же

после проведения теста по выявлению черт личности Анджело Стрента и Уильям де Джонг (Angelo Strenta & William Dejong, 1981) сказали некоторым студентам, что тест показал, что они «добрые, мыслящие личности». Эти студенты впоследствии проявили больше внимания, чем другие, к человеку, уронившему стопку компьютерных дискет.

### **СОЦИАЛИЗАЦИЯ АЛЬТРУИЗМА**

Если мы можем изучать альтруизм, то как мы можем научить ему? Есть три возможности.

#### **ОБУЧЕНИЕ МОРАЛЬНОМУ ВКЛЮЧЕНИЮ (ИНКЛЮЗИИ)**

Спасители евреев в фашистской Европе, лидеры американского антирабовладельческого движения в 1840—1850-х годах и врачи-миссионеры отличались, по крайней мере, одной общей чертой: они включали людей, отличавшихся от них самих, в свой круг, в число людей, на которых распространяются единые моральные ценности и правила справедливости. Такие люди являются морально включенными, что можно проиллюстрировать случаем с одной женщиной, которая изображала ложную беременность, а виновником ее объявляла скрывающегося еврея, таким образом включая еще не родившегося ребенка в круг идентичности своих собственных детей (Fogelman, 1994).

*Моральная эксклюзия* — исключение людей из области действия определенных моральных правил — имеет противоположный эффект. Она оправдывает все виды зла, от дискриминации до геноцида (Opotow, 1990; Staub, 1990; Tyler & Lind, 1990). Эксплуатация или жестокость становятся приемлемыми

#### **6 ■ Часть III. Социальные отношения**

даже уместными по отношению к тем, кого мы считаем не заслуживающими внимания или нелюдьми. Нацисты исключали евреев из своей моральной общности, и так же поступает любой, кто поработает, пытается или участвует в эскадронах смерти. В менее значительной степени моральная эксклюзия может иметь отношение к любому из нас, когда мы, концентрируя все свое внимание только на «наших людях» (например, на «наших» детях), на «нашей» выгоде, «наших» успехах и «наших» финансовых делах, исключаем всех остальных из круга наших забот.

Таким образом, первый шаг в направлении социализации альтруизма заключается в противодействии естественной предрасположенности в пользу своей группы, учитывающей только интересы своего рода и племени, путем расширения круга людей, чье благополучие заботит нас. Даниел Батсон (1983) показывает, какую роль в этом играют религиозные учения. Они расширяют границы родового альтруизма, призывая к «братской и сестринской» любви по отношению ко всем «детям Божиим» во всей человеческой «семье». Если каждый из нас является частью единой семьи, то все мы имеем моральные требования друг к другу. Границы между «мы» и «они» рушатся. Воспитание у детей твердого чувства «я» также способствует этому, давая им возможность воспринимать социальное разнообразие без ощущения угрозы (Deutsch, 1990).

#### **Моральная эксклюзия:**

*восприятие определенных лиц или групп как находящихся вне области, на которую распространяются законы морали и нравственности. Моральная инклюзия, наоборот, помещает других в область действия нравственных принципов.*

*«Мы считаем человечество нашей семьей».*

#### **Парламент мировых религий, «К глобальной этике», 1993**

#### **МОДЕЛИРОВАНИЕ АЛЬТРУИЗМА**

Ранее мы узнали, что, когда очевидцы не реагируют на происходящее, мы тоже не склонны к оказанию помощи. Если же мы видим, как кто-то помогает, мы также предлагаем содействие. Подобный эффект моделирования имел место в семьях европейцев-христиан в 1930—1940-х годах, и среди тех, кто укрывал активистов во время движения за гражданские права в конце 1950-х годов. В обоих случаях эти исключительные альтруисты имели теплые и тесные связи хотя бы с одним из своих родителей, отличавшимся нравственной силой или преданностью гуманным целям (London, 1970; Oliner и Oliner, 1988; Rosenhan, 1970). Семьи этих людей, а зачастую также их друзья и церковь научили их нормам помощи и заботы о других. Эта «просоциальная

ценностная ориентация» привела к тому, что они включили в круг своих нравственных интересов людей из других групп и стали чувствовать себя ответственными за их благополучие (Staub, 1989, 1991, 1992). Люди, воспитанные родителями-преступниками: правонарушителями, уголовниками-рецидивистами и нацистскими массовыми убийцами, — проявляют значительно меньше эмпатии и сознательной заботы, нежели это характерно для спасителей-альтруистов.

Подражание способствует увеличению сдачи крови, как обнаружили Ирвин Сарасон и его коллеги (Irwin Sarason & others, 1991) во время своего обращения к 10 000 учащимся 66 средних школ по всей Америке. Исследователи сравнили две группы школьников. Одна группа школьников подверглась процедуре, которая, по мнению центров сдачи крови, наиболее эффективна для привлечения доноров, а другие просмотрели 38 слайдов с изображением сдачи

Глава 14. Альтруизм: помощь другим ■ 627

крови в средних школах. Среди вовлеченных в моделирование желающих сдать кровь было на 17% больше.

Способствуют ли оказанию помощи положительные примеры, приводимые в телепрограммах, то есть происходит ли то же самое, что и в случае с агрессивностью, когда изображение сцен агрессии порождает агрессивность? Оказывается, что телевизионные просоциальные модели имеют даже большее влияние, чем антисоциальные модели. Сюзан Херолд (Susan Herold, 1986) привела статистику сравнения 108 просоциальных программ с нейтральными программами. Она обнаружила, что в среднем «если зритель посмотрел просоциальные программы вместо нейтральных, то уровень просоциальности его поведения (по крайней мере, временно) вырос с 50% до 74%, а это типичное проявление альтруизма».

Во время одного из подобных исследований Линетт Фридрих и Алета Стейн (1973; Stein и Friedrich, 1972) каждый день в течение четырех недель демонстрировали дошкольникам в качестве программы подготовки к школе эпизоды из программы «Соседи мистера Роджерса». («Мистер Роджерс» — образовательная программа, ставящая своей целью социальное и эмоциональное развитие детей.) В течение всего этого периода дети из менее образованных семей становились более готовыми к сотрудничеству, склонными к помощи и, вероятно, способными более точно определять свои чувства. Дети из более старших групп после просмотра эпизодов из «Мистера Роджерса» оказались в состоянии выразить свое просоциальное настроение как в тестах, так и в играх с куклами (Friedrich & Stein, 1975; а также Coates & others, 1976).

*«Дети могут научиться быть более альтруистичными, более дружелюбными и владеющими собой, если смотрят телепередачи, изображающие подобные модели поведения».* Национальный институт душевного здоровья, «Телевидение и поведение», 1982

Эффект сверхоправдания:

см. главу 4.

#### **ПРИПИСЫВАНИЕ ОКАЗАНИЯ ПОМОЩИ АЛЬТРУИСТИЧЕСКИМ МОТИВАМ**

Другой ключ к проблеме социализации альтруизма дают исследования эффекта сверхоправдания: когда поступок находит более чем достаточное оправдание, человек может приписывать его внешним причинам, а не внутренним мотивам. Поэтому вознаграждение людей за то, что они и так бы сделали, подрывает внутреннюю мотивацию. Мы можем сформулировать этот принцип следующим образом: давая людям возможность находить внутренние оправдания для их хороших поступков (отучая их от посулов и угроз, когда это возможно), мы можем увеличить их удовлетворение, оттого что они совершили эти поступки по собственной инициативе.

Даниел Батсон и его коллеги (Batson & others, 1978, 1979) заставили работать эффект сверхоправдания. В процессе проведения нескольких экспериментов они обнаружили, что студенты Канзасского университета чувствуют себя более альтруистичными после того, как согласились оказать помощь людям без всякой оплаты или социального давления. Когда же им предлагались деньги или на них оказывалось социальное давление, чувство удовлетворения от оказания помощи было значительно ниже. В

другом эксперименте исследователи попросили студентов приписать акт помощи либо уступке («Как я понимаю, нам ничего другого не остается»), либо сочувствию («Этому парню действительно нужна помощь»). Позднее, когда студентов попросили добровольно оказать помощь местной телеграфной станции, из числа тех, кто ранее рассматривал помощь как уступку, согласились 25%, а из числа тех, кто считал, что делают это из сочувствия, 60%. В чем же мораль? Она проста. Когда люди спрашивают себя: «Почему я оказываю помощь?» — наилучшим является, если позволяют обстоятельства, следующий ответ: «Потому что помощь была необходима, а я — человек сострадательный, склонный к самоотдаче и оказанию помощи».

Если мы вспомним главу 4, вознаграждение подрывает внутреннюю мотивацию, поскольку люди поступают так или иначе под воздействием денег. Неожиданный комплимент может, однако, вызвать у людей чувство собственной компетентности и значимости. Когда Джо говорят: «Если ты не будешь птенцом и сдашь кровь, мы получим приз за наибольшую сдачу крови», он вряд ли будет приписывать свой вклад альтруизму. Когда же Джоселин вознаграждают такими словами: «Это все-таки потрясающе, что у такого занятого человека, как ты, нашелся час, чтобы сдать кровь», она, естественно, будет воспринимать себя как альтруистку и, следовательно, будет продолжать сдавать кровь и дальше (Piliavin & others, 1982; Thomas & Batson, 1981; Thomas & others, 1981).

**ЗНАНИЕ ОБ АЛЬТРУИЗМЕ**

Ученые нашли, еще один способ усилить альтруизм, способ, описание которого приводит данную главу к счастливому завершению. Некоторых социальных психологов беспокоит то обстоятельство, что, по мере того как людям становится известно все больше об открытиях в области социальной психологии, их поведение может измениться и свести, таким образом, все изыскания на нет (Gergen, 1982). Будет ли знание факторов, сдерживающих альтруизм, уменьшать их влияние? Порою возможность таких «озарений» у людей не просто является проблемой для нас, но одна из наших задач как раз и состоит в том, чтобы научиться вызывать их.

Эксперименты Артура Бимана и его коллег со студентами университета Монтана (Arthur Beaman & others, 1978) показывают, что, как только люди осознают, почему присутствие других удерживает от оказания помощи, они становятся более отзывчивыми в любой групповой ситуации. Исследователи прочитали некоторым из студентов лекцию о том, как бездействие других приводит к неправильной интерпретации чрезвычайной ситуации и искажает чувство ответственности. Прочие же студенты прослушали иную лекцию или вообще не слышали никакой лекции. Две недели спустя в другом эксперименте и в другом месте студенты (а вместе с ними и молчаливый помощник экспериментатора) проходили мимо человека, упавшего с велосипеда. Из тех, кто не слышал лекции об оказании помощи, лишь четвертая часть остановилась, чтобы предложить свою помощь; среди тех, кто прослушал лекцию, таковых оказалось вдвое больше. Прочитав эту главу, вы, возможно, тоже изменились. Если вы теперь понимаете, что влияет на отзывчивость людей, будут ли ваши установки и ваше поведение прежними?

По странному совпадению, после того как я написал последний абзац, ко мне заглянула моя бывшая студентка, которая сейчас живет в Вашингтоне, округ Колумбия. Она рассказала, что недавно оказалась в потоке пешеходов, проходивших мимо человека, который в бессознательном состоянии лежал на

Глава 14. Альтруизм: помощь другим ■ 629

## **В ОБЪЕКТИВЕ**

### **ПОВЕДЕНИЕ И УСТАНОВКИ СРЕДИ СПАСИТЕЛЕЙ ЕВРЕЕВ**

Добро, как и зло, часто проявляется постепенно. Неевреи, спасавшие евреев, начинали с малого: они кого-нибудь скрывали в течение дня или двух. Но, сделав этот шаг, они начинали совершенно по-иному смотреть на себя — как на людей, способных оказать помощь. В результате они еще сильнее втягивались в это дело. Став владельцем фабрики, конфискованной у еврея, Оскар Шиндлер стал оказывать мелкие поблажки еврейским рабочим, которые своим трудом давали ему хорошие доходы. Постепенно он шел на все больший и больший риск, защищая их. Он получил разрешение построить дом

для рабочих у самой фабрики. Он добился освобождения лиц, которые были отлучены от своих родных, и способствовал воссоединению семей. В конце концов, в момент наступления русских, он спас примерно 1200 евреев, создав фальшивую фабрику в своем родном городе, на которой в качестве персонала выступала целая группа «квалифицированных рабочих» (по данным Rappoport & Kren, 1993). Другие же, подобно Раулю Валленбергу, начали с того, что откликнулись на личную просьбу о помощи, а закончили тем, что

стали постоянно рисковать своей жизнью. Валленберг, ставший шведским послом в Венгрии, спас десятки тысяч венгерских евреев от уничтожения в Аушвице. Одним из тех, кому он выправил фальшивые документы, был шестилетний Эрвин Стауб (1993), ныне социальный психолог университета штата Массачусетс, чей личный жизненный опыт дал ему возможность понять, почему одни люди совершают зло, другие молча наблюдают за этим, а третьи оказывают героическую помощь.

*Мюнхен, 1948: Оскар Шиндлер с некоторыми из евреев, которых он спас от нацистов во время второй мировой войны.*

тротуаре. «Я вспомнила о наших прошлых занятиях по социальной психологии и примерах того, почему люди не оказывают помощи в подобных ситуациях. Затем я подумала, что если сама пройду мимо, то кто же ему поможет?» Поэтому она позвонила по телефону экстренной помощи и оставалась с пострадавшим, и тогда к ней присоединились и другие пешеходы, пока помощь не прибыла.

Другой студент, ставший очевидцем того, как в Вене около полуночи у станции метро пьяница избивает бездомного, прошел мимо вместе с толпой.

«В конце концов до меня дошла справедливость той истины, которую мы изучали на занятиях по социальной психологии. Я вернулся назад и оторвал пьяницу от бездомного. Он вдруг дико взбесился, гонялся за мной по всем переходам метро, пока не прибыла полиция, которая арестовала его и вызвала "скорую" для пострадавшего. Я был в состоянии приятного возбуждения и почувствовал удовлетворение. Но самое важное заключается в том, что незна-

### **О а Часть III. Социальные отношения**

чительного обращения в глубину, к социально-психологическим корням нашего собственного поведения, вполне достаточно, чтобы преодолеть силу ситуации и изменить наши привычные поступки».

#### **РЕЗЮМЕ**

Исследования показывают, что мы можем усилить оказание помощи двумя способами. Во-первых, мы можем воздействовать на факторы, мешающие оказанию помощи. Мы можем предпринять какие-то шаги, чтобы уменьшить неопределенность экстренной ситуации или увеличить чувство ответственности. Мы можем прибегнуть к упрекам или к тактике «прямо в лоб», чтобы вызвать ощущение вины или чувство обеспокоенности за свою репутацию.

Во-вторых, мы можем научиться альтруизму. Исследование телевизионных показов просоциальных образов демонстрирует нам, что средства массовой информации способны научить позитивному поведению. Дети, имеющие перед глазами примеры оказания помощи, стремятся поступать подобным же образом.

Если мы хотим добиться от людей альтруистического поведения, мы не должны забывать и об эффекте сверхоправдания: когда нас побуждают совершать добрые поступки с помощью избыточного вознаграждения или угроз, внутренняя мотивация к подобной деятельности часто уменьшается. Если же мы даем людям справедливое вознаграждение за совершение добрых поступков, но не более того, они будут относить свое поведение к собственным альтруистическим мотивам и, следовательно, будут с большим желанием оказывать помощь.

#### **ГЛАВА 15**

#### **КОНФЛИКТ И ПРИМИРЕНИЕ**

■ КОНФЛИКТ.....	632
Социальные дилеммы.....	632
Конкуренция.....	641

Восприятие несправедливости.....	643
Искаженное восприятие.....	645
<b>■ ПРИМИРЕНИЕ.....</b>	<b>652</b>
Контакт.....	652
Сотрудничество.....	654
Коммуникация .....	662
Умиротворение.....	669

## 2 ■ Часть III. Социальные отношения

«Существует заявление, которое произносилось на множестве языков руководителями множества стран. Оно звучит примерно так: "Намерения нашей страны — самые мирные". И все же, как мы знаем, другие страны, лихорадочно вооружаясь, угрожают нам. Поэтому мы должны готовиться к обороне от агрессии. Мы делаем это ради защиты наших идеалов и сохранения мира во всем мире» (L. F. Richardson, 1969). Почти каждая страна утверждает, что заботится только о сохранении мира, но, не доверяя другим странам, вооружается в целях самообороны. И вот результат: планета, где в развивающихся странах приходится по 8 солдат на каждого врача, где заготовлена 51 тысяча ядерных боеголовок, где каждый день 2 миллиарда долларов тратится на вооружение и содержание армии (Sivard, 1991).

Составляющие таких *конфликтов* (воспринимаемых как несовместимость поступков или целей) одинаковы на всех уровнях — у держав, раскручивающих гонку вооружений, у воюющих с мусульманами боснийских сербов, у бейсбольных игроков, спорящих с владельцами из-за жалования, у скандалящей супружеской четы. Верно или неверно их восприятие, но участники конфликта ощущают, что выигрыш одной стороны — это проигрыш для другой. «Я бы хотел выключить эту музыку». - - «А я бы хотела оставить». — «Мы хотели бы получать больше». — «Мы не сможем платить вам столько». — «Мы стремимся к миру и безопасности». — «И мы тоже, но вы нам угрожаете».

Взаимоотношения или организации, в которых отсутствуют конфликты, по всей видимости, обречены на угасание. Конфликты порождают ответственность, решимость и равнодушие. Будучи распознаны и поняты, они могут стимулировать обновление и улучшение отношений между людьми. В отсутствие конфликтов люди редко осознают и решают свои проблемы.

*Мир*, в лучшем смысле этого слова, есть нечто большее, чем просто подавление открытых конфликтов, большее, чем напряженное, хрупкое, поверхностное спокойствие. Мир — это результат творчески разрешенного конфликта, когда стороны преодолевают то, что казалось им несовместимостью, и достигают подлинного согласия. «У нас повысится зарплата. У вас повысятся доходы. И мы поможем друг другу осуществить свои мечты».

### ■ КОНФЛИКТ

*Из-за чего разгораются конфликты? В ходе социально-психологических исследований выявлено несколько причин этого. Характерно (что облегчает нашу задачу), что причины эти одни и те же на всех уровнях социальных конфликтов, будь то конфликты межличностные, межгрупповые или международные.*

### СОЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕММЫ

Многие проблемы, которые в наибольшей степени угрожают будущему человечества: ядерные вооружения, парниковый эффект, загрязнение окружающей среды, перенаселенность, истощение природных ресурсов, возникают из-за того, что паяльные

Конфликт:

*воспринимаемая несовместимость действий или целей.*

**I yiCItSct 13. rVUmfJJItIIM П lipHMK1|JCnriC ■ UJO**

при этом парадоксальным образом вредят интересам всеобщим. Каждый может думать примерно так: «Очистные устройства обойдутся мне очень дорого. С другой стороны, от одних только моих выбросов много вреда не будет». Все остальные думают точно так же, и в результате воздух и вода отравлены.

В некоторых обществах люди стремятся иметь побольше детей, которые должны будут

помогать семье и обеспечивать своих родителей в старости. Но когда большинство семей многодетны, результатом может стать коллективное вымирание от перенаселенности. Таким образом, индивидуально выгодные стратегии поведения ведут к коллективному проигрышу. Поэтому перед нами встает следующая неотвратимая дилемма: как совместить благополучие индивидов, включая и их право преследовать свои личные интересы, и благополучие общества в целом?

Чтобы изолировать и изучить эту дилемму, социальные психологи используют лабораторные игры, отражающие суть многих реальных конфликтов в социуме. Показывая нам, каким образом позитивно мыслящие люди попадают в ловушку взаимно деструктивных стратегий поведения, они одновременно демонстрируют несколько изящных, хотя и тревожных, парадоксов человеческой жизни. Рассмотрим два примера — это «дилемма заключенного» и «трагедия общинных выгонов».

### ДИЛЕММА ЗАКЛЮЧЕННОГО

Первая дилемма иллюстрируется историей о двух подозреваемых, которых по отдельности допрашивает окружной прокурор (Rapoport, 1960). Оба они виновны, однако у прокурора имеются только доказательства их виновности в меньших преступлениях. Поэтому он предлагает каждому из преступников по отдельности сознаться: если один сознается, а другой нет, прокурор гарантирует сознавшемуся иммунитет (а его признание использует для обвинения другого в более тяжком преступлении). Если сознаются оба, каждый получит умеренный срок. Если ни один не признается, наказание для обоих будет незначительным. Итоговые сроки указаны в таблице на рис. 15-1. А вы, столкнувшись с такой дилеммой, признались бы?

Чтобы минимизировать собственный срок, многие признаются, несмотря на то что совместное признание ведет к более суровым приговорам, чем обоюдное непризнание. Проверьте по таблице — независимо от того, что решит другой заключенный, для каждого из них лучше будет признаться. Если другой признается, первый заключенный, признавшись тоже, получит умеренный срок, а не максимальный. Если другой не признается, первый сможет выйти на свободу. Разумеется, каждый их двоих рассуждает одинаково. И оба попадают в социальную ловушку.

Примерно в 2000 исследований (Dawes, 1991) университетские студенты сталкивались с различными вариантами дилеммы заключенного, где ценой игры был не срок заключения, а чипсы, деньги или фишки. Как показано на рис. 15-2, при каждой заранее выбранной стратегии второго игрока первому выгоднее обособиться (так как при этом он эксплуатирует готовность сотрудничать второго игрока или защищает себя от эксплуатации с его стороны). Тем не менее, и в том-то вся и загвоздка, не сотрудничая, обе стороны получают гораздо меньше, чем если бы они доверяли друг другу и извлекали взаимную выгоду. Эта дилемма зачастую загоняет участников в психологическую ловушку,

#### 4 ■ Часть III. Социальные отношения

		Заклученный А	
		Признался	Не признался
Заклученный Б	Признался	5 лет / 5 лет	0 лет / 10 лет
	Не признался	10 лет / 0 лет	1 год / 1 год

■ **Рис. 15-1. Дилемма заключенного.** В каждой клетке число над диагональю указывает приговор заключенного А. Так, если оба признаются, оба получают по пять лет. Если не признается ни один, оба получают по одному году. Если признается

только один, его отпустят на свободу в благодарность за показания, которые позволят приговорить другого к десяти годам заключения. Будь вы одним из заключенных, стали бы вы признаваться?

когда оба осознают, что они могли бы взаимно выгадать; но, не доверяя друг другу, они «зацикливаются» на отказе от сотрудничества.

В подобных дилеммах необузданное стремление к эгоистическим целям может быть губительным для всех. Пример тому — гонка вооружений в США и СССР после 1945 года. Наблюдатель с другой планеты, скорее всего, расценил бы военную доктрину «гарантированного взаимного уничтожения» как (что и подсказывает ее аббревиатура) безумную\*. Дуайт Эйзенхауэр сокрушался:

■ «Каждая изготовленная пушка, каждый построенный корабль, каждая произведенная ракета означают в конечном счете кражу у тех, кто голодает и не имеет еды, кто замерзает и не имеет одежды. Этот вооружающийся мир требует не только денег. Он требует себе в жертву пот своих рабочих, гений своих ученых, надежды своих детей... Это вовсе не способ существования ни в каком подлинном смысле слова. Под сенью нависшей угрозы войны — это распятие человечества на кресте из стали\*.

До времени оказывается верным, что поддержание баланса страха способствует предотвращению войны, которая могла бы начаться, если бы одной стране было легко воспользоваться слабостью другой. Но ни исторические свидетельства, ни психологические данные, которые мы рассмотрим, не подтверждают идею, будто бы, пригрозив врагу большой дубинкой, такой как ядерное оружие, можно избежать войны (Lebow & Stein, 1987). В вооруженные до зубов 1980-е годы происходило больше войн, чем в любое другое десятилетие человеческой

jj «Будучи умноженной на два, национальная политика "мир благодаря силе" неиз-  
|| бежно ведет к гонке вооружений». Джордж Левинджер, 1987

' Аббревиатура названия доктрины «Mutually assured destruction» - MAD, переводится с английского как «безумный, сумасшедший». (Плим. пение.)

бревнатура названия доктрины «Mutually assured d o как «безумный, сумасшедший». (Прим. нерев.)

■ Рис. 15-2. Лабораторная версия дилеммы заключенного. Числа означают некоторое вознаграждение, например деньги. В каждой клетке число над диагональю — премия игроку Л.

истории (Sivard, 1991). Более того, народы всего мира были бы, конечно, в большей безопасности, если бы не существовало военной угрозы и если бы военные расходы шли на производительные цели. Мы видим также парадоксальную ситуацию в тех странах, где граждане отстаивают свое право на ношение оружия для защиты личной безопасности и где в результате коллективная безопасность ниже, чем в странах с безоружным населением.

Все это правильные слова, но дилемма, с которой сталкиваются руководители государств

— и студенты в лабораторных имитациях проблем гонки вооружений, — осложняется тем, что одностороннее разоружение делает участника «игры» уязвимым для нападения и шантажа. В лабораторных исследованиях те, кто применял стратегию безусловного сотрудничества, часто становились жертвами эксплуатации (Oskamp, 1971; Reychler, 1979; Shure & others, 1965). Так что, увы, вооружение продолжается.

### **ТРАГЕДИЯ ОБЩИННЫХ ВЫГОНОВ**

Многие социальные дилеммы включают более двух участников. Предсказанный парниковый эффект возникнет в основном из-за широко распространенного сведения лесов и из-за углекислого газа, выпускаемого в атмосферу автомобилями, керосиновыми ТРД и угольными электростанциями. Вклад в эту проблему каждого сжигающего бензин автомобиля ничтожно мал, а вред от него распространяется на многих людей. Для моделирования таких социальных ситуаций исследователи разработали лабораторные дилеммы, охватывающие многих участников.

Метафорическим отражением коварной природы социальных дилемм выступает названная так экологом Гарреттом Хардином (Garrett Hardin, 1968) «трагедия общинных выгонов». Он позаимствовал это название у пастбищ, расположенных среди старинных английских поселений, но «общинными»

■ Часть III, Социальные отношения

#### **ЗА КУЛИСАМИ**

«Я достаточно дерзок, чтобы верить, что лабораторные исследования конфликтов способны улучшить наше понимание социальной динамики войны, мира и социальной справедливости. От малых групп до целых народов социальные процессы выглядят одинаково. Поэтому социальные психологи, изучающие конфликты, находятся примерно в том же самом положении, что и астрономы. Мы не можем ставить настоящие эксперименты с широкомасштабными социальными событиями. Но *мы* можем уловить концептуальное сходство между большим и малым, как астрономы — между планетами и яблоком Ньютона. Экспериментируя с социальными ситуациями в лабораторном масштабе, *мы можем*, таким образом, понимать и предсказывать полномасштабные социальные процессы и влиять на них. Вот почему игры, в которые в нашей лаборатории играют испытуемые, способны расширить наше понимание войны, мира и социальной справедливости».

*МОРТОН ДОЙЧ (Morton Deutsch), Колумбийский университет*

могут быть воздух, вода, киты, печенье и любые другие общие и ограниченные ресурсы. Если все пользуются ими умеренно, они могут восстанавливаться с той же скоростью, с какой истощаются. Трава вырастет, киты народятся, а банка с печеньем наполнится вновь. Если же проявляется неумеренность, то произойдет общинная трагедия.

Представьте себе 100 фермеров вокруг выгона, способного прокормить 100 коров. Если каждый пасет одну корову, общинное пастбище используется оптимальным образом. Но затем кто-то решает: «Если я пушу на выгон вторую корову, я удвою свою выгоду, а излишнего выпаса будет всего лишь 1%». Итак, этот фермер добавляет еще одну корову. И так поступает каждый из фермеров. Каков же неизбежный результат? Трагедия общинных выгонов — утоптанная площадка без единой травинки.

Многие реальные ситуации аналогичны этой истории. Загрязнение окружающей среды является результатом множества мелких выбросов, каждый из которых приносит индивидуальным загрязнителям много больше выгоды, чем они (и окружающая среда) могли бы получить, если бы выбросы прекратились. Мы мусорим в общественных местах — в комнатах отдыха, парках и зоосадах, но сохраняем чистоту своего личного пространства. И мы истощаем наши природные ресурсы, потому что непосредственное личное удовольствие от, скажем, длительного горячего душа перевешивает кажущиеся отдаленными печальные последствия. Китобои знают, что если не они, так другие будут убивать китов и что потеря нескольких китов не угрожает выживанию вида. В этом и заключается трагедия. Дело общее для всех (сбережение природы) становится ничьим делом.

Некоторые элементы общинной дилеммы можно изучать в лабораторных условиях.

Поставьте себя на место студентов Аризонского государственного университета, играющих в игру «Гайки» Джулиана Эдни (Julian Edney, 1979). Вы и еще несколько человек сидите вокруг блюда, в котором первоначально лежит 10 гаек. Экспериментатор объясняет, что ваша цель — собрать как можно больше гаек. Каждый из вас в любое время может забрать сколько захочет гаек, и каждые 10 секунд количество гаек, лежащих в блюде, будет удваиваться. Оставьте ли вы гайки в блюде «на развод», обеспечивая тем самым максимальный урожай для всех?

#### 1 Лава ID. | ОНФЛИК1 и мрптрспп^ ■

По-видимому, нет. Если им не давали времени на то, чтобы договориться и выработать консервационную стратегию, 65% групп Эдни даже ни разу не дождались первого же 10-секундного удвоения. Зачастую, хватая свою долю, блюдо сбивали на пол.

Является ли такой индивидуализм чисто американским? Каори Сато (Kaori Sato, 1987) давал студентам из более коллективистской японской культуры возможность получать прибыль — настоящие деньги — с деревьев имитированного леса. Когда студенты в равных долях несли расходы по выращиванию леса, результат был тот же, что и в западной культуре. Больше половины деревьев не дорастали до наиболее выгодного размера.

Гайки Эдни и лес Сато напомнили мне о банке с домашним печеньем в нашем доме. Что нам следовало делать, так это экономить печенье в промежутках между еженедельными наполнениями банки, так что мы могли бы съесть каждый день по две-три штуки. Из-за неорганизованности и боязни, что другие члены семьи скоро опустошат источник, фактически все мы пытались максимизировать личное потребление печенья, хватая его одно за другим. В результате через 24 часа изобилие кончалось, банка пустела, и мы снова были вынуждены ждать ее наполнения.

Игры с дилеммой заключенного и общинной трагедией имеют общие черты. Во-первых, обе склоняют людей объяснять свое собственное поведение ситуацией («Я должен защитить себя от эксплуатации со стороны конкурентов»), а поведение партнеров — их диспозициями («Она была жадной», «Ему нельзя было доверять»). Большинство участников так и не осознают, что другие участники допускают по отношению к ним ту же самую фундаментальную ошибку атрибуции.

Во-вторых, часто мотивы меняются. Сначала люди хотят получить легкие деньги, затем — минимизировать потери и, наконец, сохранить лицо и избежать поражения (Brockner & others, 1982; Teger, 1980). Эта вереница мотивов поразительно похожа на предполагаемую смену мотивов у президента Джонсона во время развертывания вьетнамской войны в 1960-х годах. Сначала его



#### 1 ■ Часть III. Социальные отношения

речи посвящались стремлению Америки к защите демократии, свободы и справедливости. По мере развертывания конфликта президент начал выражать озабоченность тем, чтобы защитить честь Америки и избежать национального позора из-

за проигранной войны.

В-третьих, как и большинство конфликтов в реальной жизни, дилемма заключенного и дилемма общественных выгонов являются «*играми с ненулевой суммой*». Сумма выигрышей и проигрышей обеих сторон не обязательно равняется нулю. Оба игрока могут выиграть, оба могут проиграть. В каждой игре непосредственные интересы индивидуума противопоставлены групповому благоцелучию. Каждая из этих игр — дьявольская социальная ловушка, которая демонстрирует, каким образом, даже при «рациональном» поведении индивидуумов, они в результате могут причинить себе вред. Никакие злонамеренные лица не планировали ни смог, окутывающий Лос-Анджелес, ни свирепые разрушения в боснийском конфликте, ни глобальное потепление в атмосфере из-за углекислого «одеяла».

Не всякое эгоистическое поведение ведет к коллективным бедствиям. Во многих сообществах — как в капиталистическом мире восемнадцатого столетия, описанном экономистом Адамом Смитом (1776), — индивиды, ищущие максимальной выгоды для себя, могут также удовлетворять потребности общества: «Не благотворительности мясника, пивовара и булочника обязаны мы своим обедом, — отмечает Смит, — но их заботе о своих личных интересах».

### **РЕШЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ДИЛЕММ**

Как мы можем склонить людей к сотрудничеству ради их взаимной выгоды в ситуациях, которые в действительности являются социальными ловушками? Исследования лабораторных дилемм выявили несколько способов обеспечить сотрудничество.

#### **Регулирование**

Рассматривая трагедию общественных выгонов, Гарретт Хардин (Hardin, 1968) писал: «Разрушение — вот к чему приходят люди в обществе, исповедующем свободу общественных владений, когда каждый стремится только к собственной выгоде. Свобода общественных владений разрушает все». Рассмотрим следующий вопрос: если бы налоги были совершенно добровольны, многие ли платили бы их полностью? Очевидно, многие не платили бы; поэтому современное общество устроено так, что не зависит от добровольных пожертвований при удовлетворении своей потребности в социальной и военной безопасности.

Мы также принимаем законы и соглашения, служащие нашему общему благу. Международная китобойная комиссия устанавливает согласованные нормы добычи, которые позволяют поголовью китов восстанавливаться. Соединенные Штаты и Советский Союз на взаимной основе подписали Договор о запрещении ядерных испытаний в атмосфере, что уменьшило радиацию в нашем «общинном» воздухе. Законы по охране природы — если они выполняются — накладывают равное бремя на всех; сталелитейная компания может

Игры с ненулевой суммой:

*игры, в которых суммарный выигрыш не обязательно равен нулю. Сотрудничая, оба игрока могут выиграть; соперничая, оба могут проиграть.*

#### **Глава 13. ГЧОНФЛИКТ и примирение ■ ио;**

не бояться, что ее конкуренты вырвутся вперед, наплевав на экологическую ответственность.

Сходным образом участники лабораторных игр часто изыскивают способы регулировать свое поведение, зная, что это послужит общему благу. Игроки в «Гайки» могут согласиться брать не более 1 или 2 гаек каждые 10 секунд, отдавая остальные «в рост», или же избрать лидера, который станет выдавать каждому его долю (Messick & others, 1983; Samuelson & others, 1984).

Но в реальной жизни регулирование достается дорогой ценой — ценой затрат на разработку и осуществление регуляции, ценой ограничения индивидуальных свобод. Здесь возникает животрепещущий политический вопрос: в какой момент цена регулирования превышает выгоду от него?

#### **Чем меньше, тем лучше**

Существует и другой способ решения социальных дилемм: уменьшение размеров группы. В маленьких сообществах каждый человек чувствует себя более ответственным и

эффективным, в большей степени идентифицирует свой успех с успехом группы (Kerr, 1989). Хотя групповая идентификация чаще встречается в малых группах, любые обстоятельства, благодаря которым у людей возникает «мы-чувство» — даже на какие-нибудь несколько минут обсуждения — или просто ощущение сходства с другими членами группы, способствуют сотрудничеству (Brewer, 1987; Orbell & others, 1988).

Также именно в малых, а не в больших группах индивиды чаще всего склонны не превышать причитающуюся им долю доступных ресурсов (Allison & others, 1992). На острове, где я вырос, в нашей маленькой коммуне был общественный источник воды. В жаркие солнечные дни, когда уровень воды в резервуаре падал, зажигался сигнал, напоминающий 15 нашим семьям об экономии. Ощущая свою ответственность за других и зная, что перерасход, если он случится, будет относительно велик, каждый из нас действительно экономил воду. Резервуар ни разу не иссяк.

В больших по размеру сообществах — скажем, в городах — добровольная экономия менее вероятна. Поскольку вред от одного распределяется между многими, каждый может, рационализируя, не брать лично себя в расчет. Некоторые политологи и социальные психологи поэтому доказывают, что по мере возможности следует делить общество на мелкие территориальные общины (Edney, 1980). В своем труде «Взаимная помощь среди животных и людей как двигатель прогресса» 1902 года русский революционер Петр Кропоткин нарисовал образ маленьких общин, единогласно принимающих решения ради всеобщего блага, тем самым сводя на нет необходимость в центральном правительстве (Gould, 1988).

### **Коммуникация**

Чтобы избежать социальных ловушек, люди должны общаться. В лаборатории групповая коммуникация иногда вырождается во взаимные угрозы и ругань (Deutsch & Krauss, 1960). Но чаще всего коммуникация позволяет группе улучшить кооперацию — и намного (Bornstein & others, 1988, 1989; Jorgenson & Parciak, 1981). Обсуждение дилеммы повышает групповую идентичность, что усиливает озабоченность групповым благополучием. И что еще более важ-

*«Поскольку чем большему количеству [людей] принадлежит общее, тем меньше заботы о нем».* Аристотель

#### ■ Часть III. Социальные отношения

до, обсуждение позволяет людям решиться на сотрудничество (Kerr & Kaufman-Gilliland, 1994).

Тонкий эксперимент Робина Доза (Robyn Dawes, 1980, 1984) иллюстрирует это. Представьте себе, что экспериментатор предлагает вам и каждому из шести незнакомых вам участников эксперимента следующий выбор: вы можете оставить у себя 6 долларов или отдать их другим через посредство экспериментатора, зная, что он удвоит сумму и раздаст каждому из шести участников по 2 доллара. Никто не узнает, решили вы отдать деньги или оставить у себя. Таким образом, если все семеро сотрудничают и отдают деньги, каждый получает по 12 долларов. Если только вы один оставите у себя деньги, а остальные шестеро отдадут, у вас будет 18 долларов. Если вы отдадите, а остальные оставят у себя, вы не получите ничего. Очевидно, что сотрудничество взаимовыгодно, но оно требует самоотверженности и риска. Доз обнаружил: если обсуждения не было, отдают деньги около 30% людей, а если оно было — 80%.

Открытое, свободное, честное обсуждение также уменьшает недоверие. Без обсуждения те, кто ожидает, что другие не будут сотрудничать, обычно и сами отказываются от сотрудничества (Messe & Sivacek, 1979; Pruitt & Kimmel, 1977). Тот, кто не доверяет другим, почти обязан отказаться от сотрудничества (чтобы защититься от эксплуатации). Отсутствие сотрудничества, в свою очередь, усиливает недоверие («Что я могу поделаться? В этом мире человек человеку волк»). В экспериментах коммуникация уменьшает недоверие, позволяя людям достичь соглашения, обеспечивающего их взаимную выгоду.

*«Мое личное убеждение: поведение русских и китайцев точно в такой же степени обусловлено их подозрениями относительно наших намерений, как и наше поведение — нашими подозрениями. Это означает, возможно, что мы оказываем огромное*

*влияние на их поведение: угрожая им как враги, мы усиливаем их враждебность».*  
Сенатор США Уильям Фулбрайт, 1971

### **Изменение выигрышей**

Кооперация улучшается, когда экспериментаторы изменяют матрицу игры, чтобы сделать более выгодным сотрудничество и менее выгодной эксплуатацию (Komorita & Barth, 1985; Pruitt & Rubin, 1986). Изменение матрицы игры помогает также решать реальные дилеммы. В некоторых городах автострады забиты транспортом, а воздух отравлен выхлопными газами, потому что люди предпочитают с комфортом ехать напрямик к себе на работу. Каждый знает, что еще одна автомашина мало что добавит к перегруженности улиц и загрязнению воздуха. Чтобы изменить калькуляцию личных выгод/затрат, многие города теперь предоставляют льготы для карпула (кооперации поездок), отводя под него определенные магистрали или уменьшая проездные тарифы.

### **Апелляция к альтруистическим нормам**

В главе 14 мы видели, что повышение личной ответственности за других порождает альтруизм. Можем ли мы теперь предположить, что апелляция к альтруистическим мотивам склонит людей действовать ради общего блага?

Данные экспериментов противоречивы. С одной стороны, представляется, что простое *знание* печальных последствий отказа от сотрудничества почти не дает эффекта. В лабораторных играх люди осознают, что их эгоистический выбор взаимно деструктивен, и все же продолжают его придерживаться (Cass

Глава 15. Конфликт и примирение ■ 641

& Edney, 1978; Edney & Harper, 1978). Вне лаборатории предупреждения о грядущих бедах и призывы к экономии вызывают мало отклика. Вскоре после своего избрания в 1976 году президент Картер заявил, что реакцией Америки на энергетический кризис должен стать «моральный эквивалент военного положения», и призвал к экономии. Летом того же года американцы израсходовали больше бензина, чем когда бы то ни было. *Знание* того, что именно является благом, не обязательно влечет за собой добрые дела.

И все-таки большинство людей привержено нормам социальной ответственности, взаимности, справедливости и верности самим себе (Kerr, 1992). Проблема в том, как пробудить эти чувства. Участники лабораторных игр, когда им позволено общаться, зачастую апеллируют к нормам социальной ответственности: «Если вы противопоставите себя всем остальным, вам придется провести с этим весь остаток своей жизни» (Dawes & others, 1977). Помимо этого, исследователь Робин Доз (1980) и его помощники зачитывали испытуемым короткую проповедь о групповых преимуществах, об эксплуатации и этике. Затем участники играли в дилеммную игру. Призыв срабатывал: испытуемые решали отказаться от прямой личной наживы ради общего блага. (Вспомним также из главы 14 о непропорциональном волонтерстве и благотворительных пожертвованиях людей, которые регулярно слышат проповеди в церквях и синагогах.)

Сработают ли такие призывы в полномасштабных дилеммах? Джеффри Скотт Мио и его коллеги (Jeffery Scott Mio & others, 1993) обнаружили, что, прочитав розданный им текст о дилемме общинных выгонов, театральные завсегдатаи мусорили меньше тех, которые вместо этого читали о голосовании. Более того, когда кооперация очевидно ведет к общему благу, можно с успехом апеллировать к нормам социальной ответственности (Lynn & Oldenquist, 1986). Баскетболисты не делают хорошего броска сами, если товарищ по команде сможет бросить лучше. В борьбе за гражданские права многие демонстранты охотно готовы страдать за интересы большей группы, подвергаясь нападкам, избиваниям и тюремному заключению. Во время войны люди приносят огромные личные жертвы ради своей группы. Как сказал Уинстон Черчилль во время «Битвы за Англию», пилоты королевских ВВС были подлинными альтруистами. Очень многие люди бесконечно обязаны тем, кто ринулся в битву, зная, что есть большая вероятность из нее не вернуться.

Резюмируем: мы можем свести к минимуму деструктивные ловушки социальных дилемм, установив правила, регулирующие эгоистическое поведение, сохраняя малый размер групп, позволив людям общаться, изменив матрицу игры, чтобы сотрудничество стало более выгодным, и апеллируя к нормам альтруизма.

## КОНКУРЕНЦИЯ

Враждебность часто возникает, когда группы конкурируют между собой из-за работы или жилья; когда интересы сталкиваются и разгораются конфликты. Это было в достаточной мере подтверждено в Шантунге, лагере для интернированных времен второй мировой войны, в котором японские оккупационные

*«Никогда в человеческих конфликтах столь многие не были столь сильно обязаны столь немногим».* Сэр Уинстон Черчилль, палата общин, 20 августа 1940 года

■ Часть III. Социальные отношения

силы содержали иностранцев, проживавших в Китае. Согласно воспоминаниям одного из этих интернированных, Лангдона Джилки (Langdon Gilkey, 1966), необходимость делиться едва достаточными пайками и местом на полу провоцировала частые конфликты среди оказавшихся в лагере врачей, миссионеров, юристов, профессоров, бизнесменов, наркоманов и проституток. Воздействие конкуренции из-за территории, работы и политической власти с трагической очевидностью проявилось в Северной Ирландии, где с 1969-го по 1994 год вражда между правящим протестантским большинством и католическим меньшинством унесла 3200 жизней. (Сравнимая доля населения составила бы почти 400 000 человек в Соединенных Штатах, 40 000 в Канаде и 27 000 в Австралии.) Но верно ли, что сама по себе конкуренция провоцирует вражду? Чтобы выяснить это, мы можем поставить эксперимент. Крейг Андерсон и Мелисса Морроу (Craig Anderson & Melissa Morrow, 1995) осуществили такой эксперимент, предложив испытуемым попеременно играть в «Nintendo's Super Mario Brothers» (компьютерная игра). Половина испытуемых играла, соревнуясь (сравнивая свой счет), а другая половина — сотрудничая (объединяя свой счет). Настроившись на соревнование, испытуемые без необходимости убивали игровых персонажей (давили или стреляли в них «файерболлами») на 61% чаще. Соперничество порождает агрессию.

Будет ли соперничество приводить к деструктивному поведению и в более реалистических условиях? Для того чтобы поставить такой эксперимент, мы должны случайным образом разделить людей на две группы, заставить группы соревноваться за ограниченные ресурсы и посмотреть, что произойдет. Именно это Музафер Шериф (Muzafer Sherif, 1966) и его коллеги и осуществили в драматической серии экспериментов с обыкновенными 11 - и 12-летними мальчиками. Идея этого эксперимента коренилась в прошлом, в юношеских впечатлениях Шерифа. Греческие войска вторглись в его родную провинцию в Турции в 1919 году.

*«Они стали убивать людей направо и налево. [Это] произвело на меня неизгладимое впечатление. С того времени я начал интересоваться вопросом, почему подобные вещи происходят между человеческими существами ... Я захотел узнать, какая наука или дисциплина нужна, чтобы понять это межгрупповое варварство»* (Цит. по: Агоп & Агоп, 1989).

Изучив социальные корни подобного варварства, Шериф воспроизвел выявленные им предпосылки в нескольких трехнедельных летних лагерных сменах. В одном из таких экспериментов он разделил 22 незнакомых между собой мальчика из Оклахомы-Сити на две группы, отвез их в бойскаутский лагерь на разных автобусах и поселил в бараках примерно в полумиле друг от друга. Почти всю первую неделю каждая из групп не подозревала о существовании другой. Сотрудничая в разных делах — готовя еду, хозяйничая по лагерю, ремонтируя купальню и строя веревочный мост, — каждая из групп вскоре стала тесно сплоченной. Они придумали себе названия — «Громобои» и «Орлы». Олицетворяя позитивные чувства, на одном из барачных появилось надпись «Дом родной».

Групповая идентификация таким образом была установлена, и сцена была подготовлена для конфликта. В конце первой недели «Громобои» «обнаружили «Орлов» на «нашем» бейсбольном поле. Тогда персонал лагеря предложил устроить между двумя группами турнир с различными видами соревно-

Глава 15. Конфликт и примирение ■ 643

ваний (игрой в бейсбол, перетягиванием каната, инспекцией барачных кладов и т. д.), и обе команды реагировали с энтузиазмом. Это было соревнование типа «выиграл —

проиграл». Все призы (медали, ножи) должны были достаться победителю турнира. Каков был результат? Лагерь постепенно превратился в арену открытой войны. Он стал подобен сцене из романа Уильяма Голдинга «Повелитель мух», описывающего социальный распад группы ребят, затерянных на необитаемом острове. В опыте Шерифа конфликт начался с того, что каждая из сторон стала обзывать другую во время соревнований. Скоро дошло до «мусорной войны» в столовой, сожжения флагов, набегов на бараки, даже до кулаков. На просьбу дать описание другой группы мальчики отвечали, что «они» — «трусы», «нахалы», «вонючки», в то время как самих себя они описывали как «смелых», «крепких», «дружных».

Конкуренция «выиграл — проиграл» породила интенсивный конфликт, негативный образ врага и сильную внутригрупповую сплоченность и гордость. Все это произошло при отсутствии каких бы то ни было культурных, физических или экономических различий между двумя группами, и с детьми, которые у себя дома принадлежали к «сливкам общества». Шериф отметил, что, если бы мы посетили лагерь в этот момент, мы бы сочли их «сборищем злой, испорченной и разнузданной шпаны» (1966). Фактически же их плохое поведение было вызвано плохой ситуацией. К счастью, как мы увидим, Шериф не только превратил незнакомцев во врагов — он превратил затем врагов в друзей.

### ВОСПРИЯТИЕ НЕСПРАВЕДЛИВОСТИ

«Это несправедливо!», «Что за обдираловка!», «Нам причитается больше!» — такие комментарии типичны для конфликтов, вызванных кажущейся несправедливостью. Но что есть «справедливость»? Согласно некоторым теоретикам социальной психологии, люди воспринимают справедливость как *баланс* — распределение вознаграждений пропорционально индивидуальным вносам (Walster & others, 1978). Если у меня с вами имеются те или иные взаимоотношения (работник — работодатель, преподаватель — студент, муж — жена, коллега — коллега), они сбалансированы, когда:

$$\frac{\text{мой доход}}{\text{мой вклад}} = \frac{\text{ваш доход}}{\text{ваш вклад}}$$

Если вы вкладываете больше, а получаете меньше, чем я, то вы будете чувствовать себя эксплуатируемым и обиженным; я же могу чувствовать себя эксплуатирующим и виноватым. Хотя, вероятнее всего, вы будете в большей, чем я, степени восприимчивы к несправедливости (Greenberg, 1986; Messick & Sentis, 1979).

Мы можем прийти к согласию по поводу принципа определения справедливого баланса, но все же спорить о том, сбалансированы ли наши взаимоотношения. Если два человека являются коллегами, каждый из них может понимать под «соответствующим вкладом» разные вещи.

*«Давай другим  
на 20% больше, чем  
ждешь от них  
в ответ, чтобы  
скорректировать  
субъективную  
ошибку».*

Лайнус Полинг, 1962

Тот, кто старше, может считать, что оплата должна основываться на заслуженности и маститости, в то время как его младший коллега ставит на первое место текущую продуктивность. При таких разногласиях чье

И ш Часть III. Социальные отношения

■ *Таблица 15-1. Опрос Организации Гэллапа выявил, что ощущение неравенства полов возрастает. Учитывая все обстоятельства, кому в этой стране живется лучше — мужчинам или женщинам?*

	1975	1989
Мужчинам	32%	49%
Женщинам	28%	22%
Одинаково	31%	21%
Нет мнения	9%	8%

*Из де Стефано и Коласпнто, 1990.*

определение, скорее всего, победит? Чаще всего те, кто обладает социальной властью, убеждают себя и других, что они заслужили то, что получают (Mikula, 1984). Это следовало бы назвать «золотым» правилом: устанавливает правила тот, у кого золото.

Это предполагает, что эксплуататор станет избавляться от чувства вины, переоценивая или недооценивая вклады, чтобы оправдать существующее распределение доходов. Мужчины, например, могут воспринимать низкие зарплаты женщин как вполне справедливые, приписывая вкладу женщин меньшую ценность. Как мы отмечали в главе 11, те, кто причинили вред, могут обвинять жертву и таким образом поддерживать свою веру в мировую справедливость. А как реагируют эксплуатируемые? Элайн Хатфилд, Уильям Уолстер и Эллен Бершайд (Elaine Hatfield, William Walster & Ellen Berscheid, 1978) выделяют три возможности. Люди могут принимать и одобрять свое приниженное положение («Мы бедны; это все, чего мы стоим, но мы счастливы»). Они могут требовать компенсации, возможно, стыдить, изводить и даже обманывать своих эксплуататоров. Если ничего не помогает, они могут попытаться восстановить справедливость с помощью возмездия.

Одно интересное следствие теории баланса, подтвержденное экспериментально, состоит в том, что чем более компетентными и полезными ощущают себя люди (чем выше они оценивают свой вклад), тем сильнее их чувство обделенности и, соответственно, стремление к компенсации (Ross & others, 1971). Мощные социальные протесты обычно исходят от тех социальных слоев, которые считают, что они заслуживают больше, чем получают. С 1970 года возможности выбора профессии для женщин значительно возросли. Парадоксальным — хотя и понятным для специалистов по теории баланса — образом точно так же возросло и ощущение неравенства в положении женщин (табл. 15-1).

До тех пор пока женщина сравнивает свое положение и зарплату с тем, что имеется у других женщин, она в целом чувствует себя удовлетворенной — даже несмотря на непропорциональные обязанности в работе по дому (Jackson, 1989; Major, 1989, 1993). Ныне женщины склонны рассматривать себя как равных с мужчинами, и их чувство сравнительной ущемленности возросло. Если работы секретарши и шофера грузовика имеют «сравнимую ценность» (по необходимому для них уровню квалификации), то должны быть сравнимыми и их зарплаты; в этом справедливость, говорят адвокаты тендерного равенства (Lowe & Witting, 1989).

*«Вознаграждение должно "соответствовать заслугам" потому что все люди согласны, что справедливая доля должна в каком-то смысле соответствовать заслугам, хотя все они подразумевают разные виды заслуг», Аристотель*

Глава 13. Конфликт и примирение ■ о\*\*э

Критики возражают, что баланс вклада и дохода не единственное приемлемое определение справедливости. (Остановитесь на минутку — можете ли вы придумать еще какое-то?) По словам Эдуарда Сампсона (Edward Sampson, 1975), приверженцы теории баланса ложно предполагают, что экономические принципы капиталистических западных стран универсальны. В некоторых некапиталистических культурах справедливость определяют как уравниловку или даже как удовлетворение потребностей: «От каждого по способностям, каждому по потребностям» (Карл Маркс). Когда вознаграждения распределяются внутри какой-то группы, люди, социализированные в рамках коллективистской культуры, скажем китайской или индийской, благосклоннее относятся к уравнительному распределению или распределению по потребностям, чем в индивидуалистической Америке (Hui & others, 1991; Leung & Bond, 1984; Murphy-Berman & others, 1984). В коллективистской, уважающей старость Японии зарплаты редко основаны на производительности, а чаще — на старшинстве (Kitayama & Markus, в печати). В индивидуалистической Америке за оплату по труду высказываются 53% опрошенных, в Британии — только 32%, а в Испании — 26%. А следует ли правительству уменьшить дифференциацию доходов или гарантировать минимальный доход? Да, отвечают 39% американцев, 48% канадцев и 65% британцев (Brown, 1995). И даже в

индивидуалистических культурах справедливость иногда определяют на основе иных критериев, нежели баланс вклада-дохода (Deutsch, 1985). В семье или в альтруистических организациях критерием может быть потребность. В дружеских отношениях это может быть уравнивание. При конкуренции победитель может забирать все.

Итак, насколько же универсальна тенденция определять справедливость через баланс вклада-дохода? И на основе чего *следует* распределять вознаграждение? Потребностей? Равенства? Вклада? Некоторой их комбинации? Политический философ Джон Ролз (John Rawls, 1971) предложил нам рассмотреть будущее, в котором наше собственное положение на экономической лестнице было бы неизвестно. Какой принцип справедливости мы бы предпочли? Грегори Митчелл и его коллеги (Gregory Mitchell & others, 1993) сообщают, что студенты американского университета предпочитают отдавать должное уравниловке, чтобы гарантировать себе прожиточный минимум, если они окажутся на социальном дне, но также приветствуют некоторые премии за производительность.

### **ИСКАЖЕННОЕ ВОСПРИЯТИЕ**

Вспомним, что конфликт — это *воспринимаемая* несовместимость действий или целей. Во многих конфликтах содержится лишь небольшое ядро подлинно несовместимых целей; главная проблема — искаженное восприятие чужих мотивов и целей. У «Орлов» и «Громобоев» действительно были некоторые несовместимые цели, но их субъективное восприятие усугубляло их разногласия (рис. 15-3).

*«Решения проблем распределения нетривиальны. Дети дерутся, коллеги жалуются, члены групп откалываются, скандалисты распалются, и нации воюют из-за вопросов честности. Как известно родителям, работодателям, учителям и президентам, наиболее распространенная реакция на любое решение о дележе — "это нечестно"».* Арнольд Кан и Уильям Гэддерт, 1985

6 ■ Часть III. Социальные отношения

■ Рис. 15-3.

*Во многих конфликтах ядро подлинной несовместимости целей окутано мантией искаженного восприятия.*

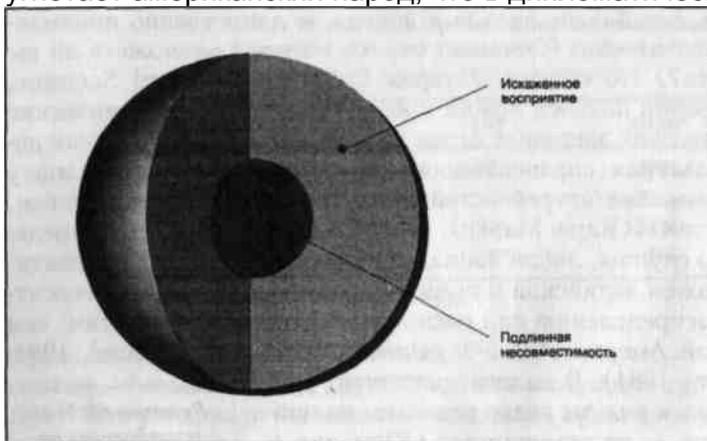
В предыдущих главах мы рассмотрели корни этих искажений восприятия. *Предубеждения в пользу самих себя* заставляют индивидуумов и группы гордиться своими добрыми делами и уклоняться от авторства дурных поступков, не предоставляя таких льгот другим людям. Тенденция к *самооправданию* еще больше склоняет людей к тому, чтобы отрицать вред от своих дурных поступков, которые невозможно замять. Благодаря *фундаментальной ошибке атрибуции* каждая из сторон рассматривает враждебность другой стороны как отражение ее злобной диспозиции. Далее человек фильтрует информацию и интерпретирует ее так, чтобы она соответствовала его *предубеждениям*. Группы часто *поляризуют* свои тенденции к искажениям, служащим собственным интересам и самооправданию. Один из симптомов *группового мышления* — воспринимать свою собственную группу как нравственную и сильную, а противников — как злонамеренных и слабых. Террористические акты являются для большинства людей бессмысленной жестокостью, но для некоторых это — «священная война». Действительно, сам факт пребывания в группе приводит к *внутригрупповой предрасположенности*. А негативные *стереотипы*, однажды сформировавшись, зачастую вызывают сопротивление противоречащим свидетельствам.

Так что нас должно не удивлять, а лишь огорчать открытие, что участники конфликта формируют искаженные образы друг друга. Даже способы этих искажений предсказуемы.

### **ЗЕРКАЛЬНОЕ ВОСПРИЯТИЕ**

Смещения восприятия у тех, кто участвует в конфликте, в поразительной степени взаимны. Обе стороны конфликта приписывают сходные добродетели самим себе и пороки — своим противникам. Когда американский психолог Ури Бронфенбреннер (Uri Bronfenbrenner, 1961) посетил в 1960 году бывший Советский Союз и разговаривал в России со многими простыми людьми, ему было удивительно слышать от них те же самые слова об Америке, которые американцы говорили о Советях. Русские считали, что

правительство США состоит из агрессивных милитаристов, что оно эксплуатирует и угнетает американский народ, что в дипломатических отношениях ему нельзя доверять.



Глава 15. Конфликт и примирение ■ 647

**I Таблица 15-2. Зеркальность восприятия, ведущая к гонке вооружений**

ТЕЗИСЫ	ПРИМЕР ВЫСКАЗЫВАНИЙ АМЕРИКАНСКОГО ПРЕЗИДЕНТА	ПРИМЕР ВЫСКАЗЫВАНИЙ СОВЕТСКОГО ГЕНЕРАЛЬНОГО СЕКРЕТАРЯ
«Мы — за взаимное разоружение».	за «Больше, чем чего бы то ни было, мы хотим совместно с ними над ними; мы хотим уменьшать количество вооружений».	«Мы не стремимся... к военному превосходству над ними; мы хотим прекращения, а не продолжения гонки вооружений».
	<b>(«Нью-Йорк тайме», 15.06.1984)</b>	<b>(Нью-Йорк тайме», 12.03.1985)</b>
«Мы должны избегать разоружения, пока другая сторона вооружается».	«Мы отказываемся становиться слабее, пока наши потенциальные противники остаются привержены империалистическим замыслам».	«Наша страна не стремится к [ядерному] превосходству, но и не допустит, чтобы такое превосходство было достигнуто другой стороной».
	<b>(«Нью-Йорк тайме», 18.06.1982)</b>	<b>(«Правда», 09.04.1984)</b>
«В отличие от нас, другая сторона стремится к военному превосходству».	«Для советских лидеров мир не — и весь ход переговоров является подлинной целью; скорее их цель — попытаться расширить свою сферу влияния, используя их союзников, военную силу».	«Главным препятствием — и весь ход женевских переговоров является попытка США и их союзников достичь превосходства в военном отношении».
	<b>(«Нью-Йорк тайме», 28.06.1984)</b>	<b>(«Правда», 13.01.1984)</b>

**Из Pious (1985, 1993).**

«Медленно и болезненно до человека доходит, что искаженное русское восприятие Америки удивительно похоже на наше восприятие России, как зеркальное отражение». Анализ образов американского и русского восприятия, проведенный психологами (Tobin & Eagles, 1992; White, 1984) и политологами (Jervis, 1985), выявил, что зеркальное

восприятие сохранялось и в 1980-х годах. Те же самые действия (патрулирование подводных лодок у чужих берегов, продажа оружия малым державам) казались более враждебными, когда *они* осуществляли их. Так, американское правительство рассматривало советское вторжение в Афганистан во многом аналогично тому, как советское правительство рассматривало американское вторжение во Вьетнам.

Зеркальность восприятия порождает также гонку вооружений. Из политических заявлений следует, что народы обеих стран: 1) предпочитают взаимное разоружение любой другой альтернативе, 2) главным образом, не хотят разоружаться, пока другая сторона вооружается, и 3) воспринимают другую сторону как желающую достичь военного превосходства (Pious, 1985, 1993; табл. 15-2). Таким образом, хотя обе державы объявляют о своем желании разоружаться, обе чувствуют себя вынужденными вооружаться.

Когда напряженность возрастает — в основном во время международных кризисов, — рациональное мышление становится затруднительным (Janis, 1989). Образ врага делается примитивным и стереотипным, наиболее вероятными становятся суждения, сделанные тем местом, на котором сидят. Соци-

} ■ **Часть 111. Социальные отношения**

альный психолог Филип Тетлок (Philip Tetlock, 1988) обнаружил этот феномен, анализируя сложность советской и американской политической риторики с 1945 года. Во время блокады Берлина, войны в Корее и советского вторжения в Афганистан политические высказывания упрощались до непреклонной терминологии в черно-белых тонах. В другие периоды — особенно после того как Михаил Горбачев стал Генеральным секретарем СССР (рис. 15-4) — в политических высказываниях признавалось, что мотивы каждой страны достаточно нетривиальны.

Такой отход от примитивной риторики типа «мы хорошие — они плохие» был типичен перед новыми советско-американскими соглашениями, сообщает Тетлок. Его оптимизм подтвердился, когда президент Рейган в 1988 году отправился в Москву для подписания советско-американского договора о ядерных средствах средней дальности, а затем Горбачев посетил Нью-Йорк и объявил в ООН, что выведет 500 000 советских солдат из Восточной Европы:

*«Я хотел бы верить, что наши надежды оправдаются благодаря нашим совместным усилиям, с тем чтобы положить конец эре войн, конфронтации и региональных конфликтов, чтобы положить конец насилию над природой, ужасам голода и тщеты, так же как и политическому терроризму. Это наша общая цель, и достичь ее мы можем только вместе».*

Горбачев продемонстрировал комплексный стиль мышления, который облегчает достижение взаимовыгодных соглашений. Но, как показал коллапс бывшего Советского Союза, даже комплексные мыслители

**«Современная напряженность с ее угрозой национальной аннигиляции сохраняется из-за двух величайших иллюзий. Первая — полная убежденность со стороны советского лагеря, что капиталистические страны готовятся напасть на них; что рано или поздно мы собираемся нанести удар. А вторая — полная убежденность со стороны капиталистических стран, что Советы готовятся напасть на нас; что рано или поздно они собираются нанести удар».**

Генерал Дуглас Мак-Артур, 1966

■ **Рис. 15-4. Сложность официальных американских и советских политических высказываний, 1977—1986 годы.** (По данным Tetlock, 1988)



#### Глава 15. Конфликт и примирение ■ 649

*Самоподтверждающееся зеркальное восприятие является характерным признаком интенсивных конфликтов, как, например, в бывшей Югославии. На этом снимке показаны солдаты в форме югославской армии, которые по подозрению арестовывают хорватских солдат (в гражданской одежде) после захвата в ноябре 1991 года города Вуковар, с чего началась нынешняя война между этническими группами.*

могут спасовать перед лицом трудноизлечимых экономических проблем и конфликта интересов.

Однако же, поскольку имеется такое противоречие в восприятии друг друга сторонами конфликта, по меньшей мере одна из них воспринимает другую неправильно. А коль скоро подобное искажение в восприятии существует, отмечает Бронфенбреннер, — «это психологический феномен, не имеющий аналогов по трагичности последствий... потому что он характеризуется такими образами врага, которые самоподтверждаются». Если А ожидает от Б враждебности, А может так обращаться с Б, что Б выполнит ожидания А, замкнув тем самым порочный круг. Мортон Дойч (Morton Deutsch, 1986) разъясняет: «*Вы услышали ложную сплетню, будто ваш друг говорит о вас гадости; вы начинаете презирать его, и тогда он ругает вас, подтверждая ваши ожидания. Сходным образом, если политики Востока и Запада верят, что дело идет к войне, и кто-то из них пытается повысить свою военную безопасность перед лицом противника, реакция противника станет оправданием этого начального шага.*»

Негативное «зеркальное восприятие» стало препятствием для мира во многих случаях:

■ Обе стороны в арабо-израильском конфликте настаивают на том, что «наша» мотивация — обеспечить свою безопасность и защитить свою территорию, в то время как «они» хотят уничтожить нас и заграбастать себе нашу землю (Heradstveit, 1979; R. K. White, 1977). При таком глубоком недоверии переговоры затруднены.

■ В Северной Ирландии в университете Ольстера Хантер и его коллеги (1991) показали католическим и протестантским студентам видеозаписи нападения протестантов на католические похороны и нападения католиков на протестантские. Большинство студентов приписали нападение другой стороны «кровожадным» мотивам, а атаку своих объясняли возмездием или самозащитой.

■ Мусульмане и индуисты в Бангладеш проявляют то же самое восприятие в пользу своей группы (Islam & Hewstone, 1993)

Зеркальное восприятие:

*взаимно негативные представления друг о друге, часто возникающие у сторон конфликта; например, свою сторону считают нравственной и миролюбивой, а другую — злонамеренной и агрессивной.*

■ Часть III. Социальные отношения

Деструктивные образы зеркального восприятия появляются также в конфликтах между малыми группами и между индивидуумами. Как мы видели в дилеммных играх, обе стороны могут утверждать: «Мы хотим сотрудничать. Но их отказ от сотрудничества вынуждает нас предпринять защитные меры». В своем исследовании руководителей Кеннет Томас и Луи Понди (Kenneth Thomas & Louis Pondy, 1977) выявили следующие взгляды. В ответ на просьбу описать недавний серьезный конфликт только 12% высказывали мнение, что противоположная сторона была готова к сотрудничеству; 74% считали, что сами они стремились к сотрудничеству. По словам руководителей, они сами «предлагали», «сообщали» и «рекомендовали», в то время как их противники «требовали», «отрицали все, что бы я ни сказал» и «отказывались».

Групповые конфликты часто порождены иллюзией, будто бы главный лидер противника злонамерен, но его люди, хотя ими управляют и манипулируют, в сущности, «за нас». Этот обоюдный образ «злонамеренный лидер — хороший народ» был характерен и для русских и для американцев во время холодной войны. Соединенные Штаты вступили во вьетнамскую войну с уверенностью, что в областях, контролируемых коммунистическими «вьетконговскими террористами», многие люди — скрытые союзники США. Как потом выяснилось из отвергавшейся ранее информации, в этом мнении желаемое выдавалось за действительное.

Еще один вид зеркального восприятия — гиперболизация позиции противника каждым из участников конфликта. Люди с противоположными взглядами на некоторые проблемы, например аборт или смертную казнь, зачастую различаются меньше, чем им кажется. Каждая из сторон переоценивает радикальность чужих взглядов и полагает, что ее убеждения *следуют* из фактов, в то время как «их» убеждения *диктуют* им их интерпретацию фактов (Robinson & others, 1991).

### **ИЗМЕНЕНИЕ ВОСПРИЯТИЯ**

Когда скоро искажения восприятия сопровождают конфликт, то они должны появляться и исчезать, по мере того как конфликт разгорается и гаснет. Так и происходит, причем с удивительной легкостью. Тот же самый процесс, который создает образ врага, может инвертировать этот образ, когда враг становится союзником. Так «кроважидные, жестокие, вероломные, ощерившиеся япошки» времен второй мировой войны вскоре превратились в восприятии американцев (Gallup, 1972) и американских масс-медиа в наших «интеллигентных, трудолюбивых, дисциплинированных, изобретательных союзников». Наши советские союзники по второй мировой войне затем превратились в «воинственных и вероломных».

Немцы, которых американцы после двух мировых войн ненавидели, потом восхищались ими, а потом снова ненавидели, еще раз стали предметом восхищения — по-видимому, более не обремененным тем, что ранее считалось жестокостью национального характера. До тех пор пока Ирак воевал с Ираном, хотя одновременно он применял химическое оружие и осуществлял геноцид своих собственных курдов, его поддерживали многие страны. Враг нашего врага — наш друг. Как только Ирак закончил войну с Ираном и вторгся в нефтеносный Кувейт, действия Ирака неожиданно стали «варварскими». Очевидно, образы наших врагов не только оправдывают наши поступки, но и изменяются с необыкновенной легкостью.

Глава 15. Конфликт и примирение ■ 651

Степень искажения восприятия во время конфликта является отрезвляющим напоминанием о том, что людям нет необходимости быть безумными или патологически злобными, чтобы сформировать извращенный образ своих противников. Во время конфликта с другой страной, с другой группой либо просто с соседями или родителями мы с легкостью воспринимаем искаженный образ, который позволяет нам считать наши собственные мотивы и поступки безусловно положительными, а поступки и мотивы наших антагонистов — inferнальными. У наших противников обычно формируется зеркальное восприятие нас самих. Таким образом, попавшись в ловушку социальной дилеммы, конкурируя из-за ограниченных ресурсов или ощущая несправедливость, стороны пребывают в конфликте до тех пор, пока кто-то не поможет им очистить их искаженное восприятие и не постарается примирить их действительные расхождения.

## РЕЗЮМЕ

Когда бы два человека, две группы или две страны ни взаимодействовали, их воспринимаемые потребности и цели могут привести к конфликту. Многие социальные проблемы возникают, когда люди преследуют свои эгоистические интересы в ущерб коллективным. Две лабораторные игры — «Дилемма заключенного» и «Трагедия общественных выгонов» — содержат такое противопоставление индивидуального и общего блага. В реальной жизни, как и в лабораторных экспериментах, мы можем избежать подобных ловушек, установив правила, регулирующие эгоистическое поведение; сохраняя социальные группы малыми, чтобы люди чувствовали ответственность друг за друга; улучшив коммуникацию, что уменьшит недоверие; изменив матрицу игры в сторону большей окупаемости сотрудничества и апеллируя к нормам альтруистического поведения.

Когда люди конкурируют из-за ограниченных ресурсов, человеческие отношения зачастую затопляет волна предвзятости и враждебности. В своих знаменитых экспериментах Музафер Шериф обнаружил, что соревнование «я выиграл — ты проиграл» быстро превращает незнакомцев во врагов, порождая открытую конфронтацию даже у нормальных честных мальчиков.

Конфликты возникают и тогда, когда люди ощущают, что с ними обходятся несправедливо. Согласно теории баланса вклада и дохода, люди определяют справедливость как распределение вознаграждения пропорционально вкладу каждого. Конфликты случаются тогда, когда люди не согласны с оценками своих вкладов и сомневаются в справедливости своих вознаграждений. Некоторые теоретики утверждают, что люди иногда определяют справедливость не как баланс, а как уравниловку или даже как учет потребностей.

Конфликты часто содержат небольшое ядро подлинно несовместимых целей, окруженное толстой мантией искаженного восприятия мотивов и целей противника. Зачастую у конфликтующих сторон возникает *зеркальное восприятие*. Когда обе стороны уверены, что «мы миролюбивы — они агрессивны», каждая может обращаться с другой таким способом, который провоцирует подтверждение этих ожиданий. Международные конфликты характеризуются-

**ТГТПа ТQT/WO 1Ж ТТ ТТТГГИХ£Ь1Ж АП 1ТГЛГЛ1Х таттпп**  
**«плотин TJ Q T"\*ГЛ 7Т \*w**

■ Часть III. Социальные отношения

## ПРИМИРЕНИЕ

*Хотя злые силы могут породить разрушительные конфликты, мы в состоянии привлечь иные силы для конструктивного разрешения конфликтов. Каковы же основные составляющие мира и гармонии?*

Мы видели, из-за чего разгораются конфликты: из-за социальных ловушек, конкуренции, из-за ощущения несправедливости и искаженного восприятия. Хотя и мрачная, эта картина не безнадежна. Иногда сжатые кулаки сменяются открытой для рукопожатия ладонью, а враждебность превращается в дружбу. Социальные психологи сосредоточились на четырех стратегиях превращения врагов в друзей. Это следующие стратегии: контакт, сотрудничество, общение, умиротворение. Или, для лучшего запоминания, — четыре «К» миротворчества: контакт, кооперация, коммуникация и консилиация (умиротворение).

*«Мы больше знаем о войне, чем о мире, — больше знаем о том, как убивать, чем о том, как жить».* Генерал Омар Бредли, бывший начальник штаба армии США (1893 — 1981)

## КОНТАКТ

Не может ли тесный контакт конфликтующих индивидов или групп помочь им поближе узнать и полюбить друг друга? Мы уже знаем, что да, способен, и знаем почему. В главе 13 мы видели, что близость — в сочетании со взаимодействием, или предчувствием взаимодействия, или с простым выражением этой близости — порождает симпатию. В главе 4 мы отметили, что недавняя перемена неприязненных расовых установок в США шла по пятам за десегрегацией, подтверждая принцип «установки — следствие

поведения». Если этот социально-психологический принцип ныне выглядит самоочевидным, вспомним: так обычно и бывает после того, как вы что-то узнаете. Для Верховного суда США в 1896 году («Плесси против Фергюсона») идея о том, что десегрегация может повлиять на расовые установки, была какой угодно, но только не очевидной. Что в то время казалось очевидным, так это следующее: «Законодательство бессильно искоренить расовые инстинкты».

За последние 30 лет в Соединенных Штатах и сегрегация и предрассудки уменьшались одновременно. Но был ли межрасовый контакт *причиной* такого улучшения установок? Влияла ли десегрегация на тех, кто действительно сталкивался с ней?

### **УЛУЧШАЕТ ЛИ ДЕСЕГРЕГАЦИЯ РАСОВЫЕ УСТАНОВКИ?**

Школьная десегрегация имела благоприятные последствия, такие как возможность для многих чернокожих поступить в колледж и окончить его (Stephan, 1988). Привела ли десегрегация школ, мест жительства и рабочих мест также к положительным *социальным* результатам? Свидетельства чрезвычайно противоречивы.

С одной стороны, многие исследования, проведенные во время послевоенной десегрегации и вскоре вслед за ней, выявили, что установки белых по отношению к иршын яямртнп vrtv4imijTНг,b. Кем бы ни были люди — служащими и

### **Глава 15. Конфликт и примирение ■ 653**

посетителями универсальных магазинов, моряками торгового флота, правительственными служащими, сотрудниками полиции, соседями или студентами, — межрасовый контакт вел к уменьшению предрассудков (Amir, 1969; Pettigrew, 1969). Например, в конце второй мировой войны в армии были частично десегрегированы несколько стрелковых рот (Stouffer & others, 1949). Когда у военнослужащих спрашивали их мнение о подобной десегрегации, 11% белых солдат в сегрегированных ротах одобряли ее. В десегрегированных же ротах одобряли ее 60%.

Когда Мортон Дойч и Мэри Коллинз (Morton Deutsch & Mary Collins, 1951) воспользовались преимуществами натурального эксперимента, они получили аналогичные результаты. В соответствии с законами штата в городе Нью-Йорке были десегрегированы несколько общественных жилых комплексов; квартиры сдавались семьям без различия рас. В сходном проекте на другом берегу реки, в Ньюарке, черных и белых селили в разных домах. При опросе белые женщины из десегрегированных домов были гораздо более склонны одобрять смешанное проживание и утверждать, что их расовые установки по отношению к черным улучшились. Гиперболизированные стереотипы увяли перед лицом реальности. Как сказала одна женщина: «Мне это по-настоящему понравилось. Я поняла, что они точно такие же люди, как и мы».

Опрос почти 4000 европейцев выявил, что дружба является ключом к успешным контактам: если у вас есть друг, принадлежащий к какому-либо меньшинству, вы становитесь гораздо более склонными к тому, чтобы выражать этому меньшинству свои симпатии и поддержку, и даже начинаете несколько лучше относиться к процессу иммиграции этого меньшинства. Это верно для установок западных немцев по отношению к туркам, установок французов по отношению к азиатам и североафриканцам, голландцев — по отношению к суринамцам и туркам, британцев — по отношению к выходцам из Вест-Индии и Азии (Pettigrew, 1995). Сходным образом антигомосексуальные настроения слабее среди тех, кто лично знает геев (Негек, 1993).

Данные такого рода повлияли на принятое в 1954 году решение Верховного суда США провести десегрегацию школ и способствовали движению за гражданские права в 1960-е годы (Pettigrew, 1986). Однако исследования последствий десегрегации школ оказались менее обнадеживающими. Социальный психолог Уолтер Стивен (Walter Stephen, 1986) рассмотрел все такие исследования и пришел к выводу, что на расовые установки десегрегация повлияла мало. Для черных наиболее заметным последствием десегрегации стало увеличение возможностей поступить в смешанный (или преимущественно «белый») колледж, жить в смешанных кварталах и работать вместе с белыми.

Многие программы студенческого обмена аналогичным образом имели меньшее, чем ожидалось, влияние на установки студентов по отношению к принимающей стране.

Например, когда честолюбивые американские студенты учились во Франции, зачастую проживая там совместно с другими американцами, их стереотипные представления о Франции не имели тенденции к улучшению (Stroebe & others, 1988).

Итак, иногда десегрегация улучшает расовые установки, а иногда нет. Такое расхождение пробуждает в ученых дух детективов. Чем объяснить несходство результатов? До сих пор мы смешивали воедино различные виды десегрегации. Фактическая десегрегация происходит многими способами и при резко различающихся обстоятельствах.

>4 ■ Часть III. Социальные отношения

### **КОГДА ДЕСЕГРЕГАЦИЯ УЛУЧШАЕТ РАСОВЫЕ УСТАНОВКИ?**

Не может ли оказаться значимым фактором количество межрасовых контактов? Похоже, что так оно и есть. Исследователи отправились в десятки десегрегированных школ и наблюдали, с кем дети данной расы едят, играют и разговаривают. Раса определяет контакты. Белые непропорционально много общаются с белыми, черные — с черными (Schofield, 1982, 1986). Программы выявления способностей часто приводят к повторной сегрегации, так как выделяют способных учеников в классы, где учатся преимущественно белые.

В отличие от этого, в более обнадеживающих ранних исследованиях продавцов, солдат и соседей по дому имели место значительные межрасовые контакты. В некоторых исследованиях рассматривались продолжительные личные контакты — между черными и белыми сокамерниками в тюрьмах, между черными и белыми девочками в летних смешанных лагерях, — и в них выявились те же улучшения (Clore & others, 1978; Foley, 1976).

Социальные психологи, ратующие за десегрегацию, никогда не утверждали, что *любые* контакты улучшают расовые установки. Они предсказывают неудачу, когда в контактах имеет место конкуренция, нет поддержки со стороны авторитетов или нет равенства (Pettigrew, 1988; Stephan, 1987). До 1954 года многие предубежденные белые имели частые контакты с черными — чистильщиками обуви и домашней прислугой. Как мы узнали из главы 11, такие неравные контакты порождают установки, которые всего лишь оправдывают закрепление этого неравенства. Поэтому важно, чтобы контакты были *«контактами равного статуса»*, как в случае продавцов, солдат, соседей по дому, заключенных или детей в летних лагерях.

Контакты в десегрегированных школах зачастую были неравными. Белые учащиеся часто были более активными, более влиятельными, с лучшей успеваемостью (Cohen, 1989a; Riordan & Ruggiero, 1980). Когда черная семиклассница из захудалой школы неожиданно попадает в школу, где ученики и учителя — по преимуществу белые из среднего класса общества, не возлагающие на нее больших надежд, ее одноклассники и она сама будут, скорее всего, воспринимать ее академический статус как пониженный.

### **СОТРУДНИЧЕСТВО**

Хотя контакты равного статуса могут быть полезны, иногда их недостаточно. Их оказалось недостаточно, когда Музафер Шериф прекратил соревнования между «Орлами» и «Громобоями» и объединил обе группы в неконкурентных занятиях — они вместе смотрели кино, запускали фейерверк, вместе ели. К этому времени их вражда была настолько сильна, что контакт они использовали лишь как повод для насмешек и выпадов. Когда один из «Орлов» столкнулся с «Громобоем», другие «Орлы» потребовали от него «смыть с себя грязь». Очевидно, что десегрегация этих двух групп не обеспечивала их социальной интеграции.

Контакты равного статуса:

*контакты на основе равенства. Отношения между людьми с неравным статусом порождают установки, закрепляющие их отношения, то же самое верно и для отношений людей*

*с равным статусом. Таким образом, чтобы ослабить предубежденность, межрасовые контакты должны иметь место между лицами равного статуса.*

Глава 15. Конфликт и примирение ■ 655

При такой закоренелой враждебности что может сделать миротворец? Он может заново рассмотреть успешные и безуспешные попытки десегрегации. Армейское смешение рас в

стрелковых ротах привело не только к контакту равного статуса между белыми и черными, но также и к их взаимозависимости. Они вместе воевали с врагом, боролись за одну общую цель.

Сравним эту взаимозависимость с ситуацией соперничества в типичном школьном классе, десегрегированном или нет. Не знакомы ли вам следующие обстоятельства (Aronson, 1980)? Ученики соревнуются из-за хороших оценок, одобрения учителя и различных поощрений и привилегий. Учитель задает вопрос. Руки нескольких учеников взлетают вверх; другие сидят, потупив взор, стараясь быть как можно незаметней. Когда учитель вызывает одного из жаждущих отличиться, другие надеются на ошибку в его ответе, что даст им шанс блеснуть своими знаниями. Аутсайдеры в этом академическом спорте часто не любят победителей. Ситуация обременена как соперничеством, так и болезненно очевидным неравенством в статусе; вряд ли мы придумали бы лучший способ воздвигнуть между детьми барьеры.

Предполагается ли тем самым существование второго фактора, определяющего, когда десегрегация может возыметь желанный эффект? Действительно ли конкурентный контакт разделяет, а кооперативный контакт объединяет? Рассмотрим, что происходит с людьми, которые совместно сталкиваются с общими трудностями.

### **ОБЩАЯ ВНЕШНЯЯ УГРОЗА**

Случалось ли вам когда-нибудь вместе с окружающими страдать от плохой погоды; испытывать насмешки в качестве новичков; быть наказанными учителем; подвергаться преследованиям и оскорблениям из-за вашей социальной, расовой или религиозной принадлежности? Если да, то вы можете припомнить, что почувствовали близость к тем, кто переживал эти трудности вместе с вами. Возможно, прежние социальные барьеры рухнули, когда вы помогали друг другу выбраться из снежного заноса или бороться с общим врагом.

Такое дружелюбие обычно устанавливается между теми, кто подвергается общей угрозе. Джон Ланзетта (John Lanzetta, 1955) обнаружил это, когда предлагал группам, в каждой из которых было по четыре морских кадета, решать интеллектуальные задачи, а затем по громкоговорителю сообщал им, что их ответы неверны, производительность непростительно низкая, а мыслят они плохо. Другие группы такой критики не слышали. Ланзетта обнаружил, что члены групп, подвергавшихся нападкам, подружились больше, лучше сотрудничают, меньше спорят, меньше конкурируют. Они плыли в одной лодке. В результате у них появился дух сплоченности.

Общий «враг» объединял группы соперничающих мальчишек в летних экспериментах Шерифа и во многих последующих экспериментах (Dion, 1979). Американское чувство патриотизма и единства возросло из-за конфликтов с Германией и Японией во время второй

*«Я не мог удержаться, чтобы не сказать (мистеру Горбачеву): подумать только, как упростилась бы наша с вами задача на этих переговорах, если бы неожиданно возникла угроза нашей планете со стороны каких-то других существ из космоса. [Мы] раз и навсегда поняли бы, что все мы действительно вместе живем на одной планете».* Рональд Рейган, речь 4 декабря 1985 года

656 ■ Часть III. Социальные отношения

*Общие трудности служат мощным толчком к сотрудничеству: корейцы объединяются для защиты своего бизнеса во время беспорядков в Лос-Анджелесе; нью-йоркцы трудятся вместе, чтобы вызволить машину из снега.*

мировой войны, с Советским Союзом во время холодной войны, с Ираном в 1980-м и Ираком в 1991 году. Солдаты, воевавшие плечом к плечу, часто на всю жизнь сохраняют связи со своими однополчанами (Elder & Clipp, 1988). Не многое так сближает людей, как общий враг.

В периоды межрасовой напряженности может возрасти чувство гордости за свою группу. У китайских студентов университета Торонто, столкнувшихся с дискриминацией, усилилось ощущение родства с другими китайцами (Pak & others, 1991). Простое напоминание о другой группе (скажем, <j> соперничающей школе) повышает ответственность людей за собственную группу (Wilder & Shapiro, 1984). Остро ощутив, кто

такие «они», мы начинаем понимать, кто такие «мы».

Руководители могут даже *создавать* грозного внешнего врага в качестве способа усилить сплоченность группы. В романе Джорджа Оруэлла «1984» проиллюстрирована подобная тактика: руководство некой страны использует пограничные конфликты с двумя другими могучими державами для разрядки внутренней напряженности. Время от времени противник меняется, но он всегда есть. Действительно, страна, по-видимому, нуждается во врагах. Для всего мира, для страны, для группы внешний враг является сильнейшим объединителем. В 1994 году диктатура Саддама Хусейна в Ираке оказалась под угрозой из-за развала экономики, роста насильственной преступности и из-за недо-

### Глава 15. Конфликт и примирение ■ 657

вольства в армии. Его ответный ход заключался в том, чтобы спровоцировать еще один конфликт с внешним миром, снова угрожая вторгнуться в Кувейт (Socolovsky, 1994).

#### ЭКСТРАОРДИНАТНЫЕ ЦЕЛИ

В близком родстве с объединяющей силой внешней угрозы состоит объединяющая сила *экстраординарных целей*, цели, захватывающей всех членов группы и требующей для своего достижения совместных усилий. Шериф использовал такие цели для создания гармонии между своими «вожаками». Он провоцировал трудности с запасом воды в лагере, требующие от ребят совместных стараний. Имея возможность арендовать себе для просмотра кинофильм, достаточно дорогой, чтобы потребовалось соединение финансовой мощи обеих групп, они снова кооперировались. Когда в поездке «сломался» грузовик, персонал позаботился о том, чтобы неподалеку оказался валяющийся канат для перетягивания, и одному мальчику \* «нишмшмм^ммиия^ пришла в голову идея использовать его, чтобы завести грузовик с разгона. Когда грузовик завелся, дружеские хлопки по спине отметили их общую победу в «перетягивании грузовика».

Совместно поработав над такими экстраординарными целями, мальчики начали питаться вместе и привечать друг друга у костра. Ростки дружбы протянулись через линию раздела групп. Враждебность угасала (рис. 15-5). В последний день ребята решили ехать домой вместе на одном автобусе. Во время поездки они уже больше не сидели двумя разными группами. Когда автобус подъезжал к родной Оклахоме-Сити, они вдруг все как один запели «Оклахому», а затем дружески распрощались. С помощью изоляции и соперничества

#### Экстраординарная цель:

**общая цель, требующая совместных усилий; цель, в свете которой различия между людьми не принимаются во внимание.**

*и Рис. 15-5. После соревнований «Орлы» и «Громобои» неприязненно оценивали друг друга. После совместных усилий, направленных на экстраординарные цели, враждебность резко снизилась. (Поданным Sherif, 1966, с. 84)*



) а Часть III. Социальные отношения

Шериф превратил незнакомцев в заклятых врагов. С помощью экстраординарных целей он превратил врагов в друзей.

Являются ли эксперименты Шерифа просто детской игрой? Или экстраординарная

работа в одной упряжке может оказаться полезной и для конфликтующих взрослых? Этим заинтересовались Роберт Блейк и Джейн Моутон (Robert Blake & Jane Mouton, 1979). И так, в серии двухнедельных экспериментов, охвативших свыше 1000 руководителей в 150 группах, они воссоздали основные черты ситуации, в которую попали «Орлы» и «Громобои». Каждая группа сначала занималась сама по себе, затем соревновалась с другой группой, а затем сотрудничала с другой группой ради достижения совместно выбранной экстраординарной цели. В результате были получены «однозначные доказательства того, что реакции взрослых аналогичны реакциям юных испытуемых Шерифа».

Расширив эти исследования, Сэмюэль Гартнер, Джон Давидио и их коллеги (Samuel Gaertner, John Dovidio & others, 1993) пришли к выводу что: совместные усилия дают особенно благоприятный эффект, когда обстоятельства вынуждают людей создать новую объединенную группу, в которой растворяются их прежние подгруппы. Старые предубеждения по отношению к другой группе ослабевают, когда люди из двух групп попеременно рассаживаются за столом (а не по противоположные стороны от него), дают вновь образованной группе единое название, а затем вместе работают в обстоятельствах, вызывающих позитивные чувства. Из «нас» и «них» получаются «мы». Чтобы победить Германию, Италию и Японию во второй мировой войне, Соединенные Штаты и СССР совместно с другими странами объединились в группу союзников. До тех пор пока существовала экстраординарная цель борьбы с общим врагом, сохранялась и установка США на поддержку Советского Союза.

Совместные усилия «Орлов» и «Громобоев» завершились успехом. Но возникла бы у них такая гармония, если бы с водой по-прежнему оставались проблемы, фильм не был бы куплен, а грузовик так и не завелся бы? Скорее всего, нет. В экспериментах со студентами университета Вирджинии Стивен Уэрчел и его помощники (Stephen Worchel & others, 1977, 1978, 1980) подтвердили, что *успешное* сотрудничество двух групп вызывает их взаимную симпатию. Однако, если у прежде конфликтовавших групп их совместные усилия закончились *неудачей* и обстоятельства позволяют обвинять в ней друг друга, конфликт может усугубиться. У групп Шерифа уже проявлялась обоюдная враждебность. Таким образом, если бы не удалось набрать деньги на кино, это могло бы быть приписано «вредности» и «эгоизму» другой группы. Это обострило бы, а не смягчило их конфликт.

#### **КООПЕРАЦИЯ В ОБУЧЕНИИ**

К этому моменту мы отметили довольно слабые социальные достижения типичной десегрегационной политики в школах и довольно выразительные социальные последствия контакта при успешном сотрудничестве между членами ранее соперничавших групп. Может ли из синтеза этих двух методик возникнуть конструктивная альтернатива традиционной практике десегрегации? Несколько независимых исследовательских групп полагают, что да. Каждая из них заинтересовалась тем, сможем ли мы, не вредя академической успеваемости-

#### **Глава 15. Конфликт и примирение м 65**

*Межрасовое сотрудниче-сгнео — в спортивных командах, и школьных проектах и на факультативных понятиях — стирает различия и улучшает расовые установки.*

ти, укрепить межрасовую дружбу, заменив конкурентные ситуации в обучении на ситуации сотрудничества? При всем различии их подходов все исследователи изучали смешанные учебные группы, иногда соревнующиеся с другими группами, а их результаты были примечательными и весьма ободряющими.

Не будет ли меньше расовых предубеждений у школьников, которые участвуют в ныне существующих кооперационных мероприятиях, таких как смешанные спортивные команды и школьные проекты? Роберт Славин и Нэнси Мадден (Robert Slavin & Nancy Madden, 1979) проанализировали данные опроса 2400 учащихся в 71 американской школе и сочли результаты обнадеживающими. Подростки разных рас, игравшие и работавшие вместе, были более склонны сообщать, что у них есть друзья другой расы, и выражали более позитивные расовые установки. Чарльз Грин и его коллеги (Charles Green & others, 1989) подтвердили это в своем исследовании 3200 флоридских школьников. По сравнению с учениками традиционных школ с конкурентной ситуацией

обучавшиеся в школах со смешанными учебными «командами» имели более позитивные расовые установки.

С учетом этих согласующихся результатов можем ли мы прийти к выводу, что совместные занятия учащихся разных рас улучшают их расовые установки? Как всегда, для ответа необходим эксперимент. Необходимо случайным образом распределить отдельных учеников по расовосмешанным группам для совместной работы. Славин (1985) и его коллеги разделили класс на смешанные «команды», в каждой по четыре-пять человек с разной успеваемостью. Члены команды сидели вместе, вместе изучали различные темы, а в конце каждой недели соревновались с другими командами в турнире класса. Все ученики вносили свой вклад в победу команды, иногда соревнуясь с одноклассниками, чья прежняя успеваемость была на уровне их собственной, а иногда — со своими собственными прежними оценками. Каждый имел шанс отличиться. Более того, у членов команды была мотивация помогать друг другу, готовясь к еженедельному турниру, — натаскивая друг друга по дробям, орфографии или истории — по теме приближающегося турнира. Соревнование «звеньев» вызывало не изоляцию школьников друг от друга, а их тесный контакт и взаимную поддержку.

Часть III. Социальные отношения

## **ОБЪЕКТИВ**

### **РАНЧ РИККИ, ДЖЕККИ ОБИНСОН И РАСОВАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В БЕЙСБОЛЕ**

О апреля 1947 года 19 слов, навсегда изменивших лицо бейсбола, означали также роверку принципов социальной психологии. В шестом иннингe показательной игры Бруклинских Доджерсов с их соперниками из Малой лиги, «Монреальскими Рой-псами», радиокomentатор Ред Барбер прочитал заявление президента «Доджерсов» Бранча Рикки: «"Бруклинские Дод-серсы" сегодня выкупили контракт Джек-и Рузвельта Робинсона у "Монреальских оялзов". Он немедленно приступает к своим обязанностям».

1атью днями позже Робинсон стал первым афроамериканцем, играющим бейсбол в Высшей лиге. Осенью сбылась мечта фанатов «Доджерсов» — команда опала в «Мировую серию». Робинсон, выдержав расистские оскорбления, бин-юлы и спайки<sup>1</sup>, был избран в соответствии с результатами опроса «Sporting news» дебютантом года и вторым, вслед за Бингом [росби, финишировал в борьбе за звание самого популярного человека в Америке, расовые барьеры в бейсболе рухнули навсегда.

Движимый одновременно своей методистской моралью и стремлением к процветанию бейсбола, Рикки планировал этот шаг в течение довольно длительного времени, сообщают социальные психологи Энтони Пратканис и его коллега Марлен Тернер (Anthony Pratkanis & Marlene Turner, 1994a). Тремя годами раньше к Рикки обратился социолог — председатель комитета мэрии по объединению — и предложил провести в команде десегрегацию. Реакцией Рикки была просьба об отсрочке (что не позволяет приписать его решение оказанному на него давлению), а также просьба посоветовать, как лучше всего это осуществить. В 1945 году Рикки принадлежал единственный голос «за», когда владельцы клубов большинством 15:1 проголосовали против допуска черных в бейсбол. В 1947 году он осуществил свое решение, используя указанные Пратканисом и Тернер принципы, включая следующие: ■ *Создайте впечатление, что перемены необратимы.* Не оставляйте возможностей для того, чтобы протесты или сопротивление обратили время вспять. Commentator Ред Барбер, консервативный южанин, вспоминает, как в 1945 году Бранч Рикки пригласил его на ленч и растолковал очень медленно и непреклонно, что его агенты подыскивают «первого черного игрока, ко-

Еще одна исследовательская группа под руководством Эллиота Аронсона (1978, 1979; Aronson & Gonzalez, 1988) обеспечила подобную групповую кооперацию с помощью «метода мозаики». В своих экспериментах, проводившихся в начальных школах Техаса и Калифорнии, они распределяли детей по смешанным в отношении расы и успеваемости группам из шести человек каждая. Потом тема делилась на шесть частей, и каждый ученик становился специалистом по своей части. По теме «Чили» один ученик мог изучать историю [или, другой — географию, третий — культуру этой страны. Сначала все историки», «географы» и прочие собирались вместе для освоения материала. Затем они расходились по своим группам и обучали своих партнеров. У каждого члена группы был,

образно говоря, «кусочек мозаики». Поэтому уверенные в себе школьники должны были выслушивать стеснительных и учиться у них, а те вскоре осознавали, что они в состоянии сообщить своим сверстникам нечто важное. Другие исследовательские группы — под руководством Дэвида [Джонсона и Роджера Джонсона (David Johnson & Roger Johnson, 1987, 1994) Миннесотском университете, Элизабет Коэн (Elizabeth Cohen, 1980) в Стэн-Запрещенные приемы: С>пмбол — удар мячом, сийк иповками. (Прим. персе.)

Глава 15. Конфликт и примирение ■ 661

того я включу в состав белых "Доджер-сов". Я не знаю, кто он и где он, но он появится». Разъяренный Барбер сначала собирался подать в отставку, но со временем решил смириться с неизбежным и остаться «комментатором лучшего в мире спорта». Рикки в 1947 году держался той же твердой позиции с игроками, заявив, что продаст другим клубам любого игрока, который не захочет играть с Робинсоном.

■ *Установите контакт равного статуса и экстраординарную цель.* Как объяснял Рикки один социолог, когда отношения сосредоточены на труднодостижимой цели, такой, например, как выиграть вымпел, «участники будут соответственно их регулировать». Один из игроков, первоначально настроенный против Робинсона, впоследствии помогал ему с техникой отбива, приговаривая: «Когда вы в команде, вы должны вместе работать на победу».

■ *Пробейте брешь в предубеждениях.* Рикки прокладывал путь, но остальные помогали ему. Капитан команды, защитник Пи Ви Ризи, сам белый южанин, завел обычай подсаживаться к Робинсону и есть вместе с ним. Однажды в Цинциннати, когда толпа угрожающе редела: «Выкиньте Нигера с поля», Ризи покинул свой шортстоп, подошел к Робинсону на первую базу, улыбнулся и заговорил с ним, а затем — на глазах притихшей толпы — положил свою руку Робинсону на плечо.

■ *Прервите спираль насилия с помощью непротивления.* Рикки, нуждавшийся в «игроке с достаточным мужеством, чтобы не давать сдачи», тренировал Робинсона сносить ожидающие его оскорбления и грязную игру и добился решимости Робинсона не отвечать насилием на насилие. Когда на Робинсона сыпались нападки и удары, он предоставлял отвечать своим товарищам по команде. Сплоченность команды благодаря этому возросла.

■ *Индивидуализируйте новичка в группе.* Обращайтесь к человеку как к индивидуальности — в нашем случае как к Джек-ки Робинсону, а не как к «бейсболисту-негру». Рикки подключил к делу своих друзей-журналистов, чтобы представить Робинсона публике как сложившуюся личность в спорте, науке и сражениях.

Робинсон и Боб Феллер позднее стали первыми игроками в истории бейсбола, избранными в «Зал славы» в первый же год, в который они заслужили право на выдвижение. Получая награду, Робинсон пригласил встать рядом с собой трех человек: свою мать Мэлли, свою жену Рэчел и своего друга Бранча Рикки.

фордеком университете, Шломо Шаран и Йель Шаран (Shlomo Sharan & Yael Sharan, 1976) в Тель-Авивском университете и Стюарт Кук (Stuart Cook, 1985) в Колорадском университете — разработали дополнительные методики кооперационного обучения.

Благодаря всем этим исследованиям (свыше 4500) к какому выводу мы можем прийти? При кооперации в обучении школьники не только усваивают материал, но и получают другие уроки. Кооперация при обучении, говорит Славин (1980), является «эффективным средством укрепления позитивных межрасовых отношений и повышения успеваемости в десегрегированных школах». Аронсон сообщает, что «дети во взаимозависимых "мозаичных" классах начинают больше симпатизировать друг другу, лучше относятся к учебе и приобретают более высокую самооценку, чем дети в традиционных классах» (1980, с. 232).

Межрасовые дружеские отношения также начинают процветать. Оценки учащихся из национальных меньшинств улучшаются (возможно, потому, что успехи в учебе теперь одобряются сверстниками). После окончания экспери-

' Полиция в июле между второй и третьей базой. (Прим- персе.)

i2 ■ Часть III. Социальные отношения

мента многие учителя продолжали использовать кооперацию при обучении (D. W. Johnson & others, 1981; Slavin, 1990). «Очевидно», — пишет специалист по межрасовым отношениям Джон Мак-Конахи (John McConahay, 1981), — что кооперационное обучение «является наиболее эффективным способом улучшения межрасовых отношений в десегрегированных школах из тех, которые известны нам на сегодняшний день». Не следовало ли нам понять это еще давным-давно? Во времена решения Верховного суда от 1954 года Гордон Оллпорт предсказывал многим социальным психологам: «Предубеждения... могут быть ослаблены благодаря контактам равного статуса между группами большинства и меньшинства при преследовании ими общей цели» (1954, с. 281). Эксперименты по кооперации при обучении подтвердили предвидение Оллпорта. Роберт Славин (1985) вследствие этого настроен оптимистически: «Через тридцать лет после того, как Оллпорт заложил базовые принципы, используемые в методах кооперации при обучении, мы наконец имеем практичные, апробированные методики применения теории контакта в десегрегированных классах».

Итак, кооперационный контакт равного статуса оказывает положительное воздействие на бойскаутов, руководителей промышленности, студентов колледжа и школьников. Обобщается ли этот принцип на все виды человеческих взаимоотношений? Не сплываются ли семьи, совместно возделывая свое поле, ремонтируя старый дом или плавая на мини-яхте? Объединяет ли население совместное возведение амбаров, групповое пение или подбадривание своей футбольной команды? Порождено ли международное взаимопонимание международным сотрудничеством в науке и освоении космоса, совместными усилиями по преодолению голода и сохранению ресурсов, дружескими личными контактами людей различных наций? Есть свидетельства, что ответ на все эти вопросы должен быть утвердительным (Brewer & Miller, 1988; Desforges & others, 1991; Deutsch, 1985, 1994). Таким образом, важнейшая задача, с которой сталкивается наш разделенный мир, — это определить и согласовать наши экстраординарные цели и организовать совместные усилия по их достижению.

### **КОММУНИКАЦИЯ**

Конфликтующие стороны имеют и другие способы преодоления своих трудностей. Когда у мужа и жены, или у рабочего и начальника, или у нации X и нации Y возникают разногласия, они могут непосредственно *договориться* друг с другом. Они могут попросить третью сторону выступить в качестве *посредника*, выдвигать предложения и облегчать им переговоры. Или же они могут прибегнуть к *арбитражу*, вынеся свои разногласия на суд кого-то, кто изучит вопрос и найдет решение.

### **ПЕРЕГОВОРЫ**

Если вы или я хотим купить или продать новую машину, не лучше ли нам будет занять жесткую позицию — запросить крайнюю цену, чтобы, сойдясь затем на

11 *«Парниковый эффект, истощение Озонового слоя | и глобальный экологический кризис — вот наиболее серьезные проблемы, с которыми сталкивается наша страна и весь мир... Требуемая кооперация будет беспрецедентной. Но мы знаем, что делать».* Ж. Вице-президент Альберт Гор, 1989

Глава 15. Конфликт и примирение ■ 66

среднем, получить благоприятный результат? Или нам лучше начать с откровенного «добросовестного предложения»?

Эксперименты не предлагают простого ответа. С одной стороны, те, кто больше запрашивают, зачастую больше и получают. Роберт Чиальдини, Леонард Бикман и Джон Качоппо (Chialdini, Bickman & Casiporro, 1979) получили типичный результат: в контрольной версии они обращались к различным дилерам «Шевроле» и спрашивали цену нового спортивного купе «Монте-Карло» в определенной конфигурации. В экспериментальной версии они обращались к другим дилерам и первоначально занимали жесткую позицию, спрашивая и отвергая цену на *другую* машину («Мне нужна цена ниже этой. Это слишком дорого»). Когда они затем спрашивали цену на «Монте-Карло» точно такой же конфигурации, как в контрольной версии, они слышали запросы цены в среднем на 200 долларов ниже.

Жесткая переговорная позиция может сбавить ожидания другой стороны, вызвать у нее

готовность согласиться на меньшее (Yukl, 1974). Но иногда жесткость может ударить рикошетом. Во многих конфликтах делят не пирог фиксированного размера, а пирог, усыхающий за время конфликта. Если забастовка продолжается, от этого страдают и рабочие и администрация. Жесткость также уменьшает реальные шансы достигнуть соглашения. Если другая сторона реагирует такими же крайностями, обе могут оказаться в тупиковой ситуации, из которой нельзя выйти, не потеряв лицо. В недели, предшествовавшие «войне в Персидском заливе», президент Буш угрожал «пнуть Саддама под зад». Саддам Хусейн не остался в долгу, обещая «утопить неверных в их собственной крови». После таких воинственных заявлений для обеих сторон было затруднительно избежать войны и сохранить лицо.

### **ПОСРЕДНИЧЕСТВО**

Нейтральный посредник может выдвигать предложения, которые позволят участникам конфликта пойти на уступки и все же сохранить свое лицо (Pruitt, 1981). Если моя уступка приписывается требованиям посредника, который вынуждает моего антагониста идти на не меньшую уступку, то ни про одного из нас нельзя будет сказать, что он спасовал перед противником.

### **Превращаем «я выиграл — ты проиграл» в «я выиграл — ты выиграл»**

Посредник, кроме того, помогает разрешить конфликт, налаживая конструктивное общение. Его первейшая задача — помочь участникам заново рассмотреть ситуацию и получить информацию об интересах другой стороны (Thompson, 1991). Обычно представители обеих сторон имеют конкурентную ориентацию «я выиграл — ты проиграл». Таким образом, после переговоров они счастли-

<sup>1</sup> Купе — тип закрытого двухдверного кузова. (Прим. перев.)

Переговоры:

*поиск согласия с помощью непосредственного обсуждения между участниками конфликта.*

Посредничество:

*попытка нейтральной третьей стороны разрешить конфликт за счет улучшения коммуникации и выдвижения предложений.*

**ШЗШШВШШ:**

*Арбитраж: разрешение конфликта нейтральной третьей стороной, изучившей обе точки зрения и пришедшей к заключению.*

■ Часть III. Социальные отношения

Интегральное соглашение:

*соглашение типа «я выиграл — ты выиграл», в котором совмещаются интересы обеих сторон к их взаимной выгоде.*

вы, если противник недоволен результатами, и несчастны, если доволен ими (Thompson & others, 1995). Склоняя их оставить эти конфликтные требования и вместо этого подумать о подспудных потребностях, интересах и целях друг друга, посредник стремится заменить установку «я выиграл — ты проиграл» на установку сотрудничества «я выиграл — ты выиграл». В своих экспериментах Ли Томпсон (Leigh Thompson, 1990) обнаружил, что опытные посредники лучше умеют выдвигать взаимовыгодные предложения и тем самым находить решения типа «я выиграл — ты выиграл».

В классическом сюжете о таком решении фигурируют две сестры, которые ссорились из-за апельсина (Follett, 1940). В конце концов они пошли на компромисс и разделили апельсин пополам, после чего одна сестра выжала из своей половинки сок, а другая использовала кожуру для печенья. В экспериментах в Государственном университете штата Нью-Йорк в Буффало Дин Пруитт и его помощники (Dean Pruitt & others) побуждали участников переговоров приходиться к «интегральному соглашению». Если бы сестры согласились разделить апельсин, отдав одной весь сок, а другой — всю кожуру, они бы как раз пришли к такому соглашению, интегрирующему интересы обеих сторон (Kimmel & others, 1980; Pruitt & Lewis, 1975, 1977). По сравнению с компромиссом, в котором обе стороны жертвуют чем-то важным, интегральные соглашения более надежны. Поскольку они взаимовыгодны, такие соглашения также улучшают дальнейшие отношения (Pruitt, 1986).

### **Исправление искаженного восприятия с помощью контролируемых коммуникаций**

Коммуникация нередко позволяет избавиться от самосбывающихся искажений восприятия. Возможно, вы сможете припомнить из своего опыта нечто подобное воспоминаниям этого студента:

*«Зачастую после долгого периода, в течение которого мы мало общаемся, я воспринимаю молчание Марты как признак ее недовольства мною. Она, в свою очередь, объясняет мою холодность тем, что я злюсь на нее. Мое молчание порождает ее молчание, что делает меня еще более молчаливым... пока этот эффект снежной лавины не прервут внешние обстоятельства, вынуждающие нас общаться друг с другом. И тогда общение исправляет все возникшие у нас взаимные искажения восприятия».*

Результат таких конфликтов часто зависит от того, как люди передают друг другу свои чувства. Роджер Нудсон и его коллеги (Roger Knudson & others, 1980) приглашали супружеские пары прийти в психологическую лабораторию университета Иллинойса и воспроизвести в инсценировке один из своих прошлых конфликтов. До, во время и после разговора (который часто вызывал не меньше эмоций, чем сам конфликт) за ними внимательно наблюдали и опрашивали их. Пары, которые уклонились от темы, не сумев ясно изложить свою позицию или выяснить позицию супруга, так и остались пребывающими в заблуждении, что у них в семье больше гармонии и взаимопонимания, чем это было на самом деле. Зачастую они приходили к убеждению, что теперь у них стало больше согласия, в то время как в действительности его стало меньше. В отличие от них, те, кто придерживался темы, ясно излагая собственные пози-

Глава 15. Конфликт и примирение ■ 66!

ции и считаясь с мнениями друг друга, пришли к настоящему соглашению и получили более точную информацию о представлениях друг друга. Это помогает понять, почему пары, в которых супруги делятся своими заботами прямо и открыто, обычно счастливы в браке (Grush & Glidden, 1987).

Из таких исследований родились новые программы тренинга супружеских пар и детей, обучающие конструктивному поведению в конфликтах (Horowitz & Boardman, 1994). Детям, например, объясняют, что конфликты нормальны, что люди могут научиться жить с теми, кто отличается от них, что в большинстве споров может оказаться два победителя и что стратегии ненасильственного поведения предлагают альтернативу в мире агрессоров и жертв. Эта «программа профилактики насилия... вовсе не выступает за пассивность, — пишет Дебора Протроу-Стит (Deborah Prothrow-Stith, 1991), — она за то, чтобы обратить свой гнев не во вред себе или сверстникам, а на изменение этого мира».

Исследователи конфликтов сообщают, что ключевым фактором является *доверие* (Ross & Word, 1995). Если вы верите, что другой человек имеет добрые намерения и не собирается эксплуатировать вас, то вы более склонны рассказывать о своих нуждах и заботах. Без такого доверия вы, скорее всего, будете осторожны, опасаясь раскрыть антагонисту информацию, которая может быть использована против вас.

Если две стороны не доверяют друг другу и их общение непродуктивно, иногда может помочь нейтральный посредник — консультант по браку, посредник по трудовым спорам, дипломат. Уговорив участников пересмотреть их восприятие непримиримого конфликта, посредник нередко помогает каждой из сторон определить и ранжировать свои цели.

Если цели совместимы, процедура ранжирования облегчает участникам отказ от менее важных целей, так что оба могут добиться своей главной цели (Erickson & others, 1974; Schulz & Pruitt, 1978). Как только и рабочие и администрация убедятся, что цель администрации (повышение производительности и прибыльности) совместима с целью рабочих (повышением оплаты и улучшением условий труда), они могут приступить к выработке интегрального решения типа «я выиграл — ты выиграл». Если рабочие откажутся от требований, которые для них умеренно вы-

*« [Существует] психологический барьер между нами барьер подозрительности, барьер отторжения, барьер страха, обмана, барьер галлюцинаций...»* Президент Анвар Сада! израильскому кнессету 1977

*На тренингах коммуникации рушатся все барьеры, как во время этого, предназначенного для*

■ Часть III. Социальные отношения

## **В ОБЪЕКТИВЕ**

### **КАК ССОРИТЬСЯ КОНСТРУКТИВНО**

В любых близких взаимоотношениях случаются конфликты. При конструктивном подходе конфликт предоставляет возможность примирения и углубления гармонии. Психологи Ян Готтлиб и Кэтрин Колби (Ian Gotlib & Catherine Colby, 1988) предлагают следующие советы, как избежать деструктивных ссор и ссориться конструктивно.

#### **Не надо**

1. Извиняться раньше времени.
2. Уклоняться от спора, третировать молчанием или заниматься саботажем.
3. Использовать ваше интимное знание другого человека для ударов ниже пояса и издевательств.
4. Притягивать не относящиеся к делу вопросы.
5. Симулировать согласие, лелея обиду.
6. Объяснять другому, что он чувствует.
7. Нападать косвенно, критикуя кого-либо или что-либо, представляющее ценность для другого.
8. Подкапываться под другого, усиливая его неуверенность или угрожая бедой.

#### **Надо**

1. Ссориться наедине, без детей.
2. Ясно сформулировать проблему и повторить аргументы другими своими словами.
3. Раскрыть ваши позитивные и негативные чувства.
4. С готовностью выслушивать отзывы о своем поведении.
5. Выяснить, в чем вы сходитесь и в чем расходитесь и что из этого наиболее значимо для каждого из вас.
6. Задавать вопросы, которые помогут другому подобрать слова для выражения своих интересов.
7. Ждать, пока спонтанная вспышка стихнет, не отвечая тем же.
8. Выдвигать позитивные предложения по взаимному исправлению.

годны, но очень дорого обойдутся администрации (скажем, стоматологическое обслуживание за счет компании), а администрация откажется от умеренно полезных установлений, которые очень неудобны рабочим (скажем, жесткий график рабочего времени), то обе стороны могут выиграть (Ross & Ward, 1995). Они не будут считать себя уступившими, а вместо этого будут воспринимать такие переговоры как стремление не торговаться из-за пустяков ради достижения лучших результатов.

Собрав затем стороны для прямого общения, их обычно *не* предоставляют самим себе в надежде, будто бы с глазу на глаз конфликт разрешится сам собой. В разгар напряженного, жесткого конфликта эмоции часто уничтожают возможность встать на точку зрения другой стороны. Общение может стать наиболее затрудненным как раз тогда, когда оно больше всего необходимо (Tetlock, 1985). Поэтому посреднику часто приходится организовывать общение, чтобы помочь каждой из сторон понять другую и почувствовать себя понятой. Посредник может попросить участников ограничить свои доводы ссылками на фактические обстоятельства, включая утверждения о своих ощущениях и о том, как они будут реагировать на определенные действия: «Мне нравится, что играет музыка. Но когда ты делаешь ее громче, мне трудно сосредоточиться. Это меня раздражает». Посредник может также попросить стороны поменяться ролями и обосновать чужую точку зрения или повторять высказывания друг друга, прежде чем пытаться ответить на них: «Мое включенное стерео тебя бесит».

Глава 15. Конфликт и примирение ■ 667

У нейтральной третьей стороны есть также возможность выдвигать взаимно приемлемые предложения, которые были бы отвергнуты — «реактивно недооценены», — если бы их выдвинул один из противников. Констанс Стиллингер и ее коллеги (Constance Stillinger & others, 1991) обнаружили, что предложения по ядерному разоружению, которые

американцы отвергают, когда считают их исходящими от Советского Союза, выглядят более приемлемыми, если приписываются нейтральной третьей стороне. Сходным образом люди часто реактивно недооценивают уступку, предложенную самим противником («они» и сами не ценят этого); та же самая уступка может не казаться пустяковым жестом, если предложена нейтральным посредником.

Эти принципы миротворчества, частично основанные на лабораторных экспериментах, а частично — на практическом опыте, помогали при посредничестве как в международных, так и в трудовых конфликтах (Blake & Mouton, 1962, 1979; Fisher, 1994; Wehr, 1979). Одна небольшая группа американцев арабского и еврейского происхождения под руководством социального психолога Герберта Келмана и его коллег (Kelman & Cohen, 1979, 1986; Rouhana & Kelman, 1994) проводила семинары, сводя вместе влиятельных арабов с израильтянами и пакистанцев с индийцами. Используя методы, подобные рассмотренным нами, Келман и его коллеги исправляли искажения восприятия и давали участникам возможность найти творческое решение, направленное на общее благо. Уединившись, участники могли откровенно разговаривать со своими противниками, не боясь, что их слова станут предметом пересудов. Каков же был результат? Для обеих сторон типично было прийти к пониманию точки зрения оппонента и его реакции на действия противников.

Когда прямая коммуникация невозможна, посредник может встречаться сначала с одной из сторон, затем с другой. «Челночная дипломатия» Генри Киссинджера на протяжении двух лет после арабо-израильской войны 1973 года принесла три разряжающих обстановку соглашения между Израилем и его арабскими соседями. Стратегия Киссинджера позволила ему контролировать коммуникацию и позволила обеим сторонам идти на уступки без видимости капитуляции друг перед другом (Pruitt, 1981).

Толчком к переговорам иногда служат и меньшие посреднические усилия. В 1976 году Келман подвозил в бостонский аэропорт египетского социолога Бутроса Бутроса-Гали (который в 1991 году стал генеральным секретарем ООН). Во время поездки они сформулировали программу конференции в Египте по искажениям восприятия в арабо-израильских отношениях. Позже такая конференция состоялась, и Келман познакомил с ее многообещающими результатами влиятельных израильтян. Годом позже Бутрос-Гали приступил в Египте к исполнению обязанностей министра иностранных дел, и египетский президент Анвар Садат совершил свою историческую поездку в Израиль, проложив пути к примирению. После этого счастливый Бутрос-Гали сказал Келману: «Вы видите процесс, который мы начали в бостонском аэропорту в прошлом году» (Armstrong, 1981).

Годом позже посредник Джимми Картер заперся в Кэмп-Дэвиде с Садатом и израильским премьер-министром Менахемом Бегинном. Картер начал не с того, чтобы каждая сторона выдвинула свои требования, а с того, чтобы они определили свои базовые интересы и цели — безопасность для Израиля, контроль над его историческими территориями для Египта. Через тринадцать дней

#### 8 ■ Часть III. Социальные отношения

тройка объявилась перед публикой с «Программой ближневосточного урегулирования», предоставлявшей каждому то, чего он желал, — безопасность в обмен на территории (Rubin, 1989). Через шесть месяцев, после дальнейшего посредничества президента Картера во время его визитов в обе страны, Садат и Бегин подписали договор, положивший конец состоянию войны, существовавшему с 1948 года.

#### **АРБИТРАЖ**

Некоторые конфликты настолько запутаны, а базовые интересы сторон так сильно расходятся, что взаимно удовлетворительное решение становится недостижимым. Боснийские сербы и мусульмане не могут иметь под своей юрисдикцией один и тот же кусок земли одновременно. В бракоразводном споре об опеке над ребенком забрать его себе может лишь один из родителей. В этом и во многих других случаях (споры из-за расходов жильцов на ремонт, оплата спортсменов, территориальные притязания) нейтральный посредник может — или не может — помочь разрешению конфликта.

В последнем случае стороны могут прибегнуть к *арбитражу*, предоставив посреднику или иной нейтральной стороне право вынести решение. Спорщики обычно предпочитают

улаживать свои дела без третейского судьи, чтобы сохранить свой контроль над результатами. Нейл Мак-Гилликадди и его коллеги (Neil McGillicuddy & others, 1987) обнаружили эту склонность в эксперименте с диспутантами, приходившими в Центр разрешения споров в Буфало, штат Нью-Йорк. Когда люди знали, что в случае неудачи посредника им придется подчиниться решению арбитража, они в большей мере старались решить проблему мирным путем, выказывали меньше враждебности и тем самым были более склонны достигнуть соглашения.

Тем не менее в случаях, когда расхождения глубоки и интересы непримиримы, перспектива арбитража может оказывать противоположное воздействие (Pruitt, 1986). Участники конфликта могут «заморозить» свои позиции, надеясь обрести преимущество, когда третейский судья будет искать компромисс. Для преодоления этой тенденции в некоторых спорах, таких как споры из-за оплаты бейсбольных звезд, применяется «арбитраж последнего слова», в котором третейский судья выбирает в качестве окончательного решения последнее предложение той или иной стороны. Такой арбитраж заставляет каждую из сторон делать свои предложения разумными.

И все же типично, что последнее слово сторон оказывается не таким разумным, каким оно могло бы быть, если бы каждая из сторон взглянула на свое предложение чужими глазами и освободилась от эгоистических предубеждений. Специалисты по переговорам сообщают, что «оптимистическая самонадеянность» делает большинство спорщиков упрямыми (Kahneman & Tversky, 1995). Успех посредничества затруднен, когда, как это часто бывает, обе стороны оценивают свои шансы на успех при «арбитраже последнего слова» в добрых две трети (Bazerman, 1986, 1990).

*«В исследованиях эффекта посредничества одно остается неизменным: чем в более худшем состоянии находятся взаимоотношения сторон, тем туманней перспектива, что посредничество будет успешным».* Ш. Кеннет Крессел и Дин Пруитт, 1985

Глава 15. Конфликт и примирение ■ 66

### **УМИРОТВОРЕНИЕ**

Иногда напряженность и подозрительность возрастают настолько, что общение, а тем более разрешение конфликта, становится абсолютно невозможным. Каждая из сторон может угрожать, принуждать и мстить. К несчастью, подобные действия провоцируют ответные ходы, что приводит к эскалации конфликта. Если дело обстоит именно так, то даст ли желаемый результат политика умиротворения другой стороны с помощью безоговорочного сотрудничества? Зачастую нет. В лабораторных играх те, кто стопроцентно сотрудничает, нередко подвергаются эксплуатации. А в политике односторонний пацифизм никоим образом не стоит на повестке дня.

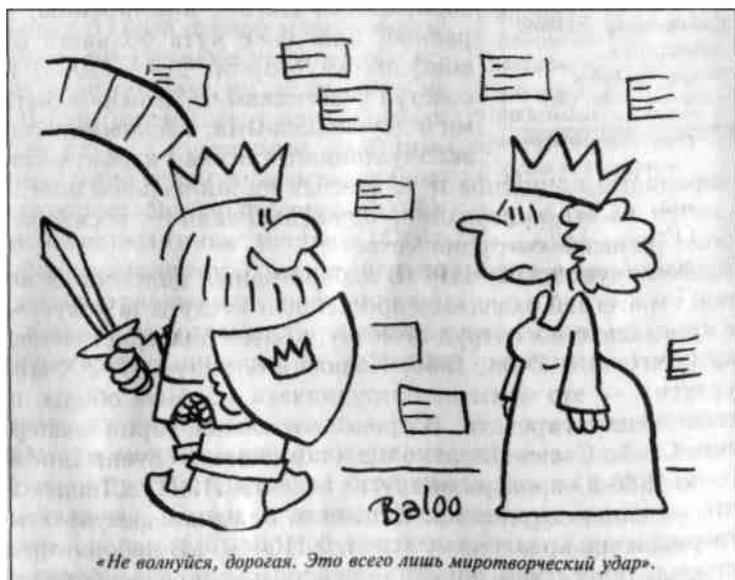
### **ПОИР**

Существует ли еще одна стратегия — миролюбивая, а не мстительная, и все же достаточно жесткая, чтобы предотвратить эксплуатацию? Социальный психолог Чарльз Остуд (Charles Osgood, 1962, 1980) обосновывает такую возможность. Он называет ее «постепенные и обоюдные инициативы по разрядке напряженности», сокращенно ПОИР или GRIT<sup>1</sup>, что напоминает о необходимом терпении. Стратегия ПОИР призвана разорвать спираль конфликта, вызывая его обоюдную деэскалацию. Для этого в ней используются социально-психологические концепции, такие как нормы взаимности и атрибуция мотивов.

ПОИР (GRIT):

*аббревиатура для фразы: «Постепенные и обоюдные инициативы по разрядке напряженности» — стратегия, предназначенная для снижения международной напряженности.*

*Люди полагают, что сами они более восприимчивы, к умиротворению, а вот другие лучше реагируют на принуждение.*



' Graduated and reciprocated initiatives in tension reduction = GRIT = «выдержка», «скрежет зубовой». (Прим. перев.)

■ Часть III. Социальные отношения

**ПОИР** требует от одной из сторон начать с нескольких мелких акций по 1-й ступени, предпринимаемых после *заявления о стремлении к миру*. Инициатор заявляет о своем желании снизить напряженность, объявляя о каждой примирительной акции до ее осуществления, и приглашает противника последовать своему примеру. Такие заявления создают некоторую основу, позволяющую противнику правильно интерпретировать то, что иначе могло бы расцениваться как признак слабости или нечестной игры. Они также вызывают давление общественности, вынуждающее противника соблюдать нормы взаимности.

Далее инициатор демонстрирует свою надежность и честность, осуществляя в полном соответствии с заявлениями несколько поддающихся проверке *тщательных примирений*. Это усиливает давление, требующее взаимности. Сделав шлолюбивые акции разнообразными — возможно, предложив медицинскую помощь, закрыв военную базу или сняв ограничения в торговле? — инициатор не жертвует слишком многим в каждой области и оставляет противнику свободу выбора ответных шагов. Когда противник отвечает добровольно, то собственное примирительное поведение способно смягчить его установки. Стратегия ПОИР — примирительная. Но это не «капитуляция в рассрочку». Ее консервационные аспекты защищают собственные интересы сторон, *охраняя возможность наказания*. Начальные примирительные действия подразумевают некоторый небольшой риск, но не подрывают ничьей безопасности; скорее они рассчитаны на то, чтобы обратить вспять эскалацию напряженности. Если одна из сторон осуществит агрессивную акцию, другая ответит тем же, давая понять, что не потерпит эксплуатации. Однако ответные шаги не являются гиперреакцией, которая могла бы повлечь за собой новый виток конфликта. Когда скоро противник предпринимает собственные шаги к примирению, на них тоже следует равный или даже чуть больший ответ. Специалист по конфликтам Мортон Дойч (1993) выразил дух ПОИР, советуя участникам переговоров быть *твердыми*, сопротивляясь шантажу, эксплуатации и грязным играм; *честными*, соблюдая свои моральные принципы и не отвечая на аморальное поведение противника, несмотря на его провокации; *дружелюбными* — в смысле готовности начать и поддерживать сотрудничество».

Действует ли ПОИР? В лабораторных дилеммных играх наиболее успешной стратегией оказалась простейшая «услуга за услугу», которая начинается с приглашения к сотрудничеству, а затем повторяет последний ответ противника (Axelrod & Dion, 1988; Komorita & others, 1992; Smith, 1987). «Услуга за услугу» — это попытка сотрудничать и

забыть обиды, при этом не позволяя себя эксплуатировать. В продолжительной серии экспериментов в университете Огайо Свенн Линдскольд и помощники (Svenn Lindskold & others, с 1976-Х) по 1988-й) проверяли другие аспекты ПОИР. Линдскольд (1978) сообщает, что он сам и другие исследователи получили результаты, «существенно подтверждающие различные аспекты ПОИР». В лабораторных играх заявление о стремлении к сотрудничеству действительно способствует сотрудничеству. Повторяющиеся примирительные акции действительно порождают больше доверия хотя предубеждения в свою пользу зачастую заставляют воспринимать собственные действия как более миролюбивые и менее враждебные, нежели дей-

*«Возможно, лучшая политика в наш ядерный век — разговаривать вежливо и носить с собой дубинку средней дальности».* Чарльз Нед Лебоу -I Джанис Стейн, 1987

Глава 15. Конфликт и примирение ■ 671

ствия других). Поддержание равновесия сил действительно защищает от эксплуатации. Линдскольд не утверждает, что мир лабораторных экспериментов является зеркальным повторением более сложного мира реальной жизни. Скорее эксперименты позволяют нам сформулировать и проверить мощные теоретические принципы, такие как существование нормы взаимности и предубеждений в свою пользу. Как отметил Линдскольд (1981): «Именно теории, а не результаты отдельных экспериментов используются для интерпретации реальности».

### **ПРИМЕНЕНИЕ В РЕАЛЬНОЙ ЖИЗНИ**

Подобные ПОИР-стратегии периодически испытывались вне лабораторий с многообещающими результатами. Во время Берлинского кризиса в начале 1960-х годов советские и американские танки башня к башне стояли друг против друга. Кризис кончился, когда американцы шаг за шагом отвели свои танки назад. На каждый шаг Советы отвечали тем же. Более современный пример: маленькие египетские и израильские уступки (например, Израиль позволил Египту открыть Суэцкий канал, Египет позволил проходить через него судам, направляющимся в Израиль) помогли разрядить напряженность до уровня, на котором стали возможны переговоры (Rubin, 1981).

Для многих наиболее значительной попыткой применения ПОИР стал так называемый эксперимент Кеннеди (Etzioni, 1967). 10 июня 1963 года Кеннеди произнес большую речь «Стратегия мира». В ней он отметил: «Наши проблемы — дело рук человека... и могут быть решены человеком», а затем объявил о своей первой миролюбивой акции: Соединенные Штаты прекращают все ядерные испытания в атмосфере и не возобновят их, если этого не сделает другая страна. В Советском Союзе речь Кеннеди была опубликована полностью. Спустя пять дней премьер Хрущев отреагировал, объявив, что он останавливает производство стратегических бомбардировщиков. Далее последовали дальнейшие взаимные уступки: США согласились продавать России пшеницу, Советы согласились протянуть между двумя странами «горячую линию», и обе державы вскоре пришли к соглашению о запрещении испытаний. На какое-то время эти миролюбивые инициативы улучшили отношения между двумя странами.

Всем нам памятно новое их улучшение, когда в 1991 году президент Буш отдал приказ уничтожить все американские тактические ядерные боеголовки наземного базирования и снять стратегические бомбардировщики с боевого дежурства, убрав бомбы на склад. Хотя и сохранив в неприкосновенности свой наименее уязвимый и самый обширный ядерный арсенал — ракеты на подводных лодках, — он пригласил Михаила Горбачева присоединиться к своим инициативам. Что Горбачев через восемь дней и сделал, сняв бомбардировщики с дежурства, убрав их бомбы и объявив о демонтаже ядерных средств малой дальности, включая ракеты, корабли и подводные лодки.

*«Я не предполагаю, что принципы индивидуального поведения можно приложить к поведению наций каким-то прямым и незатейливым образом. Скорее я попробовал предположить, что эти принципы могут обеспечить нас догадками об интернациональном поведении, которые могут быть испытаны для широкомасштабного применения».* Чарльз Осгуд, 1966

12 ш Часть III. Социальные отношения

Могут ли примирительные усилия снизить напряженность и во взаимоотношениях

индивидов? Есть все основания полагать, что это так и есть. Когда отношения натянуты и коммуникация отсутствует, необходим порой только миролюбивый жест — мягкий ответ, теплая улыбка, нежное прикосновение, — чтобы обе стороны начали спуск по эскалатору напряженности на тот уровень, где контакт, сотрудничество и общение снова станут возможными.

## РЕЗЮМЕ

Хотя конфликты легко порождаются и подпитываются социальными дилеммами, конкуренцией и искажениями восприятия, некоторые не менее могущественные силы, такие как контакт, сотрудничество, коммуникация и примирение, могут превратить вражду в гармонию.

Можно ли за счет тесного контакта людей уменьшить их враждебность? Несмотря на ряд обнадеживающих ранних исследований, другие исследования показали, что сама по себе десегрегация в школах оказывает мало влияния на расовые установки. Но если налажен продолжительный и тесный межрасовый контакт и если в нем обеспечен *равный статус*, враждебность зачастую уменьшается.

Контакты особенно плодотворны, когда люди совместно стараются преодолеть общую угрозу или добиться экстраординарной цели. Основываясь на данных экспериментов по кооперационным контактам, несколько исследовательских групп попытались заменить конкурентные ситуации в школьном обучении на обстановку кооперации при обучении, получив воодушевляющие результаты.

Участники конфликта могут также искать решение своих проблем путем переговоров либо прямых, либо через нейтрального посредника. Помощь такого посредника может заключаться в том, что он подтолкнет противников к тому, чтобы сменить их конкурентную позицию «я выиграл — ты проиграл» на более плодотворную кооперационную ориентацию «я выиграл — ты выиграл». Посредник может также организовать общение, которое очистит восприятие от искажений и повысит взаимопонимание и доверие. Если соглашение не достигнуто, конфликтующие стороны могут доверить решение третейскому судье, который вынесет собственное заключение или выберет одно из двух окончательных предложений сторон.

Иногда напряжение столь сильно, что подлинная коммуникация невозможна. В этом случае мелкие примирительные акции одной из сторон способны вызвать ответные примирительные шаги другой стороны. Одна из таких стратегий примирения, ПОИР (постепенные и обоюдные инициативы по разрядке напряженности), предназначена для снижения напряженности в международных отношениях.

Те, кто посредничает в острых трудовых и международных конфликтах, иногда применяют другую стратегию миротворчества. Они разъясняют участникам, как эта глава разъяснила вам, динамику конфликта и примирения в надежде, что эти знания помогут установить мирные и плодотворные отношения.

## ГЛОССАРИЙ

**Агрессия (Agression).** Физическое или вербальное поведение, направленное на причинение кому-либо вреда. В лабораторных экспериментах под этим может подразумеваться удар электрическим током или словесный выпад, рассчитанный на то, чтобы задеть чьи-либо чувства. При таком социально-психологическом определении агрессии человек может быть напористым, не будучи агрессивным.

**Альтруизм (Altruism).** Мотив оказания кому-либо помощи, не связанный сознательно с собственными эгоистическими интересами.

**Арбитраж (Arbitration).** Разрешение конфликта нейтральной третьей стороной, изучившей обе точки зрения и пришедшей к заключению.

**Автокинетический феномен (Autokinetic phenomenon).** Самодвижение (от греческого «ауто» — само, «кинетика» — движение). Кажущееся движение неподвижного источника света в темноте. Возможно, вы сталкивались с этим, когда думали, что заметили в небе движущийся спутник, и только позднее осознавали, что это была просто одинокая звезда.

**Бихевиоральная медицина (Behavioral medicine).** Междисциплинарная область, в которой интегрируются и используются бихевиоральные и медицинские знания о здоровье и болезни.

**Бихевиоральное подтверждение (Behavioral confirmation).** Тип самореализующихся пророчеств, посредством которого социальные ожидания заставляют людей действовать так, что их поведение побуждает других подтверждать эти ожидания.

**Близость (Proximity).** Географическое соседство. Близость (более точно — «функциональная дистанция») предполагает возникновение чувства приятности.

**Боязнь оценки (Evaluation apprehension).** Обеспокоенность тем, как нас оценивают другие.

**Бытовой реализм (Mundane realism).** Эксперимент, внешне похожий на повседневную ситуацию.

**Взаимость самораскрытия (Disclosure reciprocity).** Тенденция к возникновению обоюдной откровенности при доверительном разговоре.

**Взаимодействие (Interaction).** Эффект влияния одного фактора (например, биологического) на другой (например, на окружающую среду).

**Взаимодополнительность (Complementarity).** Якобы существующая тенденция к возникновению таких взаимоотношений между двумя людьми, при которых каждый дополняет то, чего не хватает в другом. Спорная гипотеза взаимодополнительности предполагает, что друг к другу влечет именно тех людей, чьи запросы различны, что позволяет дополнять друг друга.

**Внутри группы (Ingroup).** «Мы» - группа людей, разделяющих чувство принадлежности к группе, чувство общей идентичности.

■ Социальная психология

**Внутригрупповая пристрастность (Ingroup bias).** Тенденция благосклонного отношения к собственной группе.

**Возврат к среднему (Regression toward the average).** Статистическая тенденция, заключающаяся в том, что самые высокие результаты или неординарное поведение стремятся возвратиться к средним величинам.

**Возможные Я (Possible selves).** Образы того, какими мы мечтаем или боимся стать в будущем.

**Вознаграждающая теория привлекательности (Reward theory of attraction).** Теория, согласно которой нам нравятся те люди, чье поведение нам выгодно, или те, с кем мы связываем выгодные нам события.

**Враждебная агрессия (Hostile aggression).** Агрессия, побуждаемая злостью и являющаяся самоцелью.

**Тендер (Gender).** В психологии — социально-биологическая характеристика, с помощью которой люди дают определение понятиям «мужчина» и «женщина». Поскольку «пол» является биологической категорией, социальные психологи часто ссылаются на биологически основанные тендерные различия как «половые различия».

**Тендерная роль (Gender role).** Набор ожидаемых образцов поведения (норм) для мужчин и женщин.

**Гипотеза (Hypothesis).** Подвергаемое проверке предположение, описывающее взаимосвязь, которая, возможно, существует между событиями.

**Группа (Group).** Двое или более лиц, которые взаимодействуют друг с другом, влияют друг на друга дольше нескольких мгновений и воспринимают себя как «мы».

**Групповая поляризация (Group polarization).** Вызванное влиянием группы усиление ранее существующих тенденций членов группы; смещение средней тенденции к своему полюсу вместо раскола мнений внутри группы.

**Двухступенчатый коммуникационный поток (Two-step flow of communication).**

Процесс, в ходе которого воздействие средств массовой коммуникации зачастую осуществляется через «лидеров мнения», влияющих, в свою очередь, на окружающих.

**Двухфакторная теория эмоций (Two-factor theory of emotion).** Возбуждение  $x$  ярлык = эмоция.

**Деиндивидуализация (Deindividuation).** Утрата самоосознания и боязни оценки; возникает в групповых ситуациях, которые обеспечивают анонимность и не концентрируют внимание на отдельном индивиде.

**Депрессивный реализм (Depressive realism).** Тенденция людей, находящихся в легкой

депрессии, составлять объективные (а не в пользу своего Я) суждения, атрибуции и прогнозы.

**Дискриминация (Discrimination).** Неоправданно негативное поведение по отношению к группе или ее членам.

**Доступность эвристики (Availability heuristic).** Эффективный, но небезошибочный эмпирический метод, который оценивает вероятность вещей с точки зрения их доступности в памяти. Если какие-то примеры легко приходят на ум, мы полагаем, что они являются общепринятыми.

**-«Зайцы» (Free riders).** Люди, получающие какую-либо выгоду от группы, но мало дающие взамен.

Глоссарий ■ 675

**За пределами группы (Outgroup).** «Они» — группа, которую люди воспринимают как непохожую на их собственную или обособленную от нее.

**Зависимая переменная (Dependent variable).** Изменяемая переменная, получившая свое название от того, что она может зависеть от манипуляций независимой переменной.

**Зеркальное восприятие (Mirror-image perception).** Взаимно негативные представления друг о друге, часто возникающие у сторон конфликта; например, своя сторона считается нравственной и миролюбивой, а другая — злонамеренной и агрессивной.

**Игры с ненулевой суммой (Non-zero-sum games).** Игры, в которых суммарный выигрыш не обязательно равен нулю. Сотрудничая, оба игрока могут выиграть; соперничая, оба могут проиграть.

**Иллюзия контроля (Illusion of control).** Восприятие событий, которые невозможно контролировать, как подверженных собственному контролю или более контролируемых, чем это есть на самом деле.

**Иллюзорная взаимосвязь (Illusory correlation).** Восприятие индивидом взаимоотношений там, где их в реальности нет, или восприятие взаимоотношений более тесными, чем они есть на самом деле.

**Интрацияция (Ingratiation).** Использование таких стратегий, в частности лести, с помощью которых люди пытаются добиться расположения других.

**Индивидуализм (Individualism).** Концепция, отдающая приоритет личным целям по сравнению с целями группы. При этом самоидентификация осуществляется на основе личностных атрибуций, а не посредством отождествления себя с группой.

**Инстинктивное поведение (Instinctive behavior).** Врожденная, не связанная с научением модель поведения, проявляющаяся у всех представителей данного вида.

**Инструментальная агрессия (Instrumental aggression).** Агрессия, являющаяся средством достижения какой-либо иной цели.

**Интегральное соглашение (Integrative agreement).** Соглашение типа «я выиграл — ты выиграл», в котором совмещаются интересы обеих сторон к их взаимной выгоде.

**Информационное влияние (Informational influence).** Конформизм, возникающий вследствие принятия суждений других людей о реальности.

**Канал коммуникации (Channel of communication).** Способ, которым передается сообщение, — лицом к лицу, письменно, на киноленте или каким-либо другим образом.

**Катарсис (Catharsis).** Эмоциональная разрядка. С позиции катарсиса агрессия находит следующее объяснение; агрессивное побуждение ослабляется, когда индивидум «высвобождает» энергию агрессии либо посредством агрессивного действия, либо за счет воображаемой агрессии.

**Когнитивный диссонанс (Cognitive dissonance).** Напряжение, которое появляется при осознании несовместимости каких-либо двух знаний. Например, диссонанс возникает, когда мы осознаем, что действовали, без достаточных на то оснований, в противоречии со своими установками или приняли решение в пользу одного варианта, а логика требует другого.

**Коллективизм (Collectivism).** Концепция, отдающая приоритет целям той или иной группы (как правило, семьи или рабочей группы) по сравнению с личными целями. В соответствии с этим происходит самоидентификация.

**Коммунитаризм (Communitarianism).** Попытка синтезировать индивидуализм (уважение основных прав человека) и коллективизм (заботу о благополучии семьи и общества).

**Контакты равного статуса (Equal-status contact).** Контакты на основе равенства. Отношения между людьми с неравным статусом порождают установки, закрепляющие их отношения, то же самое верно и для отношений людей с равным статусом. Таким образом, чтобы ослабить предубежденность, межрасовые контакты должны иметь место между лицами равного статуса.

**Конфликт (Conflict).** Воспринимаемая несовместимость действий или целей.

**Конформизм (Conformity).** Изменение поведения или убеждений в результате реального или воображаемого давления группы.

**Корреляционное исследование (Correlational research).** Изучение естественно возникающих связей между переменными.

**Косвенный способ убеждения (Peripheral route persuasion).** Убеждение, имеющее место в том случае, когда на людей влияют случайные факторы, например привлекательность оратора.

**Кредитность (Credibility).** Убедительность. «Кредитный» коммуникатор воспринимается одновременно и как эксперт, и как заслуживающий доверия.

**Культура (Culture).** Понятия, установки, обычаи и особенности поведения, общие для большой группы людей и передающиеся от поколения к поколению.

**Лидерство (Leadership).** Процесс, посредством которого определенные члены группы мотивируют и ведут за собой группу.

**Личностное пространство (Personal space).** Буферное пространство, которое мы предпочитаем сохранять вокруг себя. Размер этого пространства зависит от степени нашей близости с лицом, находящимся рядом.

**Локус контроля (Locus of control).** Степень, в какой люди воспринимают свою жизнь как контролируруемую «изнутри» посредством собственных усилий и действий или контролируемую «извне» случаем или внешними силами.

**Любовь-дружба (Companionate love).** Нежность, которую мы чувствуем к тому человеку, жизнь которого тесно переплетена с нашей собственной.

**Любовь-страсть (Passionate love).** Состояние мощного влечения к союзу с другим человеком. Страстные любовники целиком погружаются друг в друга, приходят в экстаз, когда добиваются любви своего партнера, и безутешны, когда ее теряют.

**Клиническая психология (Clinical psychology).** Обследование, постановка диагноза и лечение людей, испытывающих психологические затруднения.

**Метод мнимого источника информации (Bogus pipeline).** Процедура выяснения установок испытуемых с помощью обмана. Сначала участников эксперимента убеждают, что новый прибор выявит их личностные установки, измерив психологическую реакцию. Затем испытуемых просят предсказать результаты измерений и таким образом выявляют их установки.

**Моральная эксклюзия (Moral exclusion).** Восприятие определенных лиц или групп как находящихся вне области, на которую распространяются законы морали и справедливости. Моральная инклюзия, наоборот, помещает других в область действия нравственных принципов.

**Мышление против фактов (Counterfactual thinking).** Воображаемые альтернативные сценарии и результаты, которые могли бы быть, но не случились.

Глоссарий ■ 67]

**Натуралистическое заблуждение (Naturalistic fallacy).** Ошибка определения того, что является хорошим относительно того, что наблюдается. Например: то, что типично, — нормально; то, что нормально, — хорошо.

**Независимая переменная (Independent variable).** Экспериментальный фактор, которым манипулирует исследователь.

**Нормативное влияние (Normative influence).** Конформизм, основанный на желании человека удовлетворить ожидания других, как правило, для того, чтобы добиться признания.

**Норма взаимности (Reciprocity norm).** Ожидание того, что люди, скорее всего, окажут помощь, а не навредят тем, кто им помог.

**Норма социальной ответственности (Social-responsibility norm).** Ожидание, что люди будут помогать тем, кто от них зависит.

**Нормы (Norms).** Правила общепринятого и ожидаемого поведения. Нормы предписывают «правильное» поведение. (В другом смысле слова нормы также описывают, как поступает большинство, — то есть то, что считается нормальным.)

**Огруппление мышления (Groupthink).** «Режим мышления, возникающий у людей в том случае, когда поиски консенсуса становятся настолько доминирующими для сплоченной группы, что она склонна отбрасывать реалистические оценки альтернативного способа действий» (Ирвинг Джонис, 1971).

**Одобрение (Acceptance).** Конформизм, который включает действия и убеждения в соответствии с социальным давлением.

**Отбор по принципу родовой принадлежности (Kin selection).** Теория, согласно которой альтруизм по отношению к близким родственникам как модель поведения был отобран в ходе эволюции для увеличения возможности выживания общих генов.

**Относительная депривация (Relative deprivation).** Восприятие своего положения как худшего по сравнению с положением других.

**Ошибка базовой оценки (Base-rate fallacy).** Тенденция игнорировать или не полностью использовать базовую оценочную информацию (информация о большинстве людей), находясь под влиянием частных, характерных для рассматриваемого случая.

**Ошибка хиндсайта (Hindsight bias).** Тенденция преувеличивать чью-либо способность предвидеть, как все обойдется, после того как результат стал известен. Также известна как феномен «я знал это!».

**Переговоры (Bargaining).** Поиск согласия посредством непосредственного обсуждения между участниками конфликта.

**Перенос (Displacement).** Переключение агрессии с источника фрустрации на другую мишень. Обычно новая мишень безобиднее или более социально приемлема.

**-«Подсадной» («конфедерат») (Confederate).** Помощник экспериментатора.

**Плюралистическое невежество (Pluralistic ignorance).** Ложное представление о мыслях, чувствах и реакциях других людей.

**ПОИР (GRIT).** Аббревиатура для фразы: «Постепенные и обоюдные инициативы по разрядке напряженности» - стратегия, предназначенная для снижения международной напряженности.

**Потребность в присоединенности (Need to belong).** Побуждение завязывать отношения, гарантирующие постоянные позитивные взаимодействия.

■ Социальная психология

**Полевое исследование (Field research).** Исследование, выполненное в естественных, реальных жизненных условиях, вне лаборатории.

**Посредничество (Mediation).** Попытка нейтральной третьей стороны разрешить конфликт путем улучшения коммуникации и выдвижения предложений.

**Прайминг (Priming).** Активация специфических ассоциаций в памяти.

**Предрасположение в пользу своего Я (Self-serving bias).** Тенденция воспринимать себя благосклонно.

**Предрассудок (Prejudice).** Неоправданно негативная установка по отношению к группе и отдельным ее членам.

**Предубеждение против доказательств (Confirmation bias).** Тенденция выискивать информацию, которая подтверждает собственное предвзятое мнение.

**Препятствия, которые мы создаем себе сами (Self-handicapping).** Защита своего Я-образа посредством нахождения подходящего оправдания собственной неудачи.

**Прививка установок (Attitude inoculation).** Слабая атака на установки людей, подготавливающая почву для сопротивления более сильным атакам в дальнейшем.

**Привлекательность (Attractiveness).** Качества, очаровывающие аудиторию. Обаятельный коммуникатор (зачастую чем-то похожий на аудиторию) наиболее убедителен в случаях, когда большую роль играет субъективное предпочтение.

**Приобретенная беспомощность (Learned helplessness).** Безднадежность и покорность, приобретаемая в случае, если человек или животное не чувствует возможности контроля над повторяющимися неприятными событиями.

**Пристрастие в пользу группы (Group-serving bias).** Объяснение позитивного поведения членов «их» группы с известными оправданиями; объяснение негативного поведения их диспозициями (в то же время оправдание такого же поведения своей группы).

**Просоциальное поведение (Prosocial behavior).** Позитивное, конструктивное, социально полезное поведение; противоположность антисоциального поведения.

**Прямой способ убеждения (Central route persuasion).** Убеждение, имеющее место, когда заинтересованная аудитория сосредоточивает все внимание на благоприятных аргументах.

**Психология здоровья (Health psychology).** Раздел психологии, обеспечивающий вклад психологии в биопсихосоциальную медицину.

**Расизм (Racism).** (1) Индивидуальные предвзятые установки и дискриминирующее поведение по отношению к людям определенной расы или (2) институциональная практика (даже если она не мотивирована предрассудком), выражающаяся в том, что представителям определенной расы навязывается подчиненное положение.

**Реактивное сопротивление (Reactance).** Мотив защитить или восстановить свое ощущение свободы. Возникает, когда кто-то угрожает нашей свободе действий.

**Роль (Role).** Набор норм, определяющих, как должны вести себя люди в данной социальной позиции.

**Самомониторинг (Self-monitoring).** Изучение способов презентации себя в социальных ситуациях и регулирование поведения с целью произвести желаемое впечатление.

**Самоосознание (Self-awareness).** Состояние сознания, когда внимание фокусируется на себе самом. Это делает людей более восприимчивыми к своим собственным установкам и диспозициям.

Глоссарий ■ 679

**Самопрезентация (Self-presentation).** Акт самовыражения и поведения, направленный на то, чтобы создать благоприятное впечатление или впечатление, соответствующее чьим-либо идеалам.

**Самораскрытие (Self-disclosure).** Раскрытие сокровенных переживаний и мыслей перед другим человеком.

**Самоуважение (Self-esteem).** Всеобъемлющая оценка человеком самого себя или чувство собственного достоинства.

**Самоэффективность (Self-efficacy).** Чувство собственной компетентности и эффективности. Отличается от самоуважения и чувства собственного достоинства. Например, у бомбардира может быть высокая самоэффективность и низкая самооценка.

**Случайная выборка (Random sample).** Процедура опроса, при которой каждый человек в изучаемой популяции имеет равные шансы включения.

**Сексизм (Sexism).** (1) Индивидуальные предвзятые установки и дискриминирующее поведение по отношению к представителям того или иного пола или (2) институциональная практика (даже если она не мотивирована предрассудком), выражающаяся в том, что представителям того или иного пола навязывается подчиненное положение.

**Секта (Cult).** Группа, обычно характеризуемая: 1) особым ритуалом поклонения богу или человеку; 2) изоляцией от окружающей «злой» культуры; 3) наличием харизматического лидера. (Ересь, в отличие от секты, есть лишь ответвление официальной религии.)

**Случайное распределение (Random assignment).** Процесс распределения участников в соответствии с условиями эксперимента, при котором все испытуемые имеют одинаковую вероятность оказаться в данных условиях. (Обратите внимание на различие между случайным распределением в экспериментах и случайной выборкой в опросах. Случайное распределение помогает нам выявлять причину и следствие. Случайная выборка помогает нам делать обобщение применительно ко всей популяции.)

**Согласие осведомленного испытуемого (Informed consent).** Этический принцип,

требующий достаточного информирования участников исследования, чтобы они могли решить, хотят ли участвовать в эксперименте.

**Содейтели (Coactors).** Группа людей, работающих индивидуально, одновременно, но порознь выполняя работу, не предполагающую соперничества.

**Социальная идентичность (Social identity).** Аспект «мы» в нашей Я-концепции. Вариант ответа на вопрос «Кто я такой?», базирующийся на нашей принадлежности той или иной группе. Примеры: «я — австралиец», «я — католик».

**Социальная леность (Social loafing).** Тенденция людей прилагать меньше усилий в том случае, когда они объединяют свои усилия ради общей цели, нежели в случае индивидуальной ответственности.

**Социальная фасилитация (Social facilitation).** 1) Первоначальное значение — тенденция, побуждающая людей лучше выполнять простые или хорошо знакомые задачи в присутствии других. 2) Современное значение — усиление доминантных реакций в присутствии других.

**Социальное сравнение (Social comparison).** Оценивание своих мнений и способностей путем сравнения себя с другими.

**Социальные репрезентации (Social representations).** Общепринятые убеждения. Поддерживаемые большинством идеи и ценности, включающие наши взгляды и

Ю ■ Социальная психология

культуральную идеологию. Наши социальные репрезентации помогают нам объяснить мир.

**Сплоченность (Cohesiveness).** Чувство «Мы» — степень связи членов группы друг с другом, например, за счет взаимной симпатии.

**Справедливость (Equity).** Состояние, при котором «доход» каждого участника от взаимоотношений пропорционален его «вкладу». Обратите внимание: справедливость отнюдь не означает всегда равного «дохода».

**Стереотип (Stereotype).** Мнение о личностных качествах группы людей. Стереотипы могут быть чрезмерно обобщенными, неточными и резистентными к новой информации.

**Стереотип физической привлекательности (Physical-attractiveness stereotype).**

Презумпция того, что физически привлекательные люди обладают социально желательными чертами: что красиво, то и хорошо.

**Стиль объяснений (Explanatory style).** Привычный способ объяснения жизненных событий. Негативный, пессимистичный, депрессивный стиль объяснений приписывает неудачи устойчивым, глобальным и внутренним причинам.

**Стойкость убеждений (Belief perseverance).** Стойкость чьих-либо первоначальных представлений. Когда основа убеждения дискредитируется, объяснение, почему убеждение могло бы быть истинным, остается.

**Техника «прямо в лоб» (Door-in-the-face technique).** Стратегия для получения уступок. После первой попытки, когда некто просит об огромном одолжении и получает отказ («прямо в лоб»), тот же проситель обращается с более разумной просьбой.

**Теория (Theory).** Интегрированная совокупность принципов, которые объясняют и прогнозируют наблюдаемые события.

**Теория атрибуции (Attribution theory).** Теория о том, как люди объясняют поведение других, приписывают ли они причину действий внутренним диспозициям человека (устойчивым чертам, мотивам и установкам) или внешним ситуациям.

**Теория реалистического группового конфликта (Realistic group conflict theory).**

Теория, согласно которой предрассудок является результатом конкуренции между группами за дефицитные ресурсы.

**Теория самовосприятия (Self-perception theory).** Теория, согласно которой неуверенность и собственных установках заставляет нас делать о них выводы посредством «наблюдения за собой» — отслеживая свое поведение и ситуацию, в которой установки проявляются.

**Теория социального научения (Social learning theory).** Теория, согласно которой мы учимся социальному поведению посредством наблюдения и имитации и под воздействием вознаграждений и наказаний.

**Теория социального обмена (Social-exchange theory).** Теория, согласно которой человеческие взаимодействия представляют собой своеобразные сделки, ставящие своей целью увеличить «вознаграждение» и уменьшить «затраты».

**Теснота (Crowding).** Субъективное ощущение недостаточности пространства, приходящегося на одного человека.

**Техника «заманивания» (Low-ball technique).** Тактика, чтобы добиться согласия о чем-либо. Человек, уступивший первой просьбе, зачастую продолжает давать согласие, когда проситель повышает ставки. Люди, к которым сразу обратились с большой просьбой, менее склонны соглашаться на нес.

Глоссарий ■ 681

**Требуемые характеристики (Demand characteristics).** Подсказки в эксперименте, которые намекают участнику, какого поведения от него ждут.

**Установка (Attitude).** Благоприятная или неблагоприятная оценочная реакция на что-либо или на кого-либо, которая выражается в мнениях, чувствах и целенаправленном поведении.

**Уступчивость (Compliance).** Конформизм, при котором внешние действия хотя и соответствуют социальному давлению, однако присутствует личное несогласие.

**Уязвимость по отношению к стереотипу (Stereotype vulnerability).** Разрушительно влияющее опасение, что кто-то подтвердит правильность негативного стереотипа.

**Феномен «нога в дверях» (Foot-in-the door phenomenon).** Тенденция, в соответствии с которой люди, сначала согласившиеся на необременительную просьбу, позднее уступают более серьезным требованиям.

**Феномен «ровни» (Matching phenomenon).** Тенденция мужчин и женщин выбирать в качестве своего партнера того, кто является «ровней» по привлекательности и другим чертам.

**Феномен самонадеянности (Overconfidence phenomenon).** Тенденция быть скорее уверенным, чем точным, то есть переоценивать корректность своих убеждений.

**Феномен справедливого мира (Just-world phenomenon).** Склонность верить в то, что мир справедлив и поэтому люди имеют то, чего они заслуживают, а также заслуживают того, что имеют.

**Феномен уровня адаптации (Adaptation-level phenomenon).** Тенденция адаптироваться к определенному уровню стимуляции и, как следствие, обращать внимание и реагировать лишь на те изменения, которые происходят на данном уровне.

**Фрустрация (Frustration).** Блокирование целенаправленного поведения.

**Фундаментальная ошибка атрибуции (Fundamental attribution error).** Тенденция наблюдателей недооценивать ситуационные и переоценивать диспозиционные влияния на поведение других. (Также называется **предубеждение соответствия**, так как мы часто считаем, что поведение соответствует диспозициям.)

**Эволюционистское направление в психологии (Evolutionary psychology).** Учение об эволюции поведения, основанное на законах естественного отбора. Предполагает, что естественный отбор благоприятствует такому способу восприятия информации и такому поведению, которые при определенных условиях способствуют сохранению и распространению тех или иных генов.

**Эвристика репрезентативности (Representativeness heuristic).** Стратегия судить о степени вероятности чего-либо посредством оценки, насколько хорошо оно представляет специфические прототипы или соответствует им; может заставить человека пренебречь дополнительной полезной информацией.

**Эгоизм (Egoism).** Мотивация (вероятно, лежащая в основе всякого поведения) к тому, чтобы улучшить свое собственное благополучие. Противоположна альтруизму, который ставит своей целью увеличение благополучия других.

**Экспериментальное исследование (Experimental research).** Исследование, которое выявляет информацию о причинно-следственных связях, манипулируя одним или несколькими факторами (независимыми переменными) и контролируя (оставляя неизменными) другие.

**Экспериментальный реализм (Experimental realism).** Степень, в которой эксперимент

захватывает и увлекает его участников.

2 ■ Социальная психология

**Экстраординарная цель (Superordinate goal).** Общая цель, требующая совместных усилий; цель, в свете которой различия между людьми не принимаются во внимание.

**Эмпатия (Empathy).** Самозабвенное переживание чувств другого; попытка поставить себя на его место.

**Этноцентризм (Ethnocentrism).** Убежденность в превосходстве собственной этнической и культурной группы и, соответственно, презрение ко всем остальным группам.

**Эффект вторичности (Recency effect).** Последняя по времени поступления информация иногда оказывает наибольшее влияние. Эффект вторичности встречается реже, чем эффект первичности.

**Эффект гомогенности «чужой» группы (Outgroup homogeneity effect).** Восприятие членов «их» группы более похожими друг на друга, чем членов «нашей» группы. Таким образом, «они — похожи; мы — разные».

**Эффект дезинформации (Misinformation effect).** Эффект, возникающий тогда, когда человек, присутствовавший при событии, получает ложную информацию о нем и позднее встраивает эту дезинформацию в свою память о происшедшем.

**Эффект ложного консенсуса (False consensus effect).** Тенденция переоценивать распространенность какого-либо мнения, нежелательного или неэффективного поведения.

**Эффект ложной уникальности (False uniqueness effect).** Тенденция недооценивать тот факт, что способности и желательное или эффективное поведение имеют широкое распространение.

**Эффект недостаточного оправдания (Insufficient justification effect).** Уменьшение диссонанса путем внутреннего оправдания своего поведения, когда внешние оправдания «недостаточны».

**Эффект очевидца (Bystander effect).** Открытие, согласно которому человек с меньшей вероятностью будет склонен оказывать кому-либо помощь, когда имеются очевидцы.

**Эффект первичности (Primacy effect).** При прочих равных условиях воздействие информации, представленной раньше, обычно сильнее.

**Эффект простого нахождения в поле зрения (Mere-exposure effect).** Тенденция испытывать большую расположенность и давать более позитивную оценку ранее неизвестным раздражителям после их неоднократного появления в поле зрения оценивающего.

**Эффект сверхоправдания (Overjustification effect).** Если платить людям за то, что они и так с удовольствием делали, то они будут рассматривать свои действия как управляемые извне, а не внутренне мотивированные.

**Эффект спящего ( Sleeper effect).** Отсроченное влияние сообщения; имеет место, когда мы помним само сообщение, но забываем причину недоверия к нему.

**Эффект ссылки на себя ((Self-reference effect).** Тенденция эффективно обрабатывать и хорошо запоминать информацию, относящуюся к самому себе.

**Я-структура (Self-schema).** Вера в себя, которая организует и направляет обработку информации, касающейся самого себя.

#### **ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО ЧТЕНИЯ**

*Altemeyer B.* Enemies of freedom: Understanding right-wing authoritarianism.

*Baron R.A., Richardson D.R.* Human aggression.

*Berkowitz L.* Aggression: Its causes, consequences, and control.

*Buss, D.M.* The evolution of desire: Strategies of human mating.

*Cialdini R.B.* Influence: Science and practice.

*Clark M.C.* Prosocial behavior.

*Dawes R.M.* The self-healing personality: Why some people achieve health and others succumb to illness.

*Eagly A.H.* Sex differences in social behaviour: A social-role explanation.

*Eagly Л.Н., Chaiken S.* The psychology of attitudes.

*Fiske S.T., Taylor, S.E.* Social cognition.

- Fisher R., Ury W.L., Patton B.M.* Getting to yes: Negotiating agreement without giving in.
- Fogelman E.* Conscience and courage: Rescuers of Jews during the Holocaust.
- Gilovich T.* How we know what is isn't so: The fallibility of human reason in everyday life.
- Gikey L.* Shantung compound.
- Grobe J., Hinde, R.* Aggression and war: Their biological and social bases.
- Hans V.P.* Judging the jury.
- Harvey J.* Odyssey of the heart: The search for closeness, intimacy, and love.
- Hendrick C, Hendrick S.S.* Liking, loving and relating. *Удим I.L.* Crucial decisions: Leadership in policy making and crisis management.
- Hendrick C, Hendrick S.S.* Romantic love.
- Hunt M.* The compassionate beast: What science is discovering about the humane side of humankind.
- Huston A.C.* Big world, small screen: the role of television in American society.
- Janis I.L.* Groupthink: Psychological studies of policy decisions and fiascos.
- Johnson D.W., Johnson R.T.* Learning together and alone: Cooperative, competitive and individualistic learning.
- Jones J.M.* The psychology of racism and prejudice.
- Kassin S.M., Wrightsman L.S.* The American jury on trial: Psychological perspectives.
- Kelman H.C., Hamilton V.L.* Crimes of obedience: Toward a social psychology of authority and responsibility.
- Leary M.R.* Self-presentation: Impression management and interpersonal behaviour.
- Loftus E., Ketchman K.* Witness for the defence: The accused, the eyewitness, and the expert who puts memory on trial.
- Lonner W.J., Malpass R.* Psychology and culture.
- Maital S.* Minds, markets, and money: Psychological foundation of economic behaviour.
- Milgran S.* Obedience to authority.
- Социальная психология
- 'iller A.G.* The obedience experiments: A case of controversy in social science. *Petty .E., Krosnick J.A.* Attitude strength: Antecedents and consequences.
- liner S. P., O liner P.M.* The altruistic personality: Rescuers of Jews in Nazi Europe.
- aulus P.B.* The psychology of group influence.
- ennbaker J.* Opening up: The healing power of confiding in other.
- erloff R.M.* The dynamics of persuasion.
- eterson CBossio L.M.* Health and optimism.
- ratkanis A.R., Aronson E.* Age of propaganda: The everyday use and abuse of persuasion.
- ruity D.G., Rubin J.Z.* Social conflict: Escalation, stalemate, and settlement.
- oss D.F., Read J.D., Toglia M.P.* Adult eyewitness testimony: Current trends and developments.
- ubin J.Z., Rubin C.* When families fight: How to manage conflict with those you love.
- eligman M.* Learned optimism.
- chroeder D.A., Penner L.A., Dovidio J.E., Pilavin, J.A.* The social psychology of helping and altruism: Problems and puzzles.
- nyder C.R., Forsyth D.F.* Handbook of social and clinical psychology: The health perspective.
- taube E.* The root of evil: The origins of genocide and other group violence.
- aylor S.E.* Positive illusions.
- 'aylor D.M., Moghaddam, F.M.* Theories of intergroup relations: International social psychological perspectives.
- 'riandis H.* Culture and social behaviour.
- 'riandis H.C.* Individualism and collectivism.
- Jnger R., Crawford M.* Women and gender.
- Veber A.L., Harvey J.H.* Perspectives on close relationships.
- Vorchel S., Simpson J.A.* Conflict between people and groups: Causes, processes, and

Портал по социальной работе — <http://soc-work.ru>

esolutions.

*'imbardo P.G.,Lieppe M.R.* The psychology of attitude change and social influence.