Ayala M. Pines Christina Maslach
EXPERIENCING
SOCIAL PSYCHOLOGY Readings and Projects
Third Edition

Boston, Massachusetts Burr Ridge, Illinios Dubuque, Iowa Madison, Wisconsin New York, New York San Francisco, California St. Louis, Missouri

Эйала Пайнс Кристина Маслач
ПРАКТИКУМ
по социальной психологии
4-е международное издание

«питер»
Санкт-Петербург
Москва • Харьков • Минск 2001

Рекомендовано к изданию кафедрой социальной психологии Санкт-Петербургского государственного университета

Пайнс Эйала, Маслач Кристина **ПРАКТИКУМ ПО СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ**
Серия «Практикум по психологии»
Перевод с английского Н. Мальгиной
Главный редактор издательства *В. Усманов*
Зав. психологической редакцией, *А. Зайцев*
Ведущий редактор *Н. Мигаловская* Научный редактор
д-р психол. наук. А. Свенцицкий
Литературный редактор С. *Комаров*
Художник обложки *В. Шимкевич*
Дизайн *М. Лебедева*
Корректоры *М. Рошаль, Н. Викторова*
Верстка *Ж. Григорьева*
ББК 88.5я7 УДК 301.151(075) Пайнс Э., Маслач К.
П12 Практикум по социальной психологии. — СПб.: Питер, 2001. — 528 с.: ил. — (Серия «Практикум по психологии»). 15ВЫ 5-8046-0101-6
Современное учебное пособие по одной из самых актуальных психологических дисциплин, которое может быть использовано как для семинарских, так и для самостоятельных занятий. Четкая структура, богатый фактический, теоретический и экспериментальный материал, тщательно подобранные проверочные задания делают эту книгу прекрасным учебным инструментом для студентов-психологов.
© 1993 Ьу МсСга»-НШ, 1пс
О Перевод. Мальгина Н. О., 1999
© Издательский дом «Питер», 2001
Права на издание получены по соглашению с МсСга\у-НШ.
Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было
форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.
ШВЫ 5-8046-0161-6
!5BN 0-07-040773-8 (англ.)
ЗАО «Питер Бук», 196105, Санкт-Петербург, ул. Благодатная, д. 67.
Лицензия ИД № 01940 от 05.06.2000. Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции ОК 005-93,
том 2: 953000 —книги и брошюры.
Подписано к печати 21.06.01. Формат 60 х 90/16. Усл. п. л. 33. Доп. тираж 5000. Заказ 1959.
Отпечатано с готовых диапозитивов в АООТ «Типография „Правда"».
191119, С.-Петербург, Социалистическая ул., 14.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие научного редактора.....9
Предисловие.....12
К читателю.....14
К читателю: предисловие к третьему изданию.....16
Глава 1. Исследования в области социальной психологии и этика.....18
Руководство по разумному потреблению научной информации.
Марианна Лафранс.....19
Некоторые мысли об этике научных исследований: после прочтения статьи Милграма «Исследование поведения подчинения».
Диана Баумринд.....38
Проблемы исследования подчинения: ответ Баумринд. *Стэнли Милграм*.....46
Задание 1.1. Скрытые методы измерения.....56
Задание 1.2. Критика исследования.....57
Задание 1.3. Что такое этические проблемы? 58
Задание 1.4. Планирование этичного исследования.....60
Глава 2. Установки и поведение.....61
Зависимость реакций на количество и качество аргументов
от актуальности проблемы: центральный и периферийный пути
к убеждению. *Ричард Э. Петти,Джон Т. Качоппо*.....62
Практическое применение принципов изменения установок и поведения.
Филип Д. Зимбардо, Эбб Б. Эббесен, Кристина Маслач.....79
Когда пророчество не исполняется.
Леон Фестингер, Генри Рикен, Стэнли Шехтер.....93
Задание 2.1. Влияние на установки.....103
Задание 2.2. Убеждающая сила рекламы 104
Глава 3. Социальное познание..... 106
Социальные роли, социальный контроль и искажения в процессах социального восприятия.
Ли Д. Росс, Тереза М. Эймэбайл, Джулия Л. Стейнмец.....107
О психологии прогнозирования. *Дэниэл Канеман, Амос Тверски*.....120
Задание 3.1. Психология прогнозов 136
Задание 3.2. Мысленные карты.....138
Задание 3.3. Сильные и слабые стороны 138
Глава 4. «Я» и другие..... 139
Когда вера создает реальность: самоподтверждающееся влияние первых впечатлений на социальное взаимодействие. *Марк Снайдер* 140
Действующее лицо и наблюдатель: различия в восприятии
причин поведения. *Эдвард Э. Джонс, Ричард Э. Нисбет* 149
Задание 4.1. Действующее лицо и наблюдатель.....164
Задание4.2. Восприятие мотиваций.....165
Глава 5. Гендерные роли..... 167
Влияние дифференцированной социализации на развитие личности
мужчин и женщин. *Джин Х. Блок*.....168
Выявление и осуждение предрассудков: замечаем ли мы проявления сексизма у женщин?
Роберт С. Бэрон.МэриЛ. Берджис, Чуан ФенКао.....182
Задание 5.1. Исследование тендерных ролей.....199
Задание 5.2. Тендерные стереотипы в средствах
массовой информации.....203
Задание 5.3. Тендер и коммуникация.....203
Задание 5.4. Исследование конфронтации посредством
ролевой игры.....206
Глава 6. Конформизм.....208
Влияние группового давления на модификацию и искажение суждений.
Соломон Аш.....210
Креативное решение проблем в результате влияния меньшинства
на большинство. *Чарлен Джин Немет и Джоэл Уочтлер*.....225
Задание 6.1. Сила социального давления.....239
Задание 6.2. Невидимка на один день.....240
Глава 7. Групповые процессы.....241
Огруппление мышления. *Ирвин Л. Дженис*.....242

Третья волна. *Рон Джонс*.....260
Задание 7.1. Принятие решений.....276
Задание 7.2. Групповой пирог.....280
Задание 7.3. Поведение толпы.....281
Глава 8. Социальная среда.....282
Опыт городской жизни: психологическое исследование. *Стэнли Милграм* 283
Стэнфордский тюремный эксперимент. *Филип Д. Зимбардо*.....296
Задание 8.1. Преподавательская среда.....320
Задание 8.2. Прохладный социальный климат.....322
Задание 8.3. Среда аудитории колледжа.....325
Глава 9. Предрассудки и дискриминация.....326
Ярлыки старения. *Джудит Родин, Эллен Лангер*.....327
Невербальные способы передачи самоисполняющихся пророчеств при межрасовом взаимодействии.
Карл О. Уорд,Марк П. Занна, Джоэл Купер.....:.....345
Задание 9.1. Формирование впечатлений и возраст.....361
Задание 9.2. Влияние этнической принадлежности человека на производимое им впечатление.....364
Глава 10. Агрессия и насилие.....;.....366
Полевые исследования агрессивного поведения: стимуляторы агрессии, обозримость жертвы и подача автомобильных сигналов.
Чарльз У. Тернер, Джон Ф.Лэйтон,Лйнн Стенли Саймоне.....367
Реакции жертвы в фильмах агрессивно-эротического содержания как фактор, влияющий на насилие над женщинами.
Эдвард Доннерстайн, Леонард Берковиц.....385
Задание 10.1. Собственное определение агрессии.....:.....406
Задание 10.2. Теория для объяснения случая насилия.....409
Задание 10.3. Примеры телевизионного насилия 410
Глава 11. Аффилиация, аттракция и любовь.....412
Повышенная сексуальная аттракция при сильной тревоге.
Дональд Дж. Даттон, Артур П. Эйрон 413
Становятся ли девушки симпатичнее перед закрытием: музыка в стиле «кантри» и «вестерн» в приложении к психологии. *Джеймс У. Пеннбэйкер, Мэри Энн Дайер, Р. Скотт Колкинс, Дебра Линн Литовиц, Филип Л. Экерман, Дуглас Б. Андерсон,*
Кевин М. Макгроу.....430
Гендерные различия в восприятии привлекательности мужчин
и женщин в барах. *Брайан А. Глэдью, Г. Джин Дилэйни*.....436
Задание 11.1. Как вы узнали, что это была любовь?.....451
Задание 11.2. Невербальные проявления аффилиации.....451
Задание 11.3. Ревность — тень любви.....453
Глава 12. Альтруизм и просоциальное поведение.....456
«Из Иерусалима в Иерихон»: исследование ситуационных и диспозиционных переменных, влияющих на оказание помощи.. *Джон М. Дарли и К. Дэниэл Бэтсон*.....457
Влияние хорошего настроения на оказание помощи: печенье и доброта. *Элис М. Айзен и Пола Ф. Левин*.....470
Задание 12.1. Когда люди помогают?.....480
Задание 12.2. Просьбы о подаянии.....483
Задание 12.3. Хорошие и плохие новости 484
Глава 13. Прикладные аспекты социальной психологии.....486
Социальное познание и здоровье. *Шелли Э. Тейлор*^.....487
Полицейские опознания как эксперименты: социальная методология как основа для правильного проведения опознаний.
ГэриЛ. Уэллс и Элизабет Луус.....Г.....505
Задание 13.1. Агент социальных изменений 520
Задание 13.2. Аспекты обезличивания.....521
«Информация к размышлению»
Ключ к научно-исследовательской литературе.....28
Скрытые методики измерений: «Нереактивные» исследования
в социальных науках.....30
Скрытые методы Холмса.....32
Суперпродажа 88
Глаз арбитра.....114

Когда неудача приводит к повышению самооценки.....147
Атрибуции и консультирование супружеских пар.....157
Ты просто не понимаешь.....192
Конформизм и нонкомформизм в рекламе.....210
О лидерах.....256
Письмо жены, которую бьет муж ...;.....402
Метафоры любви.....428

«Новости психологии»

Теория диссонанса и экономия воды.....100
Если слишком много думать.....118
Андрогиния.....:.....196
Личное инакомыслие и социальное давление, требующее конформизма 222
Когнитивные основы стереотипизации.....341
«Мозаичные» группы борются с предрассудками.....359
Терроризм и средства массовой информации.....382
Личная ответственность и альтруизм у детей 477
Повторное использование концепции норм для снижения замусоривания общественных мест.....514

ПРЕДИСЛОВИЕ НАУЧНОГО РЕДАКТОРА

Когда можно говорить о возникновении новой отрасли научного знания? Начиная с какого момента? Что здесь может служить отправной точкой отсчёта? Возможны разные ответы на эти вопросы. Но, наверное, провозглашать появление новой науки следует не тогда, когда опубликован пусть даже целый ряд статей, обосновывающих необходимость ее формирования. И, пожалуй, не тогда, когда начинают выходить в свет первые монографии сторонников этой новой отрасли знания. С гораздо большим основанием, на наш взгляд, можно говорить о становлении новой науки лишь тогда, когда выходит первый учебник, излагающий ее основы. Появление учебника всегда является своеобразным ответом на определенную общественную потребность — потребность в подготовке соответствующих специалистов, которые могли бы использовать полученные знания на практике, и в дальнейшем развитии теории.

Первые два учебника по социальной психологии для студентов университетов появились в 1908 году. Их авторами были американец Э. Росс и англичанин У. Макдугалл, а этот год считается датой окончательного оформления социальной психологии в самостоятельную отрасль знания со своей теорией и методологией. Хотя к настоящему времени социальная психология накопила значительный эмпирический материал, имеет определенную теоретическую основу и активно вторгается в практику человеческой деятельности, ее можно считать сравнительно молодой наукой, бурное развитие которой отмечается во второй половине XX века.

Если обратиться к отечественной социальной психологии, то ее история значительно короче. Достаточно сказать, что преподавание социальной психологии началось в Ленинградском и Московском государственных университетах лишь во второй половине 60-х годов. Вскоре здесь приступают к подготовке дипломированных специалистов по социальной психологии. Курсы социальной психологии постепенно появляются и в других учебных заведениях. Публикуются первые учебные пособия — «Курс лекций по социальной психологии» А. Г. Ковалева (М., 1972) и «Социальная психология» под редакцией Г. П. Предвечного и Ю. А. Шерковина (М., 1975). Выходит первый учебник для студентов вузов — «Социальная психология» Г. М. Андреевой (М., 1980), выдержавший ряд переизданий. В последние годы было опубликовано еще несколько учебных пособий по социальной психологии, написанных отечественными авторами.

Однако у нас всегда ощущалось отсутствие таких учебных изданий по социальной психологии, которые были бы нацелены на формирование первых навыков и умений исследовательской работы. Отечественные ученые не создали пока практикума по социальной психологии для студентов. Предлагаемая вашему вниманию книга направлена на то, чтобы в некоторой степени восполнить этот пробел.

Авторы-составители настоящего «Практикума по социальной психологии» Эйала Пайнс и Кристина Маслач — известные американские психологи, ведущие активную исследовательскую и преподавательскую работу в Калифорнийском университете в Беркли. Их данный совместный труд впервые был опубли-'кован в 1979 году и до настоящего времени широко используется при изучении социальной психологии во многих американских университетах. Российскому читателю предлагается перевод третьего и последнего, дополненного издания, вышедшего в США в 1993 году.

Содержание практикума охватывает основную проблематику современной социальной психологии, активно разрабатываемую в США. Поэтому его можно рассматривать в качестве своеобразного дополнения к изданному у нас американскому учебнику Д. Майерса «Социальная психология» (СПб.: Изд-во «Питер», 1997), который уже вызвал положительный отклик у наших специалистов.

Структура «Практикума» достаточно традиционна. Каждая из его тринадцати глав начинается с основополагающих статей, написанных признанными в научном мире авторитетами. Среди них немало классиков социально-психологической науки. Это Соломон Аш, Филип Зимбардо, Стэнли Милграм, Леон Фестингер, Стэнли Шехтер и другие, с исследованиями которых студенты во всем мире (в том числе и в России) знакомятся при изучении основ социальной психологии. Каждая глава «Практикума» сопровождается соответствующим инструментарием — схемами для наблюдения, шкалами для оценки, различными вопросниками и другими формами, используемыми при сборе информации с целью социально-психологического анализа. Приводимые здесь задания рассчитаны на вдумчивого читателя, которому порой предлагают обратиться к самонаблюдению и самоанализу, самостоятельно сформулировать гипотезы и найти пути их проверки, уяснить методологические и этические проблемы конкретного исследования.

Особенно хорошо освещают материалы «Практикума» тонкости экспериментальной процедуры в социальной психологии. Известно, что любой эксперимент является сам по себе ситуацией социального взаимодействия между исследователем и испытуемыми, и специфика этого взаимодействия оказывает влияние на получаемые результаты. В «Практикуме» убедительно показано, каким образом исследователи стараются исключить побочные эффекты (артефакты), которые могут быть вызваны местом или временем проведения эксперимента, полом, возрастом, внешним обликом экспериментатора. Во многих случаях при этом используются скрытые помощники экспериментатора, что позволяет приблизить изучаемую ситуацию к более естественной. Для современной американской социальной психологии характерно стремление к превращению в экспериментальную площадку самых различных мест повседневного пребывания людей. Так в «Практикуме» описываются эксперименты, проведенные не только в специально оборудованных лабораториях или учебных аудиториях, но и на городских улицах, у входа в дома, возле мостов через реку и даже в питейных заведениях. И во всех случаях поучительна (не только для начинающего исследователя) та скрупулезность, с какой были проведены на всех своих стадиях эти эксперименты.

Конечно, «Практикум» Э. Пайнс и К. Маслач обладает определенной, характерной для американской социальной психологии, спецификой. Это проявляется, прежде всего, в отчетливом предпочтении экспериментального метода. По данным американских авторов, эксперимент сейчас используется примерно в 75 % социально-психологических исследований. Подавляющая часть оставшихся 25 % исследований .приходится на долю корреляционного метода. Заметим, что в отечественной социальной психологии, сравнительно с американской, соотношение между экспериментальными и корреляционными исследованиями выглядит на сегодняшний день, пожалуй, противоположным образом.

Специфика американской социальной психологии проявляется и в круге рассматриваемой авторами «Практикума» проблематики. Таковы, например, исследования гендерных ролей, проблем психологии здоровья и экологической психологии, этики социально-психологического исследования. Изучение этих сфер в отечественной психологии находится еще в зачаточном состоянии. Тем интереснее для нашего читателя будут материалы американских исследователей. Несомненно, книга Э. Пайнс и К. Маслач будет полезна не только для тех, кто начинает осваивать азы социально-психологической науки, но и для дипломированных специалистов. Каждая из этих двух категорий читателей найдет в этой работе немало поучительного для себя.

А. Л. Свенцицкий,
профессор, заведующий кафедрой социальной психологии
Санкт-Петербургского государственного университета
Санкт-Петербург, июль 1999 г.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Если вы хотите найти в психологии *действие,* обратитесь к социальной психологии. В последние годы социальная психология стала центральной областью психологических исканий, целью которых является понимание человеческих мыслей, чувств и поведения. Из названий таких направлений психологических исследований, как социальное познание, социальное развитие, социальное научение, социальная психология личности (а это только некоторые из областей, с которыми недавно объединилась социальная психология), видно, что социальная психология сливается с различными областями психологии.

Социальные психологи берутся за решение многих из наиболее трудных проблем общества. Являясь последними «универсалами» среди психологов, социальные психологи не чуждаются никаких индивидуальных или общественных проблем — от психофизиологии до психологии мира, от атрибуций студентов, объясняющих причины провала на экзамене, до профилактики СПИДа. Политические и экономические перемены, происходящие во всей Европе и Азии после крушения коммунизма советского типа, побуждают социальных психологов к разработке новых методов введения демократии и свободы выбора в социальную жизнь народов, которые долго находились под игом авторитарной власти. Практически с тех самых пор, как бывший президент Американской психологической ассоциации Джордж Миллер призвал психологов «вернуть психологию людям», социальные психологи находятся в авангарде психологической науки.

В серии книг по социальной психологии, выпущенной издательством *McGraw-Hill,* отмечен вклад в психологическую науку, сделанный некоторыми из наиболее выдающихся исследователей теории и практики нашей профессии. Все авторы нашей серии считают необходимым, чтобы в их работе научная строгость сочеталась с решением педагогических задач передачи новой информации как можно более широкой аудитории преподавателей, исследователей, студентов и заинтересованных непрофессионалов. Серия построена таким образом, чтобы охватить все

области социальной психологии, поэтому в названиях книг отражены как широкие, так и более узкие области специализации. Преподаватели могут использовать любую из этих книг в качестве дополнения к основному учебнику или рекомендовать некоторые из них для углубленного изучения отдельных тем.

Предлагаемая читателю книга является третьим изданием популярного и широко используемого «Практикума по социальной психологии», который весьма выиграл за счет учета авторами многочисленных отзывов и замечаний студентов и преподавателей. Эйала Пайнс и Кристина Маслач сохранили все лучшее из предыдущего издания, добавив новые задания, которые прошли практическую проверку на занятиях со студентами и оказались эффективными. Они также включили новые исследовательские статьи, в которых проливается свет на основные концептуальные проблемы каждого раздела книги. В новых статьях рубрики «Информация к размышлению» в краткой форме подчеркиваются те особенности, которые, по мнению авторов, должны быть замечены и поняты студентами.

«Практикум по социальной психологии» является полезнейшим дополнительным материалом для тех преподавателей, которые хотят, чтобы их студенты перешли от пассивного восприятия социально-психологической информации к активным занятиям самым увлекательным делом в профессии социального психолога — к открытию законов функционирования социального мира с помощью наблюдений, тестирования и манипуляции элементами этого мира. Пайнс и Маслач, сами талантливые и преданные своему делу педагоги, знают, как активизировать воображение студентов, дав им возможность применить социально-психологические знания к исследованию окружающего их мира.

Филип Д. Зимбардо, редактор серии

К ЧИТАТЕЛЮ

Книга «Практикум по социальной психологии: статьи и задания» задумана как дополнение к вашему основному учебнику по вводному курсу психологии. Чтобы сделать это руководство как можно более

полезным и гибким в применении, мы решили посвятить каждую главу одной из тринадцати тем, которые обычно считаются центральными проблемами, заботящими социальных психологов. Каждая глава начинается с краткого общего введения, в котором указывается место данной темы в контексте современной теории и исследований и прослеживаются ее связи с условиями повседневной жизни.

Мы включили в каждую главу не менее двух статей, каждой из которых предшествует небольшое вступление, где подчеркивается значение статьи для исследования темы данной главы. В этих статьях, которые адаптированы из оригинальных источников, представлены как текущие темы, так и классические проблемы. Статьи предназначены для расширения представлений, с которыми вы познакомились в своих учебниках, или для иллюстрации развития научной мысли и полемики в данной области. Во всех главах есть также отрывки из художественной и научной литературы, анекдоты, карикатуры и исследовательские и прикладные рубрики, в которых важные законы иллюстрируются в форме, способствующей самостоятельному мышлению.

Мы твердо убеждены в том, что лучший способ изучения социальной психологии — это практические занятия ею, участие в научных предприятиях, которые являются источниками информации и теоретических положений, описанных и проанализированных в ваших учебниках. Идеи, которые вы почерпнете из курса лекций, из вашего учебника и из статей и дополнительных рубрик этой книги, почти наверняка станут вам ближе и приобретут особое значение, когда вы подвергнете их проверке с помощью эмпирического исследования.

Именно из этих соображений мы включили в каждую главу несколько исследовательских заданий. Выполняя их, вы сможете проверить некоторые из идей и концепций, изложенных в учебнике или вашим преподавателем, и увидеть, как можно их применить к вам самим или вашим друзьям. В некоторых заданиях вам отводится роль исследователя, который собирает данные, проводя опросы, анкетирование с помощью измерительных шкал или наблюдения за другими людьми. В других заданиях вы должны сами стать своим собственным испытуемым. Кроме того, мы включили в книгу задания, которые можно выполнять в полевых условиях в университетском городке, в своем микрорайоне или на работе. Есть также задания, которые являются частью группового проекта, выполняемого под руководством вашего преподавателя. Ваше активное участие в работе над этими заданиями поможет вам закрепить уже имеющиеся знания и в процессе своей работы познакомиться с основными формами исследований, которыми занимаются социальные психологи.

Мы надеемся, что эта книга послужит поставленным нами целям и поможет вам больше узнать о сложной, разнообразной и увлекательной области социальной психологии, а также позволит лучше понять собственное поведение и поведение окружающих вас людей.

Эйала Пайнс Кристина Маслач

К ЧИТАТЕЛЮ: ПРЕДИСЛОВИЕ К ТРЕТЬЕМУ ИЗДАНИЮ

Почти пятнадцать лет прошло с тех пор, как мы начали работу над первым изданием «Практикума по социальной психологии». За это время в мире произошло много событий, многое произошло и в социальной психологии: были опубликованы новые исследования, разработаны новые теории и сделаны новые попытки прикладного использования социально-психологических знаний. Тем не менее многие из материалов, включенных в первое и второе издания книги, до сих пор остаются актуальными, увлекательными и сохраняют свое научное значение. Мы хотели включить в новую редакцию книги как новые, так и старые, прошедшие проверку временем, материалы, как мы уже делали при подготовке предыдущих изданий. Мы включили в книгу новые статьи и новые задания, но также сохранили лучшие статьи и задания из предыдущих изданий. В тринадцати главах книги охвачены основные темы социальной психологии, представленные в большинстве учебников. Мы надеемся, что эта книга покажется вам столь же интересной и полезной для вашего понимания социальной психологии, как первое и второе издание — для их читателей.

Издательство *McGraw-Hill* и авторы благодарят за полезные замечания и предложения следующих рецензентов: Марка Эттриджа из университета штата Миннесота; Мартина Болта из колледжа СаМп; Арта Фрэнкела из колледжа 5а1уе Ке§ша; Карла А. Коллгрена из университета штата Пенсильвания (Эри); и Энн Л. Уэбер из университета штата Северная Каролина (Эшвилл).

ЭйалаПайнс Кристина Маслач

Посвящается нашим детям: Итаи, Шани, Заре и Тане

ИССЛЕДОВАНИЯ В ОБЛАСТИ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ И ЭТИКА

Глава 1

Практически у каждого человека есть своя система представлений о том, почему люди ведут себя именно так, а не иначе. В основе этих представлений, обычно кажущихся нам правильными, может лежать личный опыт или здравый смысл. Но если так легко приобрести знания о человеческом поведении, то чтр же нам могут предложить социальные психологи? В сущности, они предлагают нам *научный метод.* Социальные психологи также используют личный опыт и здравый смысл в качестве источника идей, но, в отличие от неспециалистов, они затем проверяют эти идеи с помощью объективных научных процедур. Поскольку существует очень много различных воззрений на человеческое поведение, то задача и цель социального психолога заключаются в том, чтобы определить, какие из предположений являются научно обоснованными.

Все научные исследования, независимо от того, проводятся они в лаборатории или в полевых условиях, заключают в себе конфликт между интересами развития науки, с одной стороны, и личными интересами людей — с другой, поскольку при научных исследованиях испытуемым иногда наносят моральный ущерб. Этот конфликт лежит в основе этической дилеммы, с которой постоянно сталкиваются исследователи как в области социальной психологии, так и в психологии вообще. Как же разрешается такая дилемма? До недавнего времени каждый ученый разрешал ее совершенно самостоятельно. Он мог решить, что результаты важнее, чем все неудобства, которые исследования могут причинить испытуемым. Можно было включить в программу исследований специальные меры предосторожности для предотвращения или смягчения возможных отрицательных реакций испытуемых. Можно было пересмотреть план исследования таким образом, чтобы исключить всякий обман испытуемых. В настоящее время ученые должны представлять программы своих исследований на рассмотрение специальных комиссий, созданных для защиты прав испытуемых. Эти комиссии оценивают все предполагаемые исследования, и для проведения любой экспериментальной программы необходимо получить их официальное одобрение.

РУКОВОДСТВО ПО РАЗУМНОМУ ПОТРЕБЛЕНИЮ НАУЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ

Марианна Лафранс

Marianne LaFrance. An Intelligent Consumer's Guide to Research. Из книги: *Mayo C., LaFrance M.* Evaluating Research in Social Psychology: A Guide For the Consumer. — Wadsworth Publishing Company, 1977.

Примечание редактора. Печатное слово обладает властью над людьми. Мы скорее поверим газетной статье, которую прочитали своими глазами, чем той же информации, услышанной от \ друга. Но печатная информация не просто кажется нам более убедительной — мы предполагаем, что издатели тщательно проверили свои источники и, таким образом, освободили нас от этой задачи. Вера в печатное слово особенно ярко проявляется в том, как мы читаем научные журналы и книги.

Начиная со статьи об оценке научных работ, мы предполагаем, что никакие научные данные не следует принимать на веру, даже статьи из этой книги. Вера в печатное слово при чтении научной литературы может превратиться в легковерие, особенно у студентов. Кроме того, такая критическая оценка порождает интеллектуальную полемику, которая дает пищу для ума и необходима для построения системы научных знаний.

В приведенной ниже статье, являющейся выдержкой из книги, Лафранс предлагает читателям руководящие принципы, которые помогут им оценивать научную литературу по социальной психологии, применяя критический подход и проводя разумные сравнения.

Сколько раз, слушая доклад о научных открытиях, вы говорили себе: «Меня этим не купишь»? Но если попросить вас выдвинуть конкретные возражения, то вы не знаете, с чего начать. В то же время, когда вы что-нибудь покупаете, например усилитель для стереосистемы, вы обычно точно знаете, какие качества являются хорошими, а какие — нет. Как потребитель вы на горьком опыте узнали, что вещи не всегда являются такими, какими кажутся, и, чтобы получать за свои деньги лучший товар, вам пришлось стать придирчивым покупателем. Точно так же, даже если вы этого не осознаете, вы являетесь потребителем особого продукта — научных исследований. Ежедневно на нас обрушивается град аннотаций, рассказывающих об интересных и «достойных публикации» психологических открытиях. Следует ли вам «покупать» их? Цель этой главы состоит в том, чтобы помочь вам научиться пользоваться литературой по проблемам поведения так же разумно, как вы уже потребляете товары и пользуетесь услугами.

Делая любую крупную покупку, вы, вероятно, принимаете во внимание много факторов. При покупке машины вы можете по справочнику потребителя выяснить рейтинг каждой марки или модели по таким показателям, как дизайн, расход горючего, стоимость при перепродаже и особенности технического обслуживания. Если решение о приобретении машины принято на основе лишь одного показателя или рекомендации одного человека, то впоследствии нередко приходится сожалеть о покупке. Машина, купленная лишь ради удовольствия быстро разогнаться и прокатиться на высокой скорости, может стать досадной обузой в период повышения цен на бензин, а хорошая рекомендация, возможно, была основана на опыте пользования единственной машиной этой модели, которая не являлась полным барахлом. С научными исследованиями дело обстоит так же. Перед тем как принять решение о

«покупке», необходимо рассмотреть ряд факторов. В этой статье предлагаются некоторые советы, которые помогут вам научиться разбираться в таком, на первый взгляд сложном продукте, как научные исследования. Эти советы заимствованы из покупательского опыта, чтобы вы могли воспользоваться уже имеющимися у вас знаниями и умениями.

ЧИТАЙТЕ ВНИМАТЕЛЬНО

Разумные покупатели — это те, кто сразу ищет написанное «мелким шрифтом». Они читают этикетки и описания товаров, а не только их названия и рекламные лозунги. Они обращают внимание на ; количественные показатели и цены. При оценке научных исследований внимательное чтение также является отличительной чертой потребителя. Существует большое искушение поинтересоваться результатами исследования, пренебрегая главными ее составляющими, такими как вопросы о том, какие использовались процедуры и к кому они применялись. В любом отчете о психологических исследованиях эта важная информация изложена в методическом разделе, и на него надо обращать такое же внимание, как на фактические результаты. Интересными результатами, полученными с помощью сомнительных процедур, следует пренебречь с той же уверенностью, с какой мы пренебрегаем привлекательным на вид продуктом, сделанным из недоброкачественных составляющих. Качество результатов любого исследования определяется качеством средств, использовавшихся для их получения.

При чтении научного отчета кроме методического раздела следует также внимательно прочитать введение. Именно во введении автор пытается поместить свою работу в определенный контекст и доказать ее важность. Там вы найдете ответ на вопрос «Надо ли мне вообще это "покупать"»? Важен ли вопрос, рассматриваемый в работе? Содержит ли эта работа новые сведения или устраняет какие-либо недостатки или пробелы, имевшиеся в предыдущей работе?

ПРОВЕРЯЙТЕ НАЛИЧИЕ ГАРАНТИЙ

Проверка наличия гарантий — это расширенный вариант правила написанное мелким шрифтом, предполагающий, что по любой научной работе можно задать вопросы, выходящие за рамки изложенного материала. Несмотря на то что журнальные статьи кажутся очень насыщенными и в них уделяется большое внимание подробностям, там представлен лишь сокращенный отчет о том, что действительно происходило в процессе исследований...

Проверить наличие гарантий научных результатов — это значит выяснить, прошла ли работа строгую проверку профессионалов и были ли воспроизведены ее результаты. По первому пункту отметим, что не каждая представленная для публикации в журнале работа бывает принята. Многие статьи отклоняются, потому что в них находят недостатки методологического характера. Что касается второго пункта, уверенность в результатах возрастает, если можно показать, что при аналогичных условиях они появляются снова.

ЧТО СТОИТ ЗА БРОСКОЙ РЕКЛАМОЙ?

За каждым продуктом стоит процесс его производства. Иногда в рекламе показывают сложные чертежи, чтобы создать ощущение технической изощренности товара, или одного-единственного сборщика кофейных бобов, чтобы изобразить особое внимание к продукту. При этом предполагается, что если в производство так много вложено, то и результат должен получиться отличный. Для разумного потребителя метод Производства является средством получения конечного продукта, но не самоцелью. Продукт надо оценивать в целом, не ограничиваясь лишь способом его получения. Научные исследования — это как раз тот случай, когда мы иногда помним только о том, как проводилась работа. Мы обращаем внимание на особенно остроумный метод, изощренные манипуляции или интересную шкалу, упуская из виду цель и смысл их применения. Ранее было подчеркнуто, сколь важно обращать внимание на метод, а не только на результаты. Здесь же подчеркивается, что необходимо при рассмотрении метода не ограничиваться его узкими рамками. Метод важен лишь постольку поскольку он связан с поставленными вопросами и найденными на них ответами, и не должен приобретать самостоятельного значения из-за своей необычайной изобретательности или применения хитроумных приемов.

Хорошая научная работа обладает двумя отличительными признаками: во-первых, она является попыткой решения какой-либо значительной теоретической или практической проблемы, а во-вторых, значение ее результатов шире, чем сделанные выводы. Нельзя считать ценным вкладом в науку работу, которая просто развлекает читателя своим изяществом или впечатляет масштабами...

ИЩИТЕ НАДЕЖНОСТИ И ДОЛГОВРЕМЕННОЙ ПОЛЬЗЫ

Разумный потребитель избегает эффектных внешних приемов и обращает внимание на подробности, чтобы убедиться в том, что он держит в руках надежный продукт, который выдержит проверку временем. Научные исследования обычно не ограничиваются описанием событий, происходящих с

какой-либо группой в данное время и в данном месте. Их цель — понять: как, когда и почему происходил определенный психологический процесс, с тем чтобы можно было делать надежные прогнозы на другие ситуации в другое время. Хорошая научная работа позволяет делать обобщения, выходящие за рамки «здесь и сейчас».

Студенты иногда бывают встревожены тем, что при чтении научной литературы они сталкиваются с противоречивыми результатами или, пытаясь воспроизвести исследование, получают результаты, отличающиеся от первоначальных. Создается впечатление, что в обоих случаях мы явно имеем дело с ненадежностью и у нас есть повод для беспокойства. Чтобы убедиться в достоверности научных результатов, необходимо найти условия, которые помогут объяснить очевидные несоответствия. Разумный потребитель научной литературы тщательно изучает методологию, чтобы понять, почему результат в одном случае мог быть получен, а в другом — нет. Иногда даже совсем небольшие изменения в формулировке инструкции или отклонения в условиях проведения эксперимента приводят к существенному изменению результатов.

Ключевым для понимания методологии исследования является осознание того, что отдельная процедура может случайно вызвать полученный результат, не раскрывая предполагаемой причинно-следственной связи. Уверенность в надежности результата возрастает, когда его можно получить другими методами, не совпадающими с первоначально использованным. Будучи разумным потребителем научной информации, вы должны задать себе вопрос: получился бы тот же результат, если бы: 1) использовался тот же метод, но в другое время и в другом месте и 2) применялась бы другая исследовательская процедура? Положительный ответ по первому пункту называется *репликацией,* а по второму - *конвергентной валидностью.* Для надежности необходимы оба эти качества.

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ НА СВЯЗЬ МЕЖДУ КАЧЕСТВОМ И СТОИМОСТЬЮ

Общеизвестно, что потребитель получает то, за что он заплатил. Одни советуют, имея возможность выбора, выбирать более дорогой продукт, потому что он обязательно имеет более высокое качество; другие считают, что лучше делать покупки подешевле, поскольку разница в качестве все равно незначительна. Хотя в повседневной жизни вы, вероятно, стараетесь придерживаться золотой середины, существует искушение предположить, что если некий товар стоит дороже, то он лучше. В применении к научным исследованиям можно предположить, что исследование с участием тысяч испытуемых и сотен интервьюеров, когда на сбор информации затрачены годы, лучше, чем аналогичное исследование более скромного масштаба. Такое предположение обосновано не более, чем его прямая противоположность, то есть предположение о том, что работы небольшого масштаба всегда лучше. Качества скорее добиваются тогда, когда исследование проводится как продолжение решения задачи, которая постепенно расширяется и проясняется, и авторы не пытаются установить истину раз и навсегда, чего бы это ни стоило.

Разумный потребитель знает не только то, как оценить качество потенциальной покупки, но и то, следует ли вообще делать эту покупку. По отношению к научным исследованиям это означает, что надо проверять не только методологическую правильность работы, но и задуматься над тем, стоит ли сделанный в науку вклад затраченных усилий. Судить о качестве исследовательской идеи трудно, потому что здесь нет таких явных и общепринятых критериев, как критерии качества потребительских товаров. Более того, дух объективности, которым пронизана любая научная разработка, как правило, не способствует возникновению вопросов о том, стоило ли вообще заниматься данной проблемой. Создается впечатление, что некоторые исследования проводятся не потому, что они необходимы, а скорее потому, что есть возможность их провести (то есть они стоят сравнительно недорого). Эту мысль подчеркнул Маслоу, который кратко сформулировал ее так: не стоит делать хорошо то, чего вообще не стоит делать. Таким образом, проблема заключается в выборе приоритетов. Вопросам исследования всегда следует придавать больше значения, чем методологическим соображениям.

Хотя большая часть исследований предпринимается исходя из важности рассматриваемых вопросов, некоторые работы не проводятся из-за того, что они являются или кажутся слишком дорогостоящими. Малое количество лонгитюдных исследований по социальной психологии непосредственно связано с тем, что на них требуются большие затраты времени и денег. В результате такого положения вещей мы в подробностях знаем, как у студентов второго курса колледжа формируются первые впечатления о незнакомых людях, и мало знаем о развитии долговременных интимных отношений и причинах их прекращения.

Еще один вид научных исследований, которые проводятся в недостаточном количестве, — это кросскультурные исследования. Многих социальных психологов справедливо упрекают в том, что их открытия применимы только к той культурной, региональной или социальной группе, при исследовании которой они были сделаны, но, несмотря на важность сведений об области применимости

полученных данных, из-за высокой стоимости кросскультурных исследований их проводится мало. Однако стоимость исследования является относительной величиной, и ее следует рассматривать в связи с пользой, ожидаемой от понимания исследуемого явления. Лонгитюдные и кросскультурные исследования требуют больших денежных затрат, но их результаты в конечном счете могут дать гораздо больше для объяснения природы социального поведения, чем множество краткосрочных или проведенных на специфических выборках исследований.

НЕ «ПОКУПАЙТЕ» У КОГО ПОПАЛО

При обучении искусству быть разумным потребителем часто повторяют рекомендацию покупать у надежного продавца. В применении к научным исследованиям такая аналогия может показаться странной или даже сомнительной — сомнительной потому, что с готовностью принимая известное, знакомое и общепризнанное, мы можем закрывать глаза на новое и спорное. Ведь, в конце концов, наука изобилует историями об исследователях, которых сначала считали заблуждающимися или сумасшедшими, и лишь много позднее признавали их правоту.

Совет «покупать» научную информацию, исходящую из заслуживающего доверия источника, должен привлечь ваше внимание к тому факту, что социальная наука — это своеобразное предпринимательство, осуществляемое людьми, которые вкладывают в нее средства и иногда не совсем добросовестны. Здесь не ставится цель «дегуманизации» научных исследований (некоторые могут сказать, что мы уже и так слишком много этим занимались), просто мы хотим обратить ваше внимание на доминирующую роль человеческого элемента в социальной науке.

Поэтому заслуживающие доверия авторы — это не те, кто имеет хорошую репутацию, а те, кто дает такую информацию, которая позволит вам составить собственное мнение. Задайте себе следующие вопросы:

1. Учитывая, что результаты исследования могли быть «обусловлены» рядом факторов, как исследователь исключил из рассмотрения посторонние факторы и разъяснил роль главных?
2. Представил ли исследователь достаточно подробностей о процедуре и полученных данных, чтобы вы смогли адекватно оценить эти данные и выводы?
3. Что указывает на то, что исследователь не обошел вниманием альтернативные объяснения полученных данных?
4. Какие меры приняты исследователем для защиты участников исследования от нанесения им любого физического или морального ущерба?

ИЗУЧИТЕ «АССОРТИМЕНТ»

Допустим, что лужайка перед вашим домом заросла травой и перед вами встала проблема покупки газонокосилки. Как разумный потребитель вы проверите несколько источников и сравните относительные достоинства различных марок и моделей. В науке такой сравнительный обзор может привести вас к рассмотрению различных методов (таких как строго контролируемые лабораторные эксперименты или систематический опрос жителей определенных районов), используемых для решения конкретной проблемы. Вы выберете конкретную газонокосилку, взвесив такие факторы, как качество, цена, технические характеристики и гарантии. Методологию исследования оценивают способом, аналогичным во многих отношениях. Некоторые исследовательские планы приводят к более надежным результатам по сравнению с другими, поскольку позволяют проще исключить альтернативные интерпретации полученных результатов. Некоторые методики измерений, на первый взгляд вполне испытанные, могут оказаться хуже других, потому что они не предназначены специально для решения вопросов, ради которых в первую очередь и проводится исследование.

Изучение «ассортимента» литературы может также показать, что для обращения к данной проблеме необходимы новые подходы, но нужны ли они лично вам, зависит от того, что именно вы пытаетесь выяснить. И наконец, сравнительный обзор может показать, что вам необходимо пересмотреть свою исходную постановку вопроса. По отношению к заросшей лужайке это означает, что вы можете натолкнуться на идею о возможности другой планировки участка, где вообще не будет травы, а следовательно, косилка не нужна. Другими словами, может оказаться, что ваш исходный вопрос необходимо пересмотреть или полностью переформулировать. Тщательное изучение различных стратегий исследования может показать, что результаты не относятся к более фундаментальной проблеме.

Уточнение вопросов

Чтобы выяснить, годится ли используемый метод для изучения данного вопроса, потребители должны обратить особое внимание на то, как исследователь сформулировал свой вопрос. Исследователь должен обеспечить максимально ясную постановку вопроса, на который он хочет ответить. Одна из первых проблем, с которой сталкивается начинающий исследователь, заключается в том, чтобы научиться

формулировать вопросы таким образом, чтобы на них можно было ответить. Это непростая задача. Общие вопросы, например, почему люди бывают агрессивными или почему одни группы более креативны, чем другие, требуют существенного уточнения для того, чтобы можно было применить какой-либо метод. Неопытные ученые попадают и в другую ловушку — они допускают, чтобы существующий метод диктовал форму вопроса. В этом случае, начиная работать над программой исследования, ученый сначала сосредоточивается на вопросе, *как* решить проблему, не подумав о том, *зачем* ему это делать. Совсем не обязательно, чтобы отправной точкой было наличие определенного оборудования, например видеомагнитофонов, или владение какой-либо психодиагностической методикой. Здесь уместно вспомнить историю о пьяном человеке, который, обронив ключи от дома, ищет их не там, где потерял, а на улице, потому что она лучше освещена. Методы — это лишь средства, позволяющие нам прийти к результатам.

Даже если постановка вопроса ясна и применяется подходящий метод, ни одна научная работа не решит вопроса раз и навсегда. Понимание социального поведения — это кумулятивный процесс, опирающийся на согласование между собой результатов ряда эмпирических исследований и их синтез...

Сравнение альтернативных методов

Для того чтобы выбрать лучшую из различных исследовательских стратегий, недостаточно просто знать об их существовании. Лучший метод — это тот метод, который подходит для решения вашей проблемы. Для иллюстрации давайте рассмотрим вопрос о том, повышается ли вероятность того, что люди окажут помощь нуждающимся, после демонстрации примера подобного поведения. Если бы вам пришлось самостоятельно проводить такое исследование, то вы могли бы попытаться оценить влияние примера с помощью *интервьюирования* случайной выборки респондентов, прямо задавая им вопрос: когда бы они скорее пожертвовали деньги на благотворительные цели — когда видели, как их пожертвовал кто-то другой, или когда не видели этого? Такой метод прост, но обладает недостатком: люди иногда не знают, как бы они стали действовать в данной ситуации. Кроме того, люди нередко дают социально желательные ответы, чтобы выставить себя в наилучшем свете. В такой ситуации многие респонденты могут сказать, что они пожертвовали бы деньги в любом случае, поскольку в нашем обществе помощь другим людям считается хорошим тоном.

Другим способом определить, воздействуют ли на людей примеры, является наблюдение поведения в естественных условиях. Такого рода наблюдение носит название *систематического натурного наблюдения.* Проводя такое наблюдение, вы подождали бы, пока кто-нибудь (пример для подражания) естественным образом не опустил бы деньги в кружку Армии Спасения, а затем наблюдали бы, увеличилось ли число пожертвований по сравнению с их числом за такой же промежуток времени, когда не было примера для подражания. Проблема состоит в том, что точно неизвестно, видели ли субъекты, опустившие или не опустившие в ящик деньги, действия человека, выступавшего в роли «примера». Эту неопределенность можно несколько снизить, если заранее установить временной и пространственный диапазон, при попадании в который можно с уверенностью сказать, что пример поведения был замечен. Очевидным преимуществом натурных наблюдений является то, что субъекты не знают, что за ними наблюдают. Другое достоинство натурных наблюдений состоит в том, что с ними связан ряд средовых и социальных факторов, которые могут воздействовать на благотворительные сборы в реальных жизненных ситуациях.

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ
КЛЮЧ К НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ЛИТЕРАТУРЕ
Что говорится

в Давно известно, что...
• Имеет большое теоретическое и практическое значение...
• Хотя не удалось ответить на эти вопросы со всей определенностью...
• Для изучения проблемы была выбрана методика оперантного обусловливания...
• Для подробного исследования были выбраны три испытуемых...
• Типичные результаты показаны на графике...
• Согласие результатов с теоретической кривой:
— отличное
— хорошее
— удовлетворительное
— разумное
• Предполагается, что... считается, что... возможно, что...
• Обычно считают, что...
• Ясно, что для полного понимания необходимо еще проделать большую работу...
• К сожалению, количественная теория, которая объяснила бы эти результаты, не создана.

• Правильно с точностью до...
• Приношу благодарность Джо Гецу за помощь в проведении экспериментов и Джону Доу за полезные замечания.

Что имеется в виду

• Я не потрудился заглянуть в оригинальную литературу, но... Интересует меня...
• Эксперимент ничего не дал, но я подумал, что из этого может выйти хотя бы публикация...
• У моего приятеля из соседней лаборатории уже было установлено оборудование...
• Остальные результаты не имели никакого смысла.
• Лучшие результаты показаны на графике...
• Согласие результатов с теоретической кривой:
— достаточно хорошее
— плохое
— сомнительное
— вымышленное I Я думаю, что...
• Еще пара парней думает так же... I Я этого не понимаю...
• Я не могу ее придумать, и никому другому это тоже не удается.
• Неправильно.
• Гец сделал работу, а Доу объяснил, что это значит.

Из статьи *Hodge M. H.* A key to scientific research literature. — The American Psychologist, March 1962. P. 154.

Заметим, что иногда вам не нужно проявлять одинакового внимания ко всем перечисленным проблемам; например, вы хотите знать, что люди думают о своем поведении в какой-либо ситуации, и вас не интересует (по крайней мере в данный момент) их фактическое поведение, или наоборот, вам не нужно знать об их восприятии или интерпретациях ситуации, а нужно знать лишь о фактическом поведении. Разные вопросы требуют различных методов, и всем методам присущи свои достоинства и недостатки.

Еще одним методом исследования является *полевой эксперимент,* когда вы в реальной уличной ситуации можете контролировать условия, посылая участников эксперимента опускать деньги в ящик для пожертвований через определенные промежутки времени или в непосредственной близости от определенных индивидов (например, субъектов мужского или женского пола, либо одиночных прохожих или пар). Или же все мероприятие может быть перенесено в строго контролируемую обстановку лаборатории для проведения *лабораторного эксперимента.* Такой контекст позволяет помещать испытуемых из рандомизированной выборки в совершенно одинаковые условия, отличающиеся лишь отсутствием или наличием примера для подражания. В этом заключается преимущество данного метода, поскольку отметаются другие объяснения полученных результатов. Недостатки метода частично связаны с искусственностью ситуации, которая может быть либо очень прозрачна для субъектов, либо не допускает распространения результатов за рамки данного конкретного контекста.

Обобщая сказанное, выбор лучшего метода после проведения сравнительного обзора зависит от изучаемого вопроса, уже существующих знаний по этому вопросу и стиля, предпочитаемого исследователем, а также от прочих факторов. Иногда считают, что натурные наблюдения и интервьюирование (полевые исследования) более уместны на ранних этапах исследования, когда производится сбор информации, или в конце, когда возникает вопрос о возможности обобщения результатов. Лабораторные эксперименты считаются более подходящими в случаях, когда необходимо проверить конкретные причинно-следственные связи. Что касается личных методологических склонностей исследователя, то характер его подготовки и имеющийся опыт работы с определенными стратегиями могут способствовать тому, что он предпочтет один метод другим, поскольку знаком с его достоинствами и недостатками.

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ

СКРЫТЫЕ МЕТОДИКИ ИЗМЕРЕНИЙ: «НЕРЕАКТИВНЫЕ» ИССЛЕДОВАНИЯ В СОЦИАЛЬНЫХ НАУКАХ

Примечание редактора. Хотя нет сомнений в том, что ценность лабораторных исследований уникальна, существуют и другие перспективные методы проведения психологических исследований. При применении многих методов исследования ученые рискуют оказать влияние на исследуемые явления, а возможно, и исказить их.

Как же социальные психологи справляются с этой трудностью? Одна из методик предполагает использование «скрытых методов измерений», с помощью которых исследователь может получить ценные данные о поведении, не вторгаясь непосредственно в жизнь и сознание субъекта. Вот несколько примеров.

• В Чикагском музее науки и промышленности приходится каждые полтора месяца заменять плитки пола вокруг витрины с цыпленком, вылупляющимся из скорлупы. В других частях музея плитки пола годами не требуют замены. Неравномерный износ пола, показателем которого служит частота его замены, является мерой относительной популярности экспонатов.

• Еще одним показателем является содержимое мусорных контейнеров и других «культурных слоев». Один исследователь хотел выяснить уровень потребления виски в городе, где официально был установлен сухой закон. Он проделал это, подсчитывая пустые бутылки в мусорных баках.

• Можно измерить степень страха, испытываемого детьми при прослушивании историй о привидениях, отмечая уменьшение диаметра круга, образованного сидящими детьми.

• Китайские продавцы нефрита для оценки интереса клиента к определенным камням обращали внимание на степень расширения его зрачков, а Дарвин в 1872 году заметил, что эта же переменная может быть показателем страха.

• Для демонстрации влияния телевидения был проведен анализ библиотечных формуляров жителей района, где телевидение появилось недавно. Художественная литература стала пользоваться меньшим спросом, спрос на прочую литературу остался прежним.
• Непропорционально большое количество бейсбольных менеджеров были защитниками или принимающими (положения с высокой степенью взаимодействия) в то время, когда сами играли в бейсбол, что свидетельствует о важности умения взаимодействовать для приема на эту работу...
• Отношение детей к Рождеству можно выяснить, проанализировав искажения пропорций на детских рисунках, изображающих Сайта Клауса.
• Проводилось сравнение расовых установок в двух колледжах путем наблюдения за тем, как черные и белые студенты разбивались на группы в лекционных залах.
• В полицейских расследованиях применяется много методов, основанных на изучении следов — например, проводится сложный анализ почвы, налипшей на обувь и одежду, чтобы установить присутствовал ли подозреваемый на месте преступления.
• Щетина на лице тореадора в день боя быков длиннее, чем в любой другой день.
• Существует, сильная связь между методологическими склонностями психологов и длиной их волос... Было проведено сравнение длины волос тех, кто посещал серию докладов по экспериментальной психологии, и тех, кто посещал серию докладов о формировании эго-идентичности. Результаты не оставляют сомнений. Психологи со «строгим» складом ума носят более короткие стрижки.

Выдержки из книги: *Eugene J. Webb et at*. Unobtrusive Measures: Nonreactive Research in the Social Sciences. — Harper & Row, 1966.

ПРОЯВИТЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ

Потребители все чаще создают собственные продукты из подручных материалов или наборов деталей. В мотивации подобных попыток важную роль играют гордость за результат своих трудов и стремление к творчеству, а также вера в то, что в результате получится лучший или прежде отсутствовавший продукт. В области научных исследований ученые также должны проявлять изобретательность; ведь планирование и проведение самостоятельного исследования фактически является изобретением. Люди проводят исследования (если сравнивать с использованием их результатов), потому что в существующих знаниях или методологии есть пробелы и недостатки. Таким образом, исследователи иногда стремятся найти альтернативные методы, создать новые тесты, более чувствительную аппаратуру или разработать совершенно новый подход к пониманию социального поведения.

Как уже упоминалось ранее, при проведении исследований, в которых испытуемые знают, что их поведение находится под наблюдением, возникают некоторые проблемы. Для их решения предпринимаются шаги по разработке *скрытых методов измерений* — то есть таких, которые не привлекают внимания субъектов (Webb, Campbell, Schwartz, Sechrest, Grove, 1981).

<…>

Параллельно с переносом исследований социальных психологов из стен лабораторий в естественную обстановку, где не всегда возможно или желательно помещать случайно выбранных испытуемых в различные экспериментальные условия, разработаны и разрабатываются новые методы исследований. Среди них *квазиэкспериментальные программы,* целью которых является достижение максимальной валидности в естественных контекстах (Cook, Campbell, 1979)...

Такие новшества пополняют методологическую копилку. Однако желание работать по принципу «сделай сам» может увести исследователя в сторону от изучаемой проблемы. Иногда ученые-новички разрабатывают свои собственные шкалы и анкеты, несмотря на существование готовых инструментов, вполне пригодных для решения поставленной задачи. Поэтому обзор научной литературы проводится для того, чтобы узнать, какие существуют методы. Опытные исследователи могут пасть жертвой еще одной проблемы, возникающей у «умельцев». Они могут подумать, что самыми серьезными научными проблемами являются проблемы методологии, и потратить столько времени на совершенствование данной шкалы или измерительной методики, что так и не доберутся до вопроса, для изучения которого был первоначально предназначен этот инструмент.

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ
СКРЫТЫЕ МЕТОДЫ ХОЛМСА

Как-то осенью прошлого года я зашел на минутку к моему приятелю, мистеру Шерлоку Холмсу. У него сидел какой-то пожилой джентльмен, очень полный, огненно-рыжий. Я хотел войти, но увидел, что оба они увлечены разговором, и решил удалиться. Однако Холмс втащил меня в комнату и закрыл за мной дверь.

— Вы пришли как нельзя более кстати, мой дорогой Ватсон, — приветливо поговорил он.

— Я боялся вам помешать. Мне показалось, что вы заняты.

— Да, я занят. И даже очень.

— Не лучше ли мне подождать в другой комнате?

— Нет, нет... Мистер Уилсон, — сказал он, обращаясь к толстяку, — этот джентльмен не раз оказывал мне дружескую помощь во многих моих наиболее удачных расследованиях. Не сомневаюсь, что и в вашем деле он будет мне очень полезен.

Толстый клиент с некоторой гордостью выпятил грудь, вытащил из внутреннего кармана пальто грязную, скомканную газету и разложил ее у себя на коленях. Пока он, вытянув шею, пробегал столбцы объявлений, я внимательно разглядывал его, пытаясь в подражание Шерлоку Холмсу угадать по одежде и внешности, кто он такой.

К сожалению, мои наблюдения не дали почти никаких результатов. Сразу можно было заметить, что наш посетитель — самый заурядный мелкий лавочник, самодовольный, тупой и медлительный. Серые, в клетку брюки висели на нем мешком, его не слишком опрятный черный сюртук был расстегнут, а на темном жилете красовалась массивная цепь накладного золота, на которой в качестве брелока болтался просверленный насквозь четырехугольный кусочек какого-то металла. Поношенный цилиндр и выцветшее бурое пальто со сморщенным бархатным воротником были брошены тут же на стуле. Одним словом, сколько я ни разглядывал этого человека, я не видел в нем ничего примечательного, кроме пламенно-рыжих волос. Было ясно, что он крайне озадачен каким-то неприятным событием.

От проницательного взора Шерлока Холмса не ускользнуло мое занятие, он кивнул головой и усмехнулся.

— Конечно, каждому ясно, что наш гость одно время занимался физическим трудом, что он нюхает табак, что он франкмасон, что он побывал в Китае и что за последние месяцы ему приходилось много писать. Кроме этих очевидных фактов, я не могу отгадать ничего.

Мистер Джабез Уилсон выпрямился в кресле и, не отрывая указательного пальца от газеты, уставился на моего приятеля.
— Каким образом, мистер Холмс, могли вы все это узнать? — спросил он. — Откуда вы знаете, например, что я занимался физическим трудом? Да, действительно, я начинал корабельным плотником.
— Ваши руки рассказали мне об этом, мой дорогой сэр. Ваша правая рука крупнее левой. Вы работали ею, и мускулы на ней стали крупнее.
— А нюханье табака? А франкмасонство?
— О франкмасонстве догадаться нетрудно, так как вы, вопреки строгому уставу
вашего общества, носите галстучную булавку с изображением дуги и окружности.
— Ах да! Я и забыл про нее... Но как вы отгадали, что мне приходилось много писать?..
— О чем ином может свидетельствовать ваш лоснящийся правый рукав и протертое до гладкости сукно на левом рукаве возле локтя!
— А Китай?
— Только в Китае могла быть вытатуирована та рыбка, что красуется на вашем правом запястье. Я изучал татуировки, и мне приходилось даже писать кое-что по этому предмету. Обычай окрашивать рыбью чешую нежно-розовым цветом распространен только в Китае. Увидев китайскую монету на цепочке ваших часов, я окончательно убедился, что вы были в Китае.
Мистер Джабез Уилсон громко расхохотался.
— Вот оно что! — сказал он. — Я сначала подумал, что в этом есть какая-то хитрость, но теперь я вижу, что здесь ничего такого нет.

Из «Приключений Шерлока Холмса» Артура Конан Доила. (Перевод М. и Н. Чуковских.)

ПОДГОТОВЬТЕ ПЕРЕЧЕНЬ

Покупателям, которые стараются не выйти за рамки своего бюджета, часто советуют заранее подготовить перечень покупок, а затем придерживаться его. Если вы знаете, что ищете, то сможете удержаться от «покупок под настроение». Научные отчеты сильно отличаются друг от друга по количеству представленных в них подробностей, но независимо от степени полноты отчета, максимум информации вы получите в том случае, если заранее будете знать, что искать. Полезным руководством при оценке качества научного продукта будет перечень характеристик научной работы, которые вы хотите знать. Встречаясь с описанием любого исследования, попытайтесь получить следующую информацию.

1. Постановка проблемы. Все отчеты об исследованиях, публикуемые в профессиональных журналах, начинаются с общей постановки проблемы, которой они посвящены. Короче говоря, если описывается эксперимент, то проблема будет представлена как гипотеза, которая затем будет сформулирована в понятиях *независимых* и *зависимых переменных.* В отчетах о полевых исследованиях, включающих в себя наблюдения или интервью, вопрос может быть поставлен в более открытой форме, но все равно должно быть совершенно ясно, какие зависимости исследуются. Обратите внимание на то, как исследователь переходит от общей постановки проблемы к более конкретным вопросам, какие аспекты проблемы он сохраняет, а какие — опускает.

Проследите также, что говорит автор о других ученых, исследовавших эту тему. Возможно, автор описывает серьезный отход от традиционных методов или современных представлений, но из его статьи должно быть ясно, что он знаком с интеллектуальным контекстом поставленного вопроса. В журнальных статьях, объем которых ограничен, обзор литературы часто по необходимости бывает кратким. Тем не менее вы должны иметь возможность составить ясное представление о том, как другие исследователи подходили к этой проблеме и что нового предлагается в текущей работе. Часто авторы для краткости цитируют лишь одну-две последние работы по своей теме. Хотя такой подход экономит место в журнале, в лучших обзорах литературы хотя бы коротко, но представлена история вопроса. Поэтому, прочитав введение, вы должны получить ясное представление о том, какой именно продукт вам
нужен.

2. Метод. Руководящий принцип оценки научного отчета состоит в том, что в нем должна содержаться вся информация, которая может понадобиться вам для самостоятельного повторения исследования. Опять-таки, при наличии строгих ограничений на объем научных публикаций такая цель редко бывает достигнута полностью. И все же этот принцип остается полезным критерием при поиске информации. Еще одно важное качество отчета о методе заключается в том, что он должен описывать метод, а не убеждать в чем-либо и не предлагать интерпретации.

В официальных научных докладах описание метода часто подразделяется на разделы, касающиеся плана исследования, испытуемых, инструментов измерения и процедуры. В разделе, касающемся *плана эксперимента* устанавливается число независимых (причина) и зависимых (следствие) переменных, которые должны быть изучены в данной работе, и число уровней интенсивности (например, высокий, средний и низкий) каждой переменной. В разделе, где описываются *испытуемые,* говорится, сколько

человек участвовали в эксперименте, из кого и как была сформирована выборка и каковы ее отличительные характеристики...

В разделе об *инструментах измерения* приводится способ оценки полученных эффектов или их операционализации. *Операционализировать* — означает придавать общим явлениям (например, аттракции) конкретную и точную форму (например, шкала из двух пунктов, которая по семибалльной системе оценивает степени «симпатии» к другому человеку и «удовольствия от его общества»).

И наконец, в разделе, касающемся *процедуры,* должно быть описано все, что происходит с испытуемыми с момента начала исследования до его окончания. Инструкция, которую давали испытуемым, должна быть

указана *точно* так же, как это было в действительности, и само собой разумеется, должны быть описаны конкретные условия среды, в которую были помещены испытуемые: место, время и ее социальные характеристики...

Если методический раздел недостаточно подробен, то невозможно понять и оценить результаты. Методический раздел во многих отношениях напоминает сочетание пунктов «игредиенты» и «способ использования» в описании многих продуктов. Именно из этого раздела вы узнаете «кухню» исследования и область применимости результатов.

3. Результаты. В научных докладах принято констатировать результаты, не интерпретируя их, хотя во многих статьях сообщение результатов и их обсуждение производится одновременно. Результаты и их обсуждение помещают в отдельные разделы для того, чтобы данные были представлены сами по себе, не подвергаясь искажениям в большую или меньшую сторону, к которым может привести авторская интерпретация. Таким образом, читатели имеют возможность предложить другую трактовку результатов и дать им альтернативное объяснение. В любом случае лучше, когда формулировка результатов имеет констатирующий, а не дискуссионный характер, и подкреплена таблицами и/или диаграммами с ясной системой обозначений.

Обращайте внимание на случаи, когда авторы, принимая желаемое за действительное, преувеличивают несущественные результаты — на формулировки типа «результаты, близкие к значимым» или «хотя сеансы психоанализа оказали несущественное воздействие, тем не менее...». Хотя некоторые тенденции заслуживают внимания, они не имеют такого же веса, как эффекты, имеющие большую статистическую значимость. Аналогичным образом отмечайте группы людей или методы измерений, которые не дают ожидаемых результатов. Часто бывает труднее найти формулировки отрицательных результатов, но они могут нести в себе не меньше информации, чем значимые положительные результаты.

4. Обсуждение и выводы. В этом разделе исследователь говорит о том, что означают его открытия, и старается связать интерпретацию с главной проблемой, поднятой во введении. Автор пытается объяснить, почему произошли или не произошли определенные события, и устранить возможные неясности. Здесь следует искать сведения о том, как исследователь оценивает недостатки, присущие его работе, и какие дальнейшие шаги он считает необходимым предпринять. Внимательно прочитайте, как автор объясняет результаты, не подтверждающие основную теорию, и отнеситесь к этому объяснению критически. Читатель должен быть готов высказать критические замечания как методического, так и теоретического характера. Обратите также внимание на мнение автора о возможности распространения выводов на другие ситуации или группы людей. Будьте осторожны, выдвигая предположения о других формах поведения, условиях или ситуациях, которые могут подчиняться или не подчиняться предлагаемой зависимости.

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ И АНАЛОГИЯ С ПОТРЕБИТЕЛЕМ

В начале этой статьи мы сформулировали свою цель: помочь вам научиться пользоваться психологической литературой так же разумно, как вы потребляете товары и услуги. Такой «потребительский» подход был предложен для того, чтобы заинтересовать читателя и объяснить ему, как применить уже имеющиеся у него навыки для выбора научной литературы. Информация по социальной психологии охватывает многие аспекты современной жизни, и мы надеемся, что те принципы, которые обсуждались выше, помогут вам правильно реагировать на получаемую информацию и оценивать ее.

Одним из достоинств «потребительской» аналогии является то, что в ней подчеркивается значение продуманных решений. Если подходить к научным исследованиям некритично, то трудно бороться с импульсивным желанием совершить «покупку» или отказаться от нее, а ценность таких «покупок» весьма сомнительна. Однако следует заметить, что при проведении «потребительской» аналогии возникают некоторые аспекты, которые не соответствуют ситуации выбора научной литературы. Говоря Конкретнее, следует обратить внимание на три оговорки.

Во-первых, научных знаний никогда не бывает слишком много. При принятии решения о крупной покупке вы, как правило, постепенно сужаете круг вариантов, пока в конце концов не остановитесь на единственном. Обычно задача состоит в том, чтобы из всех существующих вариантов одной и той же вещи выбрать один. В науке наличие нескольких вариантов одного и того же продукта можно только приветствовать. Кроме того, научные результаты накапливаются, и вы как потребитель научной литературы можете «купить» все варианты. При оценке научных работ задача состоит не в сужении круга вариантов, а скорее в объединении имеющихся вариантов в некое непротиворечивое целое.

Из сравнения с приобретением потребительских товаров следует второе ограничение, накладываемое на использование нашей аналогии. Как правило, выбрав крупную покупку, вы можете на какое-то время расслабиться, считая, что дело улажено до тех пор, пока не возникнет
новая потребность. В отличие от обычных товаров, научные результаты не имеют окончательной застывшей формы; это скорее процесс, чем продукт. Самое интересное как раз и заключается в развитии и изменении идей...

Третья оговорка, касающаяся применения «потребительской» аналогии к выбору научной литературы, состоит в том, что критерии для оценки научных работ нацелены скорее на поиск имеющихся в них пробелов и ошибок, чем на оценку точности и достоверности результатов в долгосрочной перспективе... Оценивать идеи гораздо труднее, и предложенные здесь советы потребителю не окажут большой помощи при принятии решения о том, стоит ли вообще «покупать» идеи данного исследования.

Мы надеемся, что по мере приобретения опыта чтения научной литературы вы будете постепенно все лучше овладевать тонким искусством критики и все выше оценивать результаты, которые может дать критика. Если вы станете разумным потребителем, то сможете не только избежать «покупки» недоброкачественных научных продуктов — вы будете способствовать повышению научных стандартов в целом. Критика может быть наилучшим комплиментом, потому что, продуманно критикуя работу, вы относитесь к ней серьезно, чем оказываете ей честь.

ЛИТЕРАТУРА

Cook T. D., Campbell D. T. Quasi-Experimentation: Design and analysis issues for field settings. — Chicago: Rand McNally, 1979.

Webb E. I., Campbell D. T., Schwartz R. D., Sechrest L., Grove L B. Nonre-active measures in the social sciences. — Boston: Houghton Mifflin, 1981. 2 ed.

НЕКОТОРЫЕ МЫСЛИ ОБ ЭТИКЕ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ: ПОСЛЕ ПРОЧТЕНИЯ СТАТЬИ МИЛГРАМА «ИССЛЕДОВАНИЕ ПОВЕДЕНИЯ ПОДЧИНЕНИЯ»

Диана Баумринд

Diana Baumrind. Some Thoughts on Ethics of Research: After Reading
Milgram's «Behavioral Study of Obedience*. Hs: American Psychologist,
Vol. 19. The American Psychological'Association, 1964. P. 421-423.

Примечание редактора. Одним из классических и наиболее спорных экспериментов в области социальной психологии является исследование подчинения, проведенное Милграмом. В обстановке лаборатории, которая на первый взгляд кажется вполне безобидной, испытуемые подчинялись просьбе экспериментатора и включали устройство, которое, как они считали, воздействовало на другого человека чрезвычайно болезненными ударами электрического тока. Результаты поразили всех как количеством испытуемых, которые повиновались экспериментатору, так и уровнем их послушания. Результаты Милграма явно не совпадали с ожиданиями испытуемых относительно их собственных реакций (и реакций всех других людей) в подобной ситуации и вызвали большой интерес и горячие споры. Однако еще более яростные дебаты возникли по поводу этичности методов, использованных Милграмом для проведения своего исследования.

Широко известные статьи «Некоторые мысли об этике научных исследований» и «Проблемы исследования подчинения», в которых Баумринд и Милграм высказывают свое мнение об этических дилеммах, встающих при психологических исследованиях, являются поучительным примером научной полемики.

Некоторые психологические исследования требуют от экспериментатора соблюдения баланса между своими профессиональными и научными интересами, с одной стороны, и интересами своих предполагаемых испытуемых — с другой. В таких случаях экспериментатор часто ставит перед собой

цель: как можно лучше сделать свою работу, нанеся при этом как можно меньше вреда испытуемым. Экспериментатор редко помнит о своих моральных обязательствах по отношению, к испытуемому, возможно из-за того, что его работа требует от него бесстрастности, мешающей ему испытывать признательность к испытуемому как к личности.

Тем не менее моральные обязательства существуют, даже если испытуемый вызвался принять участие в эксперименте, чтобы получить зачет по предмету или денежное вознаграждение. Часто испытуемый участвует в эксперименте против своего желания, выполняя требования к поступающим на курс. С этической точки зрения такие требования весьма сомнительны и не снимают с экспериментатора ответственности перед испытуемым.

При проведении большинства экспериментов испытуемым не причиняют боли и не попирают их достоинства, а сами эксперименты достаточно интересны или являются для испытуемого проверкой его способностей, поэтому экспериментатор не сталкивается с проблемами этического характера. Но если во время эксперимента попирается достоинство испытуемого или ему не предлагается ничего ценного, то экспериментатор обязан рассмотреть причины, по которым испытуемый вызвался участвовать, и соответствующим образом вознаградить его.

В число явных мотивов, побуждающих испытуемого стать добровольным участником эксперимента, входит желание испытать приятные или стимулирующие ощущения, приобрести знания, оказать экспериментатору любезность, которая, возможно, когда-нибудь будет возвращена, и внести вклад в науку. Эти мотивы могут быть без особого труда учтены экспериментатором, если он захочет после окончания эксперимента провести несколько минут с испытуемым, чтобы поблагодарить его за участие, ответить на его вопросы, уверить его, что он справился со всеми заданиями, и немного поговорить с ним. Большинство испытуемых также имеет менее очевидные, но столь же оправданные мотивы. Возможно, испытуемый ищет возможность вступить в контакт с человеком, имеющим психологическую подготовку, быть им замеченным и, может быть, поведать ему что-то личное. Подчиненное положение испытуемых по отношению к экспериментатору является артефактом экспериментальной ситуации и в то же время отражает какие-либо личные потребности испытуемых в тот момент, когда они вызвались участвовать.

Установка на зависимость и подчинение, принимаемая большинством испытуемых в обстановке эксперимента, соответствует ситуации. «Игра» определяется экспериментатором, и он устанавливает ее правила. Вызвавшись участвовать, испытуемый в неявной форме соглашается занять положение, обязывающее его слушаться экспериментатора и доверять ему. Хотя условия эксперимента оставляют его незащищенным, он вправе предполагать, что его безопасность и чувство собственного достоинства не пострадают.

Существуют другие профессиональные ситуации, в которых один из участников — пациент или клиент — ожидает помощи и защиты от другого — врача или психолога. Но межличностным отношениям экспериментатора и испытуемого присущи уникальные черты, которые сначала могут вызывать у испытуемого тревогу. В отличие от кабинета клинициста, в лаборатории испытуемый попадает в незнакомую обстановку с неясными правилами поведения. Эта обстановка порождает беспокойство и пассивность, из-за которых испытуемый в лаборатории склонен к повиновению и поддается внушению более, чем в любом другом месте. Отсюда следует, что лаборатория — не место для исследования подчинения или внушаемости как производных конкретных условий эксперимента, поскольку базовый уровень этих переменных в лаборатории, вероятно, намного выше, чем в большинстве других ситуаций. Таким образом, эксперименты, в которых в качестве независимой переменной используется власть экспериментатора над испытуемым, неудачно спланированы по той причине, что они могут нанести травму участвующим в них испытуемым. В таких экспериментах не учитывается особый характер повиновения испытуемого экспериментатору и доверия к нему.

Другие явления, при изучении которых встают этические проблемы, в отличие от вышеупомянутых, *можно* успешно воспроизвести в лаборатории. К числу таких явлений относятся переживание неудач, конформизм в группе и изоляция. В этих случаях можно ожидать, что экспериментатор примет все необходимые меры, чтобы испытуемый не ушел из лаборатории, испытывая чувства унижения, неуверенности в себе, отчуждения или враждебности, которых у него не было до начала эксперимента. Чтобы особенно чувствительный испытуемый, пережив связанный с экспериментом стресс, покинул лабораторию в нормальном состоянии, экспериментатору иногда необходима специальная клиническая подготовка. Но обычно бывает достаточно сочувствия, уважения, благодарности и здравого смысла, которых не заменит никакая клиническая подготовка. Испытуемый имеет право ожидать, что взаимодействующий с ним психолог как-то заботится о его благополучии и обладает личностными

качествами и профессиональными навыками, необходимыми для понятного испытуемому выражения своих добрых
намерений.

К сожалению, с испытуемыми не всегда обращаются с должным уважением. В социопсихологических лабораторных исследованиях все чаще манипулируют испытуемыми, ставят их в неловкое положение, и причиняют им неудобства. Временами испытуемым наносится такая обида, что ее ощущают даже читатели журнального отчета о результатах эксперимента. К таким экспериментам относится исследование Милграма (Milgram, 1963). Ниже приводится сделанное самим Милграмом краткое описание своего эксперимента:

В этой статье описана процедура лабораторного исследования деструктивного подчинения. Она состояла в том, что неосведомленному испытуемому приказывали подвергать жертву все более суровому наказанию в контексте обучающего эксперимента. Наказание осуществлялось с помощью генератора электрошока с переключателем шкалы силы удара, которая имела 30 делений: от «слабого удара» до «опасно: сильнейший удар». Роль жертвы играло подставное лицо. Главной зависимой переменной являлась максимальная сила электрошока, которую соглашался применить испытуемый перед тем, как отказаться продолжать эксперимент. Двадцать шесть испытуемых до конца подчинялись экспериментальным приказам и воздействовали на «жертву» электрошоком максимально возможной силы. Четырнадцать испытуемых в какой-то момент отказались продолжать эксперимент, после того как «жертва» стала протестовать и отказалась отвечать на дальнейшие вопросы. У некоторых испытуемых в результате этой процедуры возникло сильнейшее нервное напряжение. Типичными проявлениями этого эмоционального волнения были обильное потоотделение, дрожь и заикание. Одним из неожиданных признаков нервного напряжения, который еще требует объяснения, оказалось регулярное возникновение нервного смеха, переходившего у некоторых испытуемых в неконтролируемые припадки. Разнообразие интересной поведенческой динамики, наблюдаемой в эксперименте, вера испытуемых в реальность ситуации и возможность вариации параметров эксперимента в рамках описанной процедуры указывают на целесообразность дальнейших исследований (p. 371).

Бесстрастная объективность, с которой Милграм сообщает об эмоциональном волнении, переживаемом его испытуемыми, резко контрастирует с красочным описанием этого волнения. Ниже приводятся еще две цитаты с описанием влияния условий эксперимента на испытуемых:

Я наблюдал, как зрелый, уравновешенный и уверенный в себе бизнесмен, улыбаясь, вошел в лабораторию. Через 20 минут он превратился в судорожно подергивающегося, заикающегося невротика, быстро приближающегося к состоянию нервного коллапса. Он постоянно тянул себя за мочку уха и заламывал руки. В какой-то момент он стукнул себя кулаком по лбу и пробормотал: «Боже мой, надо прекратить это». И тем не менее он продолжал реагировать на каждое слово экспериментатора и подчинялся ему до самого конца (p. 377).

В большом числе случаев нервное напряжение испытуемых достигало крайних степеней, чего обычно не бывает при социопсихологических лабораторных исследованиях. Согласно наблюдениям, испытуемых била дрожь, они потели, заикались, кусали губы, стонали и сжимали кулаки, впиваясь ногтями в ладони. Такие реакции не являлись исключением, а были скорее типичными для данного эксперимента.

Одним из признаков нервного напряжения было регулярное возникновение припадков нервного смеха. Четырнадцать из 40 испытуемых продемонстрировали явные признаки нервного смеха и улыбок. Смех казался абсолютно неуместным, даже странным. У трех испытуемых наблюдались настоящие неконтролируемые припадки. В одном случае мы наблюдали столь сильный судорожный припадок, что пришлось приостановить эксперимент... (p. 375).

Милграм, правда, утверждает:

После интервью были приняты меры для того, чтобы испытуемые покинули лабораторию в благополучном состоянии. Было организовано дружеское примирение между испытуемым и «жертвой» и приложены усилия, направленные на снижение всякого напряжения, возникшего в результате эксперимента (p. 3-74).

Интересно узнать, какого рода процедуры могли снять такое сильное эмоциональное волнение, какое было описано выше. Ввиду того что влияние эксперимента на испытуемых было травмирующим до такой степени, которую сам Милграм считает почти беспрецедентной в социопсихологических экспериментах, его беглые заверения в том, что напряжение было снято перед тем, как испытуемые покинули лабораторию, звучат
неубедительно.

Какая причина лежит в основе такого равнодушного отношения? Возможно, Милграм сам частично отвечает на этот вопрос, когда он следующим образом объясняет деструктивное подчинение испытуемых: «Таким образом, они предполагают-, что неудобства, причиняемые "жертве", носят временный характер, а научные результаты этого эксперимента долговечны» (p. 378). На самом деле такого обоснования было бы достаточно для оправдания средств, использованных для достижения результатов, лишь в том случае, если бы эти результаты были бесценны для человечества или если бы они не были дискредитированы теми средствами, которыми были достигнуты.

Позиции, с которых психолог, исследующий поведение, может обосновать свою веру в значение своей работы, не столь сильны, как позиции его коллег, занимающихся медицинской психологией, если последние стоят на пороге открытия. Его экспериментальные ситуации недостаточно точно моделируют опыт реальной жизни; методика создания выборки редко обеспечивает такой ее масштаб, который позволил бы обоснованно считать результаты столь значимыми, как хотелось бы психологу; коллегам с противоположными теоретическими взглядами трудно воспроизвести эти результаты. В отличие, например, от вакцины Сабин, конкретная польза человечеству от работы психолога, как бы умело она ни была выполнена, не может оправдать риска, что испытуемому
будет нанесен реальный вред. Я имею в виду не сами по себе физический дискомфорт, неудобства и обман испытуемого в ходе эксперимента, а непоправимый вред, даже если он незначителен. Я действительно считаю эмоциональное волнение, описанное Милграмом, потенциально опасным, поскольку оно легко могло вызвать изменение образа «Я» испытуемого или его способности доверять авторитетам в будущем. Совершение в ходе эксперимента действий, которые сам испытуемый считает недостойными, может оказать на него вредное воздействие, особенно в том случае, если его вовлек в совершение подобных действий индивид, которому он имеет основание доверять. С испытуемого не снимается личная ответственность за его действия после того, как экспериментатор раскроет ему[5] средства, которыми он пользовался для стимуляции этих действий. Испытуемый понимает, что если бы ток был включен на самом деле, то он причинил бы боль жертве. Понимание того, что его одурачили, когда он принял на веру условия эксперимента, также приводит к еще большему снижению самооценки. Более того, испытуемому трудно открыто выразить свой гнев после того, как экспериментатор, не считая себя виноватым, вполне дружеским тоном сообщает ему о мистификации. Если испытуемый признает и принимает на себя ответственность за свои действия, но в то же время дает выход обиде и гневу, связанным с тем, что его одурачили, то это указывает на довольно интенсивное корригирующее межличностное взаимодействие. Если глубоко продумать проблему, то не исключено, что испытуемый сможет интегрировать столь сильные отрицательные переживания, как те, что описывает Милграм. Даже если бы были предусмотрены подобные компенсирующие мероприятия, уместность таких экспериментов все равно остается под вопросом. Если компенсирующие мероприятия не проводятся, то я склонна ожидать, что у наивного чувствительного испытуемого на какое-то время сохранятся чувства глубокой обиды и тревоги, а искушенный и циничный испытуемый станет испытывать еще большую неприязнь и недоверие к экспериментам.

В дополнение ко всему сказанному следует отметить, что экспериментальная процедура, использованная Милграмом, по-видимому, непригодна для достижения целей исследования, поскольку она не учитывает особого характера состава участников, с которыми имеет дело испытуемый в экспериментальной ситуации. Милграма интересует очень важная проблема, а именно социальные последствия деструктивного подчинения. Он пишет:

> Строились газовые камеры, охранялись лагеря смерти, ежедневно производилось нормированное количество трупов, и все это делалось с такой же деловитостью, как производство бытовых приборов. Такая негуманная политика могла возникнуть в уме одного человека, но проводить ее в жизнь в массовом масштабе можно только в том случае, если большое количество людей подчиняется приказам (p. 371).

Но параллель между отношениями представителей власти и их подчиненных в гитлеровской Германии и отношениями в лаборатории Милграма неясна. В первой из ситуаций эсэсовец или немецкий офицер не имел причин считать, что старший по чину офицер благожелательно относится к нему самому или их жертвам. Считалось, что жертвы являются низшими существами и недостойны того, чтобы о них думать. Подчиняющийся офицер служил великому делу. Он не ощущал вины или конфликта, поскольку в своей системе отсчета он действовал правильно.

Из собственного описания Милграма очевидно, что большинство из его испытуемых были озабочены состоянием жертвы и доверяли экспериментатору и что волновавший их конфликт был в какой-то степени порожден несовместимостью этих двух естественных чувств. Их волнение могло быть вызвано потрясением от того, что экспериментатор делает с ними, а также от того, что они, как они считали, делают со своими жертвами. В любом случае между явлениями, исследованными Милграмом, и деструктивным подчинением в том смысле, в каком это понятие применимо к отношениям между представителями власти и их подчиненными в гитлеровской Германии, нельзя провести убедительной параллели. Если бы эксперименты проводились «за пределами Нью-Хэй-вена и без всякой видимой, связи с университетом», я бы все равно поставила под вопрос их валидность, приведя аналогичные, хотя и не идентичные названным, причины. Кроме того, я усомнилась бы в репрезентативности выборки испытуемых, которые добровольно согласились участвовать в подобном эксперименте вне стен научного учреждения.

Обобщая сказанное, можно сделать вывод, что цели эксперимента психолога редко бывают несовместимы с текущим благополучным состоянием испытуемого, при условии, что экспериментатор желает учитывать мотивы и интересы испытуемого при планировании своих методов и корригирующих мероприятий. Вот выдержка из раздела 4b «Этических норм психологов» (APA, 1962):

Только если проблема имеет большое значение и не может быть исследована другим способом, психолог имеет право подвергать испытуемых эмоциональному стрессу или причинять им любой другой вред. При проведении таких исследований психолог должен серьезно продумать возможность вредных последствий и должен быть готов устранить их сразу же, как только позволит план эксперимента. При существовании опасности серьезных последствий исследования могут проводиться только в том случае, если испытуемые или их полномочные представители полностью проинформированы о такой возможности и несмотря на это дали свое добровольное согласие участвовать (p. 12).

С точки зрения испытуемого наибольший вред причиняют в конечном счете процедуры, связанные с унижением достоинства, снижением самооценки и доверия к разумным авторитетам, и если уж проводить такие процедуры, то они требуют самого продуманного планирования компенсационных мер. Общественные представления о психологии как о профессии тесно связаны с нашими собственными действиями, и некоторые из этих действий заслуживают того, чтобы внести в них изменения. Важно, чтобы психологи-исследователи постоянно проявляли повышенное внимание к этическим вопросам, а не снижали свои личные этические стандарты до такого уровня, чтобы унижения, которым подвергались испытуемые Милграма, не выходили за рамки нормы. Я считаю проведение экспериментов, подобных экспериментам Милграма, возможным только в том случае, если испытуемых полностью проинформируют об опасности серьезных последствий и будет ясно доказана эффективность корригирующих мероприятий по восстановлению благополучного состояния испытуемых.

ЛИТЕРАТУРА

American Psychological Association. Ethical standards of psychologists: A summary of ethical principles. — Washington, D.C., 1962.

Milgram S. Behavioral study of obedience. — Journal of Abnormal and Social Psychology, 1963, *67,* 371-78.

ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПОДЧИНЕНИЯ: ОТВЕТ БАУМРИНД

Стэнли Милграм

Stanly Milgram. Issues in the Study of Obedience: A Reply to Baumrind.
Из: American Psychologist, vol. 19. — The American Psychological Association, 1964. P. 848-852.

Подчинение выполняет в обществе многие полезные функции. Оно может оказывать облагораживающее и воспитательное воздействие, может повлечь за собой акты милосердия и доброты. Тем не менее проблема деструктивного подчинения заслуживает интенсивного исследования, поскольку в наше время эта форма подчинения вызывает наибольшую тревогу, и эта проблема является самой трудной.

В самом общем виде проблему деструктивного подчинения можно сформулировать следующим образом: если *X* велит *Y,* чтобы он причинил вред Z, то при каких условиях *Y* выполнит приказ *X,* а при каких условиях откажется выполнять его? В конкретной лабораторной обстановке вопрос может принять такую форму: если экспериментатор велит испытуемому выполнять действия, направленные против другого человека, то при каких условиях испытуемый выполнит его указания, а при каких условиях откажется подчиниться?

Для исследования подчинения была разработана простая процедура (Milgram, 1963). Человек приходит в лабораторию, и в контексте обучающего эксперимента ему велят воздействовать на другого человека электрошоком все возрастающей силы. (Этот другой человек — актер, который на самом деле не испытывает никакого воздействия.) Экспериментатор велит испытуемому продолжать повышать силу тока, доводя ее даже до уровня, обозначенного «опасно: сильнейший удар». Цель эксперимента заключается в том, чтобы выяснить, насколько далеко продвинется неинформированный испытуемый, пока он не откажется подчиняться указаниям экспериментатора. Поведение до этого переломного

момента считается «повиновением» в том смысле, что испытуемый делает то, что велит экспериментатор. Переломный момент — это акт неповиновения. После того как установлена основная процедура, становится возможным варьировать условия эксперимента, чтобы выяснить, при каких условиях подчинение авторитету наиболее вероятно и при каких условиях на первый план выступает неповиновение (Milgram, 1965).

Результаты эксперимента (Milgram, 1963) показали, что, во-первых, не подчиниться власти экспериментатора для многих людей труднее, чем обычно предполагают. Значительное число испытуемых доходят до верхней отметки шкалы генератора электрошока. Второе открытие состоит в том, что такая ситуация часто является для человека весьма конфликтной. В ходе эксперимента испытуемые нервничают, потеют, а иногда у них случаются припадки нервного смеха. С одной стороны, испытуемые хотят помогать экспериментатору, а с другой стороны, они не хотят подвергать «ученика» воздействию электрошока. Отражением этого конфликта являются невротические реакции испытуемых.

В недавно вышедшем номере *American Psychologist* Диана Баумринд (Baumrind, 1964) подняла ряд вопросов, касающихся отчета об исследовании подчинения. Баумринд выразила беспокойство по поводу благополучия испытуемых, которые участвовали в эксперименте, и задала вопрос, были ли приняты адекватные меры для защиты прав его участников. Она также усомнилась в адекватности плана эксперимента.

Ясно, что статья «Исследование поведения подчинения» не содержала всей информации, необходимой для оценки эксперимента. Но ссылки на литературу и примечания (p. 373, 378) ясно указывают на то, что статья входит в серию отчетов об экспериментальной программе, и в статье Баумринд отсутствует информация, которую можно было легко получить. Я признателен редактору за то, что он отвел место в журнале для обзора этой информации, для ее расширения и для обсуждения некоторых вопросов, затронутых Баумринд.

С самого начала Баумринд отождествляет неожиданные результаты эксперимента с основной процедурой его проведения. Например, она пишет, будто вызвать стресс у наших испытуемых было преднамеренной и продуманной целью входивших в эксперимент манипуляций. Существует много лабораторных методов, специально разработанных для создания стресса (.Lazarus, 1964), но парадигма подчинения не относится к их числу. Крайнее нервное напряжение, вызванное экспериментом у некоторых испытуемых, было неожиданностью. Перед проведением эксперимента методы обсуждались со многими коллегами, и никто .из них не; предвидел тех реакций, которые впоследствии имели место. При проведении экспериментальных исследований не всегда можно заранее предвидеть результаты. Наука движется вперед именно потому, что мы исследуем ситуации, исход которых нам неизвестен. Исследователь, не желающий принять такую степень риска, должен отказаться от мысли о научных изысканиях.

Более того, до начала эксперимента были все причины предполагать, что испытуемые откажутся следовать указаниям экспериментатора после того, как «жертва» начнет протестовать; об этом спрашивали многих коллег и психиатров, и практически все они считали, что именно так и будет. В самом деле, чтобы начать эксперимент, в котором измеряется в основном неповиновение, нужно быть уверенным, что у людей имеются некие ресурсы, дающие им возможность преодолевать давление авторитета.

Действительно, после того как достаточное количество испытуемых подверглись экспериментальным процедурам, стало очевидным, что некоторые из них дойдут до верхней отметки шкалы силы удара, а некоторые будут испытывать стресс. Этот пункт, как мне кажется, является первым обоснованным поводом для возникновения вопроса о том, продолжать ли исследование, или прекратить его. Но кратковременное возбуждение — это не то же самое, что вредные последствия. В ходе проведения эксперимента не наблюдалось никаких признаков его вредного влияния на испытуемых; а поскольку сами испытуемые полностью поддерживали эксперимент, то я принял решение продолжать исследование.

Не направлена ли критика Баумринд в основном на неожиданные результаты, а не на метод? Результаты эксперимента показали, что поведение некоторых испытуемых выглядело поразительно аморальным. Если бы вместо этого все испытуемые отказались подчиняться на уровне «слабого удара» или при появлении у «ученика» первых признаков дискомфорта, то результаты были бы приятными и обнадеживающими и кто бы тогда стал возражать?

ПРОЦЕДУРА ЭКСПЕРИМЕНТА И ЕГО ПОЛЕЗНОСТЬ

Наиболее важный аспект процедуры возникал в конце сеанса эксперимента. Все испытуемые проходили тщательное постэкспериментальное обследование. Конкретное содержание беседы, в

которой раскрывалась имевшая место мистификация, было различным — оно зависело от условий эксперимента и изменялось по мере возрастания нашего опыта. Как минимум испытуемым сообщали, что «жертва» не подвергалась опасным ударам электротоком. Каждый испытуемый проходил через дружеское примирение с мнимой жертвой и имел продолжительную беседу с экспериментатором. Неподчинившимся испытуемым смысл эксперимента объясняли таким образом, чтобы поддержать их решение не повиноваться экспериментатору. Подчинившихся испытуемых уверяли в том, что их поведение абсолютно нормально и остальные участники также испытывают противоречивые чувства или напряжение. Испытуемым обещали, что они получат исчерпывающий отчет после завершения серии экспериментов. В некоторых случаях с отдельными испытуемыми проводились дополнительные подробные и длительные обсуждения экспериментов.

Когда серия экспериментов была завершена, испытуемые получили письменный отчет, в котором были описаны подробности процедуры эксперимента и его результаты. И опять-таки, о роли испытуемых в эксперименте и их поведении в этом отчете говорилось с уважением, без унижения их достоинства. Все испытуемые затем получили дополнительную анкету, касавшуюся их участия в исследованиях, что опять позволило им выразить мысли и чувства по поводу своего поведения.

Ответы на вопросы анкеты подтвердили сложившееся у меня впечатление, что участники положительно относятся к эксперименту. В количественном отношении... 84% испытуемых заявили, что рады, что участвовали в эксперименте; 15% сообщили о нейтральном к нему отношении; 1,3% сообщили об отрицательном отношении. Конечно, для получения достоверных результатов эти цифры требуют осторожной интерпретации, но ими не следует пренебрегать.

Более того, 80% испытуемых выразили мнение, что следует проводить больше экспериментов такого типа, а 74% отметили, что в результате участия в исследовании они узнали нечто важное о самих себе. Результаты интервью, ответы на вопросы анкеты и точные копии процедур дебрифинга будут представлены более полно в готовящейся к изданию монографии.

Процедуры дебрифинга и обследования испытуемых выполнялись как нечто само собой разумеющееся, а не потому, что эксперимент был сочтен особо рискованным для испытуемых. Насколько я могу судить, в ходе эксперимента не было ни одного момента, когда испытуемые подвергались бы опасности или риску вредного воздействия. Если бы дело обстояло иначе, эксперимент был бы сразу же прекращен.

Баумринд утверждает, что после участия в эксперименте испытуемый не может найти оправдания своему поведению и вынужден нести все бремя ответственности за свои действия. Вообще говоря, это не так. Те же самые механизмы, которые позволяют испытуемому действовать, подчиняться экспериментатору, а не игнорировать его приказы, работают не только в момент совершения действия — они продолжают оправдывать поведение испытуемого в его собственных глазах и после окончания эксперимента. Испытуемый позднее рассматривает свое поведение с той же точки зрения, которая была принята им во время совершения действий, то есть считает, что он должен был «выполнить задание, данное представителем власти».

Поскольку мысль о воздействии на жертву электрошоком отвратительна, то те, кто слышал о плане эксперимента, склонны были считать, что «люди не будут этого делать». После того как результаты эксперимента стали известны, эта установка выражается в высказывании «если они это сделают, то они потом не смогут себе этого простить». Эти две формы отрицания экспериментальных результатов одинаково недопустимы, поскольку приводят к неправильному толкованию фактов социального поведения человека. В действительности же многие испытуемые подчиняются до самого конца без каких-либо признаков вредных последствий.

Не наносить вреда — это необходимое условие проведения экспериментов; тем не менее участие в них может иметь и положительную сторону. Баумринд предполагает, что испытуемые не извлекли никакой пользы из участия в исследовании подчинения, но это неверно. Слова и действия испытуемых указывают на то, что они немало узнали, а многие из них испытывали удовлетворение по поводу своего участия в научных исследованиях, Которые они считали важными. Через год после участия в эксперименте один из испытуемых писал:

Эксперимент укрепил мою веру в то, что человек должен избегать причинения вреда другому человеку, даже ценой неподчинения властям.

Другой испытуемый заявил:

Для меня эксперимент показал... до какой степени необходимо, чтобы каждый индивид имел или открыл для себя твердую основу, на которой он может принимать решения, какими бы незначительными они ни казались. Я думаю, что люди должны глубже осмыслить себя и свои отношения с миром и другими людьми. Если этот эксперимент служит встряской, которая выводит людей из состояния самоуспокоения, то он достиг своей цели.

Такие заявления характерны для множества комментариев участников, полных благодарности и глубокого понимания.

Посланный каждому испытуемому по завершении серии экспериментов пятистраничный отчет был специально составлен таким образом, чтобы подчеркнуть ценность опыта, полученного испытуемым. В нем излагалась широкая концепция экспериментальной программы, а также объяснялась логика плана эксперимента. В нем были описаны результаты двенадцати экспериментов, обсуждались причины нервного стресса у испытуемых и делалась попытка показать возможное значение этого эксперимента. Испытуемые реагировали на отчет с энтузиазмом; многие выразили желание и в дальнейшем участвовать в экспериментальных исследованиях. Этот отчет был послан всем испытуемым несколько лет назад. Тщательность, с которой он был составлен, противоречит утверждению Баумринд о том, что экспериментатору было все равно, принесет ли участие в эксперименте какую-либо пользу испытуемым.

Баумринд опасается, что интенсивные переживания, связанные с лабораторными процедурами, вызовут у участников отвращение к психологическим экспериментам. Мои собственные наблюдения показывают, что испытуемые чаще с неудовольствием реагируют на «пустой» час, проведенный в лаборатории, когда применяются стандартные методы и на выходе из лаборатории у испытуемого может возникнуть лишь одно чувство — что он напрасно потратил время, занимаясь заведомо маловажными и бесполезными упражнениями.

В целом испытуемые, участвовавшие в эксперименте по исследованию подчинения, испытывали совершенно иные чувства по поводу своего участия. Они рассматривали свои переживания как возможность узнать нечто важное о самих себе или об условиях, влияющих на человеческие поступки.

Через год после завершения экспериментальной программы я выступил инициатором дополнительного повторного исследования. Независимый медицинский эксперт с большим психотерапевтическим опытом провел интервью с 40 испытуемыми, участвовавшими в эксперименте. Этот психиатр обращал особое внимание на тех испытуемых, которые, с его точки зрения, вероятнее всего могли пострадать в результате эксперимента. Его целью было выявить возможные вредные последствия эксперимента. Он заключил, что, несмотря на то что некоторые из испытуемых перенесли крайний стресс,

> ...эксперт не обнаружил ни у одного человека признаков того, что эти переживания повредили ему... Все испытуемые трактовали свою задачу [в эксперименте] в соответствии с хорошо установившимися моделями поведения. Не было найдено доказательств наличия травматических реакций.

Перед тем как судить об эксперименте, следует учитывать подобные доказательства.

ДРУГИЕ ПРОБЛЕМЫ

Баумринд не ограничивается обсуждением того, как обращались с испытуемыми — она вообще отвергает данную работу. Баумринд считает, что нельзя получить значимые результаты, изучая повиновение в лабораторных условиях: она обосновывает это тем, что «установка на зависимость и подчинение, принимаемая большинством испытуемых в условиях эксперимента, соответствует ситуации» (p. 29). Здесь Баумринд приводит главный довод как раз в пользу исследования подчинения в этой обстановке, а именно — этой обстановке присуща «экологическая валидность». Это один из социальных контекстов, в котором регулярно имеет место податливость. Ситуации, связанные с военной службой и профессиональной деятельностью, также создают особенно благоприятную обстановку для исследования подчинения и именно потому, что в них подчинение является естественным и соответствует этим контекстам. Я отвергаю аргумент Баумринд, в котором она утверждает, что наблюдавшееся в эксперименте повиновение нельзя принимать в расчет, поскольку оно имело место там, где соответствовало ситуации. Именно поэтому его и *следует* принимать в расчет. Повиновение солдата не теряет заложенного в нем смысла из-за того, что оно имеет место в соответствующем армейском контексте. Повиновение испытуемого вызывает не меньшую тревогу из-за того, что оно происходит в рамках социального института, который называется психологическим экспериментом.

Баумринд пишет: «"Игра" определяется экспериментатором, и он устанавливает ее правила» (стр. 39 в данном издании. — *Ред.).* Действительно, для того чтобы имело место неповиновение, необходимо нарушить схему эксперимента. На самом деле в рассматриваем случае неповиновение предусмотрено планом эксперимента. Именно поэтому подчинение и неповиновение являются действительно собственными проблемами испытуемого. *Он должен на самом деле самоутвердиться как личность, выступив против законной власти.*

Далее, Баумринд хочет заставить нас поверить, что вне стен лаборатории мы не смогли бы найти столь же высокой степени покорности. Но не подлежит сомнению тот факт, что обыкновенные граждане поступают на военную службу и по приказу совершают значительно более жестокие действия,

направленные против других людей. Немногие из них знают о сложных политических проблемах, лежащих в основе военных действий, или интересуются этими проблемами; еще меньшее количество военнослужащих осознанно протестует. Хорошие солдаты делают то, что им велели, и это происходит по обе стороны линии фронта. Однако споры о том, что представляет собой более сильный пример повиновения — а) когда убивают людей, служа своей стране, или б) когда просто воздействуют на них электрошоком, служа науке в Йельском университете, — были бы малоплодотворными. В действительности вопрос формулируется так: какие силы лежат в основе повиновения?

Другой вопрос, поднятый Баумринд, касается степени допустимости проведения параллели между подчинением в лаборатории и в нацистской Германии. Существование огромных различий очевидно: надо учитывать несоизмеримость временного масштаба. Лабораторный эксперимент длится в течение часа; катастрофа нацизма разворачивалась на протяжении десятилетия. По этой проблеме необходимо сказать очень многое, и здесь можно затронуть лишь несколько пунктов.

1. При обсуждении этого вопроса Баумринд ошибочно принимает историческую метафору за сам предмет исследования. События в Германии упоминались для того, чтобы указать на серьезную человеческую проблему: потенциально деструктивные последствия повиновения. Но с научной точки зрения лучший способ разобраться в проблеме покорности никоим образом не может ограничиваться выяснением того, «что именно произошло» в Германии. Именно то, что произошло, *невозможно* воспроизвести в лаборатории или где-либо еще. В действительности задача заключается в том, чтобы больше узнать об общей проблеме деструктивного повиновения, пользуясь подходящим для изучения этой проблемы методом. Есть надежда, что такое исследование поможет получить новые данные и сформулировать общие принципы, которые можно применять к широкому кругу ситуаций.
2. Можно сформулировать вопрос шире: как ведет себя человек, когда представитель законной власти велит ему совершить действия, направленные против третьего индивида? При попытке найти ответ на этот вопрос в качестве отправной точки разумно использовать ситуацию, созданную в лаборатории, — и именно по причине, сформулированной Баумринд, то есть потому, что экспериментатор является для испытуемого подлинным авторитетом. Тот факт, что, несмотря на необыкновенную жестокость экспериментатора по отношению к жертве, испытуемый сохраняет к нему доверие и продолжает ему подчиняться, сам по себе является примечательным феноменом.
3. В лаборатории посредством ряда довольно простых манипуляций удавалось добиться того, что нормальные люди переставали воспринимать себя в качестве ответственного звена каузальной цепи, ведущей к действиям, направленным против человека. Средства, с помощью которых происходит снятие с себя ответственности и индивиды становятся бездумными исполнителями, имеют широкое значение. Были сделаны и другие открытия, свидетельствующие о том, что эксперименты помогут нам понять, почему люди подчиняются. Такое понимание приходит, естественно, только после изучения полного отчета об экспериментальной работе, а не одной только краткой статьи, в которой приводятся процедура эксперимента и демонстрационные результаты.

В сущности, Баумринд потому считает неправильным тестировать послушание в такой ситуации, что она интерпретирует ее как ситуацию, в которой нет разумной альтернативы повиновению. Встав на такую точку зрения, она упускает из виду следующий факт: значительная часть испытуемых все-таки не подчинилась. Их пример показывает, что неповиновение было реальной возможностью, которая никоим образом не исключалась общей структурой экспериментальной ситуации.

Баумринд тревожит высокий уровень повиновения, полученный в первом эксперименте. Она сосредоточила свое внимание на том эксперименте, в условиях которого 65% испытуемых подчинялись до самого конца. Однако, испытывая подобное чувство, она не учитывает, что в рамках общей структуры психологического эксперимента уровень повиновения сильно изменялся в зависимости от экспериментальных условий. При некоторых вариантах условий 90% испытуемых *не* повиновались. Создается впечатление, что уровни повиновения и неповиновения зависели не только от того факта, что это была экспериментальная ситуация, но и от специфической структуры элементов экспериментальной ситуации. А эти элементы в программе исследования систематически варьировались.

Забота о сохранении человеческого достоинства основана на уважении к потенциальной возможности человека действовать в соответствии с моральными нормами. Баумринд считает, что экспериментатор *заставлял* испытуемого воздействовать на жертву электрошоком. Эта трактовка отличается от моей точки зрения. Экспериментатор велит испытуемому что-то сделать. Но между приказом и действием находится главное соединяющее их звено, то есть действующая личность, которая может подчиниться или не подчиниться. Я начинал эксперимент, будучи убежден, что каждый, кто пришел в лабораторию, свободен принять или отвергнуть предписания авторитетов. Такая точка зрения отражает уважение к человеческому достоинству, поскольку в ней подразумевается, что каждый человек волен *выбирать*

образ действия. И как оказалось, многие испытуемые действительно выбирают отказ выполнять приказы экспериментатора, что является ярким торжеством человеческих идеалов.

Баумринд также критикует эксперимент за то, что он «легко мог вызвать изменение... способности испытуемого доверять авторитетам в будущем» (p. 30). Но я не думаю, что два противоречащих друг другу высказывания могут быть верны одновременно. С одной стороны, она утверждает, что экспериментальная ситуация столь специфична, что она не обладает общностью; с другой стороны, она утверждает, что у этой ситуации такой обобщающий потенциал, что она вызовет у испытуемых недоверие ко всем авторитетам. Но экспериментатор является не просто авторитетом — он такой авторитет, который велит испытуемому поступать жестоко по отношению к другому человеку. Я бы счел чрезвычайно ценным, если бы участие в эксперименте могло действительно внушить испытуемым скептицизм по отношению к подобным авторитетам. Возможно, что именно здесь наиболее ясно видна разница в философских подходах. Баумринд рассматривает испытуемого как пассивное существо, полностью управляемое экспериментатором. Я исходил из иной точки зрения. Человек, пришедший в лабораторию, является активным, способным выбирать взрослым человеком, который может принять адресованные ему предписания к действию или отвергнуть их. Баумринд трактует последствия эксперимента как подрыв доверия испытуемого к власти. Я считаю этот эксперимент потенциально ценным переживанием, поскольку он заставляет людей осознать существование проблемы бездумного подчинения авторитетам.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Мне кажется, что с точки зрения той системы ценностей, защите которой служил данный эксперимент, нами было выбрано приблизительно правильное направление. Вкратце дело обстояло так: а) вначале была поставлена проблема исследования подчинения с помощью простой экспериментальной процедуры, результаты было невозможно предвидеть до проведения эксперимента; б) хотя эксперимент вызвал у некоторых испытуемых кратковременный стресс, этот стресс быстро проходил и не причинял вреда; в) для обеспечения благополучия испытуемых проводились постэкспериментальные процедуры и беседы; в которых раскрывалась мистификация; г) с помощью анкеты и психиатрического обследования проводилась оценка этих процедур, которая показала их эффективность; д) чтобы повысить ценность для испытуемых опыта их переживаний в лаборатории, были предприняты дополнительные шаги, например каждому испытуемому был представлен подробный отчет о программе экспериментов; е) сами испытуемые глубоко одобряли эксперимент и выражали удовлетворение по поводу своего участия в нем. Если из исследования повиновения можно извлечь какую-либо мораль, то она заключается в том, что каждый человек должен нести ответственность за свои собственные действия. Автор берет на себя всю ответственность за планирование и проведение данного исследования. Некоторые люди могут считать, что его не следовало проводить. Я с этим не согласен и принимаю на себя бремя их осуждения.

Кто-то сказал, что оценка Баумринд отражает не только ее личные убеждения, но и существующие в американской психологии разногласия между теми психологами, чья главная цель — *помочь* людям, и теми, кого в основном интересует получение *знаний* о людях. Я не вижу пользы в том, чтобы сохранять навсегда раскол в психологии, когда у каждой из сторон можно столь многому научиться. Возможно, такой раскол существует, но он противоречит идеалам этой научной дисциплины. Психолог, стремящийся помогать, знает, что его умение помочь основано на знании; он осознает, что научное понимание всех аспектов жизни имеет первостепенное значение для его работы и само по себе является достойной целью для ученого. В то же самое время психолог-экспериментатор чувствует, что его работа ведет к улучшению человеческого общества не только потому, что просвещение выше невежества, но и потому, что новые знания приносят пользу человечеству.

ЛИТЕРАТУРА

Baumrind D. Some thoughts on ethics of research: After reading Milgram's <<Behavioral study of obedience*. — American Psychologist, 1964, 79: 421-423.

Lazarus R. A laboratory approach to the dynamics of psychological stress. American Psychologist, 1964, *19:* 400-411.

Milgram S. Behavioral study of obedience. — Journal of Abnormal and Social Psychology, 1963, *67:* 371-378.

Milgram S. Some conditions of obedience and disobedience to authority. — Human Relations, 1965, *18:* 55-76.

***

Задание 1.1

СКРЫТЫЕ МЕТОДЫ ИЗМЕРЕНИЯ

Цель этого задания состоит в том, чтобы вы получили личный опыт планирования исследований с использованием скрытых методов измерений. Представьте себе, что вы — социальный психолог, занимающийся

исследованием альтруизма. В частности, вы хотите выяснить, какие факторы влияют на решение людей оказать помощь нуждающимся. Вместо того чтобы полагаться на анкету с вопросами об альтруизме, вы решаете использовать некоторые скрытые методы измерения поведения, связанного с помощью. Какие это могут быть измерения? Как вы будете собирать данные? Каковы ограничения при применении этих измерений?

1. Опишите один или несколько скрытых методов измерений поведения, связанного с помощью. Обязательно объясните, почему каждое из них является скрытым методом измерения.
2. Какие конкретные процедуры вы используете для сбора данных с помощью этих методов?
3. Перечислите достоинства и недостатки (например, затраты денег и времени, доступность, точность) использования каждого из этих методов.
4. Сформулируйте гипотезу о влиянии какой-либо переменной — такой как возраст или пол помогающего и реципиента, присутствие свидетелей и т. п. — на поведение, связанное с оказанием помощи, и опишите, как бы вы проверили эту гипотезу, используя хотя бы один скрытый метод измерения поведения, связанного с оказанием помощи.

Задание 1.2

КРИТИКА ИССЛЕДОВАНИЯ

Инициативный студент решил провести новый эксперимент по исследованию расизма, желая намного превзойти предыдущих исследователей. Тем не менее сделанное студентом описание эксперимента явно доказывает, что, хотя у студента были благие намерения, ему явно не хватало исследовательских навыков. Прочитайте описание эксперимента и перечислите сначала все недостатки этого исследования, а затем укажите способы их исправления или внесите усовершенствования.

Расизм и групповое влияние

Несмотря на то что было проведено множество исследований на тему расистских установок, мне кажется, что все они плохие, поэтому я выполнил свое собственное исследование. Я обращался в 15 школ, но лишь в одной из них получил согласие на участие некоторых учеников в качестве испытуемых — при условии, что их выберут учителя. Мне было дано более 60 фамилий, и я выбрал из этого списка с помощью предварительного вопросника по расизму тех испытуемых, в ответах которых были отражены некоторые расистские установки ($n = 25$). Поскольку некоторые из испытуемых были очень молоды, я счел необходимым воспользоваться простыми утверждениями, которые все были однонаправлено сформулированы (то есть согласие с любым пунктом всегда указывает на расизм). Предварительное тестирование проводилось за несколько дней до экспериментальной групповой дискуссии. Второе измерение (с помощью того же вопросника) проводилось через несколько дней после групповой дискуссии. В групповой ситуации на групповое обсуждение выносились пункты шкалы расизма. Помощники экспериментатора, подсаженные в группу, последовательно давали ответы, направленные против расизма. Из всех 25 испытуемых я выбрал для анализа результатов, о которых здесь сообщаю, только 10, фамилии которых находились вверху списка (те, кто получил максимальные баллы при предварительном тестировании). Я воспользовался дисперсионным анализом. Средний балл предварительного тестирования был равен 87,4, $SD = 20,85$. После экспериментального стимулирования групповой дискуссии средний балл стал равен 83,13, $SD = 15,62$. Поскольку показатели расизма снизились после проведения дискуссии, это исследование ясно показывает, что с помощью групповой дискуссии можно снижать степень расизма.

1. Каковы методологические недостатки этой работы?
2. Что бы вы сделали для улучшения методологии этой работы?
3. Какие альтернативные объяснения можно дать результатам этого исследования?

Задание 1.3

ЧТО ТАКОЕ ЭТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ?

В этом упражнении представлены различные этические проблемы, встающие при исследованиях в области социальной психологии. Оценивая каждое из исследований, кратко описанных ниже, подумайте над тем, достаточно ли велико потенциальное значение (теоретическое или практическое) их результатов, чтобы можно было оправдать использование описанных процедур. При обсуждении на занятиях сравните ваши ответы с ответами других студентов.

- Брэймел заставил студентов мужского пола поверить, что их гомосексуально возбуждают фотографии мужчин. Бергин давал испытуемым обоего пола противоречивую информацию об уровне их маскулинности или фемининности. В условиях одного из экспериментов эта информация была якобы основана на результатах сложной серии психологических тестов, в которых участвовали испытуемые. Во всех исследованиях в конце эксперимента испытуемым объясняли, что они были обмануты. *[Bramel D. A.* Dissonance theory approach to defensive projection. — Journal of Abnormal and Social Psychology, 1962, *64,* 121-129; *Bramel D.A.* Selection of a target for defensive projection. — Journal of Abnormal and Social Psychology, 1963, *66,* 318-324; *Ber-gin A. E.* The effect of dissonant persuasive communications on changes in a self-referring attitude. — Journal of Personality, 1962, *30,* 423-438.]

Какие этические проблемы вы усматриваете в этих исследованиях? Подвергалось ли опасности физическое или психологическое благополучие испытуемых? Если да, то в чем заключалась эта опасность? Узнали ли испытуемые что-либо ценное о самих себе?

• После того как испытуемые выполнили экспериментальное задание, исследователь дал им понять с помощью слов и жестов, что эксперимент окончен, и что он теперь «хочет объяснить, в чем было дело, чтобы они имели представление, зачем они это делали». Объяснение было ложным и служило для того, чтобы на его основе провести истинные экспериментальные манипуляции, которые включали в себя обращение к испытуемым с просьбой стать помощниками экспериментатора. Задача помощника состояла в том, чтобы сказать следующему испытуемому, что эксперимент, в котором он только что участвовал, был интересным и доставил удовольствие. (На самом деле это был довольно скучный эксперимент.) У испытуемого также просили разрешения обращаться к нему в некоторых случаях в будущем, когда экспериментатору может понадобиться его помощь, если «постоянный помощник не сможет прийти, а эксперимент уже назначен на определенное время, и должны прийти испытуемые». Эти только что завербованные помощники, конечно, на самом деле и были испытуемыми, а испытуемые были настоящими помощниками экспериментатора. За свои услуги в качестве помощников экспериментатора испытуемые получали плату вперед. Половина из них получили по 1 доллару; вторая половина — по 20 долларов. Однако, когда они закончили выполнение задания, исследователи попросили их вернуть деньги. *[Festinger L., Carlsmith J. M.* Cognitive consequences of forced compliance. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1959, *58,* 203-210.]

Какие этические проблемы встают в связи с этим исследованием? Возникала ли угроза собственному достоинству или тайне личной жизни испытуемых? Если да, то каким образом? Какую пользу принесло испытуемым их участие в исследовании?

• Исследователи обзванивают по телефону домохозяек. Звонящий называет фиктивную группу потребителей, которую он якобы представляет, и задает домохозяйке вопросы об используемых ею моющих средствах, чтобы составить отчет для «издания, посвященного бытовому обслуживанию», для которого тоже придумано фиктивное название. Через несколько дней экспериментатор звонит снова и спрашивает, не позволит ли домохозяйка пяти или шести человекам прийти к ней домой, чтобы «подсчитать и классифицировать» все используемые ею хозяйственные товары для другого отчета в том же издании. Если домохозяйка соглашается, звонящий говорит, что пока что он просто составляет список желающих и что с ней свяжутся, если решат использовать ее при составлении обзора. Ни к одной из домохозяек в дальнейшем не обращаются. *[Freedman J. L., Fraser S. C.* Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. — Journal of Personality and Social Psychology, 1966,4, 195-202.]

Какие этические проблемы встают в связи с этим полевым экспериментом? Являются ли такие телефонные звонки неэтичным вторжением в частную жизнь, или они ничем не отличаются от других непрошенных звонков лиц, проводящих опросы общественного мнения, предлагающих товары, собирающих пожертвования и т. п.?

• Человек, опирающийся при ходьбе на трость, притворно падает в вагоне метро. Из его рта течет струйка «сценической крови». Если к «жертве» кто-либо подходит, то она позволяет этому человеку помочь ей подняться. Если никто не подходит к «жертве» до остановки поезда, то другой исследователь, изображающий пассажира, якобы помогает ей, и они вместе выходят из вагона. *[Piliavin J. A., Piliavin I. M.* Effect of blood on reactions to a victim, — Journal of Personality and Social Psychology, 1972, *23,* 353-56.] Какие этические проблемы встают в связи с этим полевым экспериментом? Возникают ли какие-нибудь проблемы в связи с тем фактом, что пассажиры не знали, что они были участниками научного исследования? Какую роль играет то, что пассажиры реагировали публично, (их реакции могли видеть многие), что их не заставляли изменять свое обычное поведение и что их реакции были полностью анонимными?

Задание 1.4

ПЛАНИРОВАНИЕ ЭТИЧНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Поставьте себя на место исследователя, который хочет выяснить, действительно ли люди под воздействием стресса хуже работают. Этот вопрос очень важен для работников, профессии которых связаны с высоким уровнем стресса (такие как сотрудники полиции и «скорой помощи»). Если эти работники действительно из-за стресса могут совершать ошибки или хуже выполнять свои обязанности, то знание этого факта можно использовать при разработке методов борьбы со стрессом и/или оказания помощи работникам, чтобы они могли более эффективно справляться с конкретными источниками стресса. Понимая значение этой проблемы, как бы вы предложили ее исследовать? Обязательно укажите 1) как вы обосновываете ваш план эксперимента и выбор методологии и 2) процедуры, которыми вы бы воспользовались для решения возникающих этических проблем.

Глава 2
УСТАНОВКИ И ПОВЕДЕНИЕ

На протяжении всей своей жизни мы влияем на других людей и испытываем их влияние. Иногда мы пытаемся изменить установку другого человека. Например, мы можем попытаться изменить чье-то мнение об определенном политике, о ценности предлагаемого закона или о полезности нового продукта. В других случаях мы стараемся повлиять на поведение человека. Например, мы можем попытаться убедить кого-либо голосовать за того или иного кандидата, купить определенную вещь или выпить с нами чашку кофе. Как бы то ни было, сосредоточиваем ли мы свои усилия на том, чтобы изменить установки, или на том, чтобы изменить поведение, мы обычно предполагаем, что одно связано с другим. Таким образом, если нам удается изменить чье-то мнение о политике, выдвигающем свою кандидатуру, мы ожидаем соответствующих изменений в поведении человека по отношению к этому кандидату (голосование, субсидирование политической кампании, оказание поддержки и т. п.). Предполагается, что связь между установками и поведением имеет каузальный характер. Более того, в большинстве случаев считается, что внутренние установки являются причиной внешнего поведения и определяют его направление.

Социальные психологи провели большое количество исследований по изучению природы установок, их развития и способов их изменения. Предложены различные определения понятия *установка,* и во всех этих определениях" предполагается, что между установками и поведением существует соответствие. Действительно, некоторые определения включают поведение как один из компонентов установки. Были разработаны несколько моделей формирования и изменения установок, и авторы некоторых из них также придерживаются здравой точки зрения, состоящей в том, что изменение установок вызывает соответствующие изменения в поведении. Однако авторы других теорий (наиболее значительными из них являются теория когнитивного диссонанса и теория самовосприятия) утверждают обратное: что изменения в поведении вызывают соответствующее изменение установок. В последнее время ученые пришли к выводу, что проблема заключается не в том, что является причиной, а что — следствием, а в том, *когда* установки и поведение связаны сильно, а когда — слабо. Таким образом, в центре внимания оказались процессы, посредством которых формируются или изменяются установки, и способы влияния этих процессов на соответствие между установками и поведением.

ЗАВИСИМОСТЬ РЕАКЦИЙ НА КОЛИЧЕСТВО И КАЧЕСТВО АРГУМЕНТОВ ОТ АКТУАЛЬНОСТИ ПРОБЛЕМЫ: ЦЕНТРАЛЬНЫЙ И ПЕРИФЕРИЙНЫЙ ПУТИ К УБЕЖДЕНИЮ

Ричард Э. Петти, Джон Т. Качоппо

Richard E. Petty, John T. Cacioppo. The Effects of Involvement on Responses to Argument Quantity and Quality: Central and Peripheral Routes to Persuassion. \\z*: Journal of Personality and Social Psychology,* vol. 4, No.l, 1984. P. 69-81.

Примечание редактора. Рост влияния когнитивных теорий в социальной психологии привел к тому, что исследователи сосредоточили свое внимание на роли активных мыслительных процессов в изменении установок. Дело в том, что когнитивные реакции людей на убеждающее сообщение (такие как тщательное обдумывание всех достоинств и недостатков предлагаемой позиции, выдвижение контраргументов и так далее) могут влиять на то, до какой степени данное сообщение их действительно убеждает. Процесс убеждения может происходить двумя различными путями: центральным и периферийным. При формировании мнения центральным путем человек тщательно анализирует аргументы, содержащиеся в сообщении; изменение установки произойдет в том случае, если эти аргументы окажутся убедительными. При формировании мнения периферийным путем человек пользуется различными признаками (например, из какого источника поступила информация) вместо того, чтобы анализировать фактическое содержание убеждающего сообщения. Для формирования мнения центральным путем требуется проделать большую когнитивную работу, чем при использовании более простого периферийного пути, но центральный путь приводит к более устойчивым мнениям и к более полному соответствию между установками и поведением. Существенное различие между центральным и периферийным путями убеждения было впервые замечено Петти и Качоппо. В приведенной ниже статье представлен пример их исследования по этому предмету.

Определяющую роль в процессе убеждения играют представленные убеждающие аргументы, и авторы имеющихся в социальной психологии работ по этой теме обычно придерживались точки зрения, что увеличение

числа аргументов в сообщении повышает его убеждающее воздействие... Проведенные ранее исследования давали основание предполагать, что увеличение количества аргументов в сообщении повышает его убедительность, поскольку люди получают больше информации для обдумывания. Говоря конкретнее, постулировалось, что в ответ на убедительные доводы в пользу какого-либо мнения, у людей возникают благоприятные для принятия этого мнения мысли, и чем больше представлено аргументов... тем больше благоприятных мыслей должно возникнуть и тем сильнее должно быть сформировавшееся в результате мнение. Например, Колдер, Инско и Янделл (Calder, Insko, Yandell, 1974)варьировали количество аргументов обвинения и защиты в материалах дела, подготовленных для гипотетического суда, и обнаружили, что убеждение обычно происходило после возникновения перевеса в аргументах одной из сторон. Кроме измерения установок, авторы включили в

исследование оценку наиболее значимых для испытуемых мыслей об этом судебном разбирательстве... и пришли к выводу, что «убеждения являются производными мыслей о полученной информации; и сами эти мысли в какой-то степени зависят от количества объективной информации, представленной каждой из участвующих в деле сторон»...

Хотя увеличение количества аргументов в некоторых случаях может способствовать убеждению путем увеличения числа благоприятных для этого мыслей, мы предположили, что увеличение количества аргументов в сообщении может вызывать изменение установки даже в том случае, если люди вообще *не* думают об этих аргументах... Если у людей отсутствует мотивация или способность к обдумыванию информации, а другие явные признаки недоступны, они могут обратиться к простому, но разумному правилу принятия решения — «чем больше аргументов, тем лучше» — и их установки будут меняться без обдумывания аргументов или их внимательного рассмотрения. Поэтому для убеждения может быть достаточно лишь того, чтобы люди поняли, сколько аргументов содержит сообщение — относительно много или относительно мало. Главная цель этой статьи состоит в том, чтобы представить эмпирические доказательства того, что количество аргументов в сообщении может оказывать влияние двумя способами: либо через процессы обдумывания данной проблемы, либо выступая в качестве простого признака принятия.

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ И ПЕРИФЕРИЙНЫЙ ПУТИ К УБЕЖДЕНИЮ

Проведенный нами обзор литературы по проблеме изменения установок (Petty, Cacioppo, 1981) показал, что авторы многочисленных теорий убеждения пользуются различной терминологией и постулатами, в основе их теорий лежат разные мотивы, и они специализируются на объяснении разных конкретных эффектов. Тем не менее приверженцы различных подходов к проблеме убеждения, как правило, выделяют один из двух различных путей к изменению установок. Сторонники теории *центрального пути* считают, что установка изменяется в результате тщательного рассмотрения человеком информации, отражающей истинные с точки зрения данного человека преимущества определенной установочной позиции. Если при внимательном рассмотрении аргументы будут сочтены убедительными и неоспоримыми, то возникнут мысли, благоприятные для изменения установки в желательном для выдвигающей аргументы стороны направлении. Если аргументы будут сочтены слабыми и поверхностными, то против них будут выдвинуты контраргументы, и сообщение вызовет сопротивление — или даже возникнет эффект бумеранга (изменения будут противоположны тем, которые намеревались вызвать). Когда увеличение количества аргументов в сообщении воздействует на формирование мнения, стимулируя соответствующую когнитивную активность, то процесс убеждения следует по центральному пути.

Несмотря на то что у людей не всегда имеется мотивация, чтобы обдумывать предоставленную им информацию, и они не всегда обладают необходимыми для этого способностями, их установки все равно могут изменяться. Изменения установок по второму, *периферийному пути,* происходят не из-за того, что человек тщательно рассмотрел все «за» и «против» по данному вопросу; они происходят потому, что человек ассоциирует вопрос или объект установки с позитивными или негативными признаками или делает простое умозаключение о достоинствах защищаемой позиции, основываясь на различных простых признаках, отмеченных в контексте убеждения. Например, вместо того чтобы подвергнуть тщательной оценке предложенные в защиту данной позиции доводы, человек может принять эту позицию просто потому, что дело происходит во время ленча в приятной обстановке, или потому что источником информации является специалист. Точно так же человек может отвергнуть представленные ему аргументы только из-за того, что отстаиваемая с их помощью позиция кажется ему слишком крайней, или источник информации непривлекателен. Такие признаки (например, хорошая еда, компетентность и привлекательность источника информации, крайние позиции), могут влиять на формирование установок или позволяют человеку решить, какую установочную позицию ему принять, не заставляя его погружаться в глубокие размышления о представленных аргументах. Когда человек соглашается с полученной рекомендацией просто потому,

что в ее защиту выдвинуто много аргументов, то процесс убеждения следует по периферийному пути.

Как уже отмечалось, исследователи процессов убеждения разумно предполагали, что количество аргументов в сообщении влияет на принятие этих аргументов, предоставляя реципиентам больше пищи для размышлений... но не проверяли возможность того, что количество аргументов в сообщении может служить периферийным признаком правильности защищаемой позиции. Социально-психологические исследования лидерства явно свидетельствуют о том, что установки и убеждения могут изменяться под воздействием лишь того, о каком количестве различных вещей человек говорит... Например, чем больше информации исходит от члена группы, тем больше вероятность, что этот человек будет считаться лидером или будет выбран им... Важно отметить, что, как оказалось, количество

информации, исходящее от члена группы, не влияет на восприятие лидерства, если у членов группы есть другой, более явный признак, на котором они могут основывать свои суждения. Например, Гинтер и Линдскольд (Ginter, Lindskold, 1975) варьировали количество информации, исходившей от члена группы (им был помощник экспериментатора), а также представляли его группе в качестве специалиста до начала группового взаимодействия или не делали этого. Восприятие лидерства испытуемыми зависело от количества информации, исходившей от помощника, только в том случае, когда помощник не был представлен как специалист. В случае, когда заранее сообщалось о компетентности помощника, большинство членов группы выдвигали его *в* качестве лидера независимо от того, много или мало он говорил.

Исследования центрального и периферийного путей изменения установок показывают, что процесс убеждения идет по центральному пути, когда у человека имеется сравнительно сильная мотивация и способность к обдумыванию предложенных ему аргументов, относящихся к данному вопросу. Процесс идет по периферийному пути, когда либо мотивация, либо способность к внимательному изучению аргументов сообщения относительно слабы. Исследования показали, что многие переменные могут влиять на процесс убеждения посредством усиления или снижения мотивации и/или способности обдумывать аргументы, относящиеся к данному вопросу... Последние исследования позволяют предположить, что если человек обладает способностью обдумать сообщение (то есть сообщение не слишком сложное, нет большого количества отвлекающих факторов и т. д.), то важным мотивационным регулятором выбора пути формирования мнения является актуальность данного вопроса для этого человека. По мере возрастания актуальности данной проблемы для человека или серьезности возможных последствий, возрастает адаптационное значение формирования обоснованного и соответствующего действительности мнения, и у людей усиливается мотивация сделать когнитивное усилие, необходимое для оценки представленных им доводов по данной проблеме. Таким образом, если сообщение актуально для человека, качество аргументов по данной проблеме в значительной степени определяет процесс убеждения (Petty, Cacioppo, 1979). Однако, когда личная актуальность невысока, у людей отмечается более слабая мотивация заниматься умственной работой, необходимой для оценки доводов, относящихся к данной проблеме, и люди больше полагаются на периферийные признаки для оценки проблемы. Поэтому если актуальность сообщения низкая, изменение установок больше зависит от таких переменных, как компетентность или привлекательность источника информации, чем от содержания предложенных аргументов.

<...>

Исследования центрального и периферийного путей убеждения позволяют предположить, что, манипулируя количеством аргументов в сообщении, можно добиться формирования мнения либо по центральному, либо по периферийному пути. Говоря конкретнее, когда актуальность сообщения низка, увеличение количества аргументов в сообщении может способствовать формированию мнения в соответствии с простым правилом принятия решений — «чем больше, тем лучше», потому что у людей отсутствует мотивация прилагать когнитивные усилия, необходимые для оценки аргументов (периферийный путь). Однако когда личная актуальность сообщения высока, увеличение количества аргументов в сообщении может способствовать формированию мнения и за счет активизации процессов обдумывания данной проблемы. Если данная проблема касается человека лично, то для успешной адаптации ему следует приложить когнитивные усилия, необходимые для оценки подлинных достоинств предложения (центральный путь).

ПИЛОТАЖНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

Для проверки гипотезы о том, что количество аргументов в сообщении может влиять на формирование мнения по центральному или по периферийному пути, к 46 студентам обратились с просьбой прочитать одно из трех сообщений, каждое из которых имело для них либо высокую, либо низкую актуальность. Во всех сообщениях было изложено предложение администрации повысить плату за обучение. При условии высокой актуальности в сообщении предлагалось повысить плату за обучение в том университете, в котором учились студенты, в то время как

при условии низкой актуальности предлагалось повысить плату в другом, сравнимом с данным, университете. В сообщении, прочитанном студентами, содержалось либо три убедительных аргумента (например, дополнительные средства помогут уменьшить количество студентов в каждой группе, что приведет к улучшению взаимодействия между студентами и преподавателем), либо три поверхностных аргумента (например, часть дополнительных средств можно использовать на усовершенствование классных досок в университете, что произведет хорошее впечатление на гостей университета), либо три убедительных и три поверхностных аргумента (причем убедительные аргументы перечислялись

сначала). После прочтения сообщения испытуемые делали пометку на отрезке длиной 64 мм, указывая таким образом, до какой степени они согласны с идеей повышения платы за обучение.

Если при условии низкой актуальности количество аргументов в сообщении служит периферийным признаком правильности сообщения, то испытуемые, прочитавшие сообщение с шестью аргументами, должны в большей степени соглашаться с повышением платы за обучение, чем испытуемые, прочитавшие любое из сообщений с тремя аргументами. С другой стороны, если при условии высокой актуальности испытуемые оценивают смысл аргументов, тогда сообщение с шестью аргументами должно занимать промежуточное положение между сообщениями с тремя сильными и тремя слабыми аргументами по степени выраженного испытуемыми согласия. Анализ результатов... показал, что при условии низкой актуальности убеждающее воздействие трех сильных аргументов было ненамного сильнее, чем трех слабых, но убеждающее воздействие шести аргументов (трех сильных и трех слабых) было значительно сильнее, чем в любом из случаев с тремя аргументами. При условии высокой актуальности убеждающее воздействие трех сильных аргументов было значительно сильнее, чем трех слабых, но убеждающее воздействие шести аргументов было незначительно сильнее, чем в случае с тремя сильными аргументами (хотя оно и превышало убеждающее воздействие трех слабых аргументов). Эти результаты показывают, что при условии низкой актуальности люди оценивают не смысл аргументов, а ориентируются на их количество в качестве периферийного признака, указывающего на достоинства предложения. Таким образом, при условии низкой актуальности на формирование установки оказывало влияние просто число представленных аргументов, а их качество не играло роли (периферийный путь). Однако при условии высокой актуальности у людей имелась мотивация обдумывать представленную им информацию, относящуюся к данной проблеме, поэтому качество аргументов было важнее, чем их количество (центральный путь).

Для обеспечения надежности основных результатов, полученных в нашем пилотажном исследовании, мы повторили эксперимент, несколько модифицировав его. Общая концепция оставалась прежней, но использовались другие манипуляции степенью актуальности и другая установка. В этом исследовании также варьировалась степень актуальности сообщения для испытуемых, и кроме того, они получали либо три, либо девять аргументов, причем все они содержали либо убедительные, либо поверхностные доводы в пользу защищаемой позиции. Кроме ключевой оценки установок проводилось также несколько дополнительных количественных оценок. Они включали в себя контроль над экспериментальными манипуляциями и оценку наиболее значимых для испытуемых мыслей о полученном ими сообщении.

Наша основная гипотеза концептуально не отличалась от гипотезы, которая проверялась в пилотажном исследовании. А именно, мы выдвинули гипотезу о том, что при условии низкой актуальности проблемы количество аргументов в сообщении в большей степени определяет формирование установок, чем качество этих аргументов. При условии низкой актуальности увеличение количества аргументов, как убедительных, так и поверхностных, должно приводить к усилению убеждающего воздействия сообщения, поскольку испытуемые, у которых отсутствует мотивация обдумывать аргументы, будут пользоваться для принятия решения простым правилом «чем больше, тем лучше». С другой стороны, мы прогнозировали, что при условии высокой актуальности качество аргументов сообщения в большей степени определяет формирование установок, чем количество этих аргументов. Мы ожидали, что при условии высокой актуальности, когда у испытуемых имеется мотивация обдумывать информацию по данной проблеме, они будут думать над каждым из представленных им новых аргументов. Если при условии высокой актуальности реципиенты думают над каждым из новых аргументов, и в ответ на убедительные аргументы у них возникают благоприятные для изменения установки мысли, а в ответ на поверхностные аргументы — неблагоприятные, то в случае, когда представлены девять аргументов, установки, сформировавшиеся в ответ на убедительные аргументы, должны сильнее отличаться от установок, сформировавшихся в ответ на поверхностные аргументы, по сравнению со случаем, когда представлены только три аргумента.

МЕТОД

Процедура

В эксперименте участвовали 168 студентов и студенток университета штата Миссури, которые получили за это дополнительный зачет по

вводному курсу психологии... Испытуемых тестировали группами по 6-14 человек в больших аудиториях, чтобы они не взаимодействовали между собой. В течение одного сеанса эксперимента можно было воспроизвести все варианты условий, если присутствовало достаточное число испытуемых.

Когда испытуемые приходили в назначенную аудиторию, они получали папку, в которой была инструкция, текст и брошюра с вопросником. В инструкции объяснялось следующее:

Первое впечатление, производимое человеком, зависит от многих факторов — его наружности, одежды, голоса и т. д. Сегодня мы просим вас попытаться сформировать ваше впечатление о человеке, прочитав отрывок из написанного им текста.

После прочтения этих объясняющих суть дела комментариев и краткого описания автора (см. ниже), всех испытуемых просили прочитать текст, который находился в папке. Им также говорили, что, прочитав текст, они сразу же должны ответить на вопросы из брошюры, а затем отдать ее экспериментатору, который находился в аудитории. После завершения оценки зависимых переменных испытуемых провожали в другую комнату, где с ними проводилось подробное собеседование, их благодарили за участие и отпускали.

Независимые переменные

Актуальность проблемы. Из краткого описания автора, которое прилагалось к каждому тексту, все испытуемые узнавали, что автор — преподаватель и возглавляет Академическую комиссию университета. В описании было сказано, что функции комиссии заключаются в том, чтобы «рекомендовать ректору, какие изменения следовало бы внести в академическую политику». Чтобы создать условия высокой актуальности, испытуемым сообщалось, что комиссия работает над программой изменения учебной политики, которая будет проводиться в жизнь в следующем году. Чтобы создать условия низкой актуальности, им сообщалось, что комиссия работает над рекомендациями, которые будут реализованы через 10 лет. Кроме того, испытуемым предлагался следующий текст:

Одним из изменений, которые рекомендуется ввести (в следующем году/через 10 лет), является новое требование: студенты старших курсов должны перед получением диплома сдавать экзамен по всему курсу основного предмета своей специализации. Целью этого экзамена является проверка знаний по основному предмету, и для получения диплома необходимо набрать определенную сумму баллов. Предлагаемые вам материалы являются заключительным разделом доклада председателя Академической комиссии, в котором он (она) перечисляет основные причины, по которым комиссия считает необходимым ввести этот экзамен (со следующего года/через 10 лет).

В то время как в пилотажном исследовании можно было варьировать степень актуальности проблемы, указывая учебное заведение, в котором предполагалось ввести изменения (университет, где учились испытуемые, или другой университет), в данном эксперименте степень актуальности варьировалась за счет изменения предполагаемой даты введения новой политики в том университете, где учились испытуемые.

<...>

Качество аргументов. Предложенные всем испытуемым тексты начинались с фразы: «Ниже вкратце перечислены основные причины введения для старшекурсников экзаменов по всему курсу основного предмета». За этой фразой следовали аргументы одного из двух типов: сильные или слабые. Были подготовлены и предварительно протестированы по девять самостоятельных сильных и слабых аргументов... При предварительном тестировании испытуемых просили обдумать эти аргументы и записать свои мысли, вызванные чтением сообщения. Оказалось, что в ответ на сильные аргументы у испытуемых возникали в основном благоприятные для изменения установки мысли, а в ответ на слабые аргументы — в основном неблагоприятные мысли... Кроме того, рейтинг сильных и слабых аргументов показал, что они не отличались друг от друга по степени «трудности для понимания» и «логической сложности» и не обладали «сложной структурой». Аргументы, естественно, имели различные рейтинги «убедительности».

Количество аргументов. Каждый из аргументов сообщения был отпечатан в виде отдельного абзаца, занимавшего примерно одну треть листа бумаги размером 8,5 x 11 дюймов. Испытуемым предлагалось либо по девять, либо по три аргумента одного типа (сильные или слабые), которые были случайным образом выбраны из набора девяти аргументов соответствующего типа. Это означает, что в варианте с тремя аргументами каждый набор из девяти сильных или слабых аргументов подразделялся на три самостоятельных набора по три аргумента, и испытуемым предлагался один из этих наборов. Поскольку проведенный впоследствии анализ показал, что ни одна из основных оцениваемых переменных не зависела от того, какой из этих трех наборов аргументов предлагался испытуемым, в дальнейшем мы не будем больше обсуждать эту деталь плана эксперимента.

Зависимые переменные

Первый вопрос из брошюры-вопросника по оценке зависимых переменных касался отношения испытуемых к предложению о введении для старшекурсников экзамена по всему курсу основного предмета. Испытуемые были проинформированы, что поскольку их личное мнение о подобных

экзаменах может повлиять на их оценку автора текста, то исследователи хотят знать, что они думают по этому вопросу. Испытуемых просили закончить фразу «Экзамены по основному предмету для старшекурсников являются...», пользуясь четырьмя девятибалльными шкалами семантического дифференциала (хорошими/плохими, полезными/вредными, глупыми/умными и неподходящими/подходящими). Поскольку между ответами с использованием этих шкал существовала сильная корреляция (в среднем r = 0,88), то полученные испытуемыми баллы суммировались в один общий показатель отношения к предложению о введении для старшекурсников экзамена по всему курсу основного предмета.

После оценки основной установки испытуемых просили оценить автора текста по ряду характеристик (например, застенчивый/общительный, сердечный/холодный), которые согласовались с «легендой». Затем испытуемые отвечали на несколько вопросов (перечисленных ниже) из вопросника, составленного для оценки эффективности экспериментальных манипуляций.

Наконец, испытуемых просили перечислить пять мыслей, которые пришли к ним во время чтения предложения автора: «Вы могли думать об авторе, о его предложении или о чем-нибудь другом. Просто попытайтесь вспомнить мысли, которые пришли вам в голову, когда вы читали этот материал». В вопроснике было оставлено пять строчек, чтобы испытуемые записали свои мысли — по одной строчке на каждую мысль... В дальнейшем эти мысли оценивали два опытных судьи, которым были неизвестны экспериментальные манипуляции и гипотеза; они относили каждую мысль либо к благоприятным для изменения установки (заявление, выражающее положительную реакцию на предложение о введении для старшекурсников экзамена или на аргументы сообщения; например, «Давно пора, чтобы кто-нибудь позаботился о качестве образования»), либо к неблагоприятным (заявление, выражающее отрицательную реакцию на аргументы или на предложение в целом; например, «Надо делать то, чего хотят студенты, а не их родители»), либо ни к тем ни к другим...

РЕЗУЛЬТАТЫ

Контроль над манипуляциями

Варьировались три переменные: качество аргументов (сильные или слабые), количество аргументов (три или девять) и актуальность проблемы (низкая или высокая). Доказательством эффективности манипуляции качеством аргументов послужили результаты оценки мыслей, возникших у испытуемых после чтения сообщения. В ответ на сильные аргументы у испытуемых возникало значительно больше благоприятных мыслей (M = 1,82), чем в ответ на слабые аргументы (M = 0,93)... и в ответ на слабые аргументы у них возникало значительно больше неблагоприятных мыслей (M = 2,37), чем в ответ на сильные (M = 1,33) аргументы сообщения...

Чтобы проверить, как испытуемые воспринимают количество аргументов в полученном ими сообщении, им задавали вопрос: «Сколько примерно аргументов выдвинул автор в защиту своего предложения?» Испытуемые могли написать в ответ какое угодно число, и те из них, которым предлагалось сообщение с девятью аргументами, указывали значительно большее число аргументов (M = 6,60), чем испытуемые, которым предлагались сообщения с тремя аргументами (M = 3,68). ...Таким образом, испытуемые имели общее представление о том, сколько аргументов содержалось в их сообщениях, и поэтому эта информация могла служить периферийным признаком.

И наконец, чтобы проверить эффективность манипуляции степенью актуальности проблемы для испытуемых, их просили оценить вероятность того, что экзамены по всему курсу основного предмета будут введены в их университете до того, как они его окончат. Оценка по шкале в диапазоне от / — *маловероятно* — до *2* — *вполне вероятно* — показала, что при условии высокой актуальности испытуемые оценили такую вероятность выше (M = 6,78), чем при условии низкой актуальности (M = 4,38). ...Испытуемые, которым предлагали сильные аргументы, выше оценивали вероятность введения экзамена по всему курсу основного предмета в их университете до того, как они его окончат, чем испытуемые, которым предлагали слабые аргументы. ...Качество аргументов оказывало заметное влияние на оценку вероятности только теми испытуемыми, которым предлагалось сообщение с высокой актуальностью. Этот результат согласуется с нашей гипотезой о том, что при условии высокой актуальности испытуемые будут более внимательно изучать сообщение, чем при условии низкой актуальности.

Установки и мысли

...Испытуемые, которым предлагались сильные аргументы (M = 8,30), имели более благоприятные для принятия предложения о введении экзамена установки, чем испытуемые, которым предлагались слабые аргументы (M = 4,34)... Однако важнее отметить... что изменение количества аргументов при условии низкой актуальности сообщения сильнее влияло на установки, чем при условии высокой актуальности... Оказалось... что увеличение количества аргументов при условии низкой актуальности сообщения приводило к значительному усилению их убеждающего воздействия... чего не происходило при

условии высокой актуальности сообщения. ...Манипуляция качеством аргументов при условии высокой актуальности сообщения влияла сильнее, чем при условии низкой актуальности сообщения... При условии высокой актуальности сообщения убеждающее воздействие сильных аргументов было гораздо сильнее, чем убеждающее воздействие слабых аргументов... чего не наблюдалось при условии низкой актуальности сообщения. ...В общем, при условии низкой актуальности сообщения на установки влияло количество аргументов и не влияло их качество, а при условии высокой актуальности сообщения на установки влияло качество аргументов и не влияло их количество.

Несмотря на то что при изучении совместного влияния количества и качества аргументов и актуальности проблемы было получено надежное статистическое подтверждение нашей основной гипотезы, мы провели дальнейшее исследование различных эффектов, возникающих при варьировании количества и качества аргументов в условиях низкой или высокой актуальности. ...При условии низкой актуальности увеличение количества аргументов приводило к усилению убеждающего воздействия как сильных, так и слабых аргументов. При анализе результатов, полученных при условии высокой актуальности проблемы, были обнаружены две другие закономерности. Во-первых... убеждающее воздействие на испытуемых сильных аргументов было сильнее, чем убеждающее воздействие слабых аргументов. Во-вторых... в результате совместного влияния тенденций к усилению убеждающего воздействия при увеличении количества сильных аргументов... и к ослаблению убеждающего воздействия при увеличении количества слабых аргументов, возникло важное взаимодействие между этими двумя эффектами. ...Под влиянием этих двух тенденций испытуемые в своих установках лучше дифференцировали сильные аргументы от слабых, когда им предлагалось по девять аргументов, по сравнению со случаем, когда им предлагалось по три аргумента.

Анализ когнитивных реакций испытуемых выявил... следующую тенденцию: мысли, возникающие у испытуемых при условии высокой актуальности сообщения, точнее отражают качество аргументов, чем при условии низкой актуальности. При условии высокой актуальности предложения в ответ на сильные аргументы у испытуемых, как правило, возникало больше благоприятных для изменения установки мыслей, а в ответ на слабые аргументы — меньше благоприятных мыслей, чем при условии низкой актуальности. ...И наоборот, при условии высокой актуальности предложения в ответ на слабые аргументы у испытуемых, как правило, возникало больше неблагоприятных мыслей, а в ответ на сильные аргументы — меньше неблагоприятных мыслей, чем при условии низкой актуальности. При объединении этих тенденций получается следующая закономерность: мысли испытуемых значимо дифференцировали сильные и слабые аргументы лишь тогда, когда проблема имеет высокую актуальность...

ОБСУЖДЕНИЕ

Результаты данного исследования подтвердили гипотезу о том, что увеличение количества аргументов в сообщении может влиять на изменение установок двумя способами: либо активизируя процесс обдумывания данной проблемы, либо выступая в качестве относительно простого признака принятия. Так, например, в данном исследовании наблюдалось, что студенты колледжа при оценке обладающего сравнительно низкой актуальностью предложения о повышении платы за обучение в другом университете (пилотажное исследование) или о введении через 10 лет экзамена по всему курсу основного предмета в их университете, находят его тем более приемлемым, чем больше аргументов представлено в защиту этого предложения. Качество аргументов при этом не играет значительной роли. С другой стороны, когда предложение касается повышения платы за обучение в своем университете или относительно скорого введения для старшекурсников экзамена по всему курсу основного предмета, мнение испытуемых об этом предложении больше зависит от качества, чем от количества представленных в его защиту аргументов.

В предыдущих исследованиях процесса убеждения при изучении влияния увеличения количества аргументов их качество не варьировалось, и поэтому не было возможности определить, чем вызвано усиление убеждающего воздействия при увеличении количества аргументов — более тщательным обдумыванием аргументов или использованием простого признака принятия. Данные нашего исследования говорят о том, что изменение количества аргументов может влиять на установки как через процессы обдумывания проблемы, так и без обдумывания. Если предложенные аргументы сильные и испытуемый их обдумывает, то чем больше представлено аргументов (до некоторого предела)... тем более благоприятные для изменения установки мысли возникнут в ответ на них и тем сильнее будет их убеждающее воздействие. С другой стороны, даже если испытуемые не обдумывают аргументы, увеличение количества аргументов может привести к усилению убеждающего воздействия, поскольку люди могут воспользоваться простым правилом «чем больше, тем лучше» или предположить, что чем больше аргументов, тем лучше должно быть исследовано предложение. Таким

образом, если при исследовании процесса убеждения манипулировать количеством аргументов, но пользоваться только сильными аргументами... то оба пути (обдумывание проблемы и простое умозаключение) приводят к одному и тому же прогнозу: при большем количестве аргументов убеждающее воздействие возрастает. Варьирование качества аргументов позволяет провести различие между этими двумя путями, так как качество аргументов может влиять на установки только в том случае, когда люди обдумывают, внимательно изучают и оценивают предоставленную им информацию. Таким образом, варьирование количества и качества аргументов, а также личной актуальности сообщения в одном и том же исследовании дало возможность определить, используются ли в условиях высокой и низкой актуальности различные стратегии обработки информации. Полученные данные убедительно доказывают, что при условии низкой актуальности количество аргументов в сообщении служит периферийным признаком, а при условии высокой актуальности представленные аргументы тщательно оцениваются. Кроме актуальности проблемы другие переменные, влияющие на мотивацию и/или способность человека к внимательному изучению аргументов, относящихся к проблеме (например, априорные знания; Сасюрро, Рейу, 1980), должны также определять границы, в которых простым признаком принятия служит само число аргументов в сообщении. Как правило, с ослаблением мотивации или способности к обработке аргументов возрастает вероятность того, что количество аргументов в сообщении будет влиять на процесс убеждения, выступая в роли признака принятия.

В центре внимания предыдущих исследований периферийных признаков было то, как характеристики источника сообщения (компетентность, привлекательность и т. д.) могут оказывать убеждающее воздействие без анализа проблемы, когда у людей либо относительно слабая мотивация, либо они не способны думать над аргументами по данной проблеме. ...Настоящая же работа дает первые свидетельства того, что характеристики убеждающего сообщения могут также служить периферийными признаками. Кроме количества аргументов сами по себе характеристики сообщения, такие как длина аргументов и сложность языка, могут служить простыми признаками достоверности сообщения. ...Более того, периферийные признаки могут быть связаны не только с характеристиками источника и сообщения, но и с аудиторией (например, присутствие людей, перебивающих оратора критическими замечаниями), с самим реципиентом сообщения (например, человек чувствует ускорение своего сердцебиения) и с общей ситуацией, в которой происходит процесс убеждения (например, приятная окружающая обстановка). Концепция центрального и периферийного путей убеждения позволяет утверждать, что при низкой мотивации или слабой способности к приложению когнитивных усилий люди могут принимать решения о том, нравится ли им предлагаемая идея и стоит ли ее поддерживать, воспользовавшись любыми из указанных признаков.

* * *

Накопленные научные данные по проблеме убеждения ясно свидетельствуют о том, что все разнообразие результатов, наблюдаемых при изменении установок, невозможно объяснить лишь в рамках концепции центрального или периферийного пути. ...При создании общего подхода к пониманию процессов изменения установок необходимо учитывать, что в некоторых ситуациях люди жадно ищут информацию и манипулируют ею, а в другое время их можно назвать «когнитивными скрягами», которые избегают любой активности, связанной с трудными процессами обработки информации. ...Раз существуют два сравнительно самостоятельных пути к убеждению, то встает важный вопрос, который необходимо будет разрешить при дальнейших исследованиях: существуют ли различия в последствиях изменения установок, если эти изменения произошли разными путями, и если существуют, то каковы эти различия. Мы сделали предположение о существовании двух очень важных последствий, зависящих от пути, которым человек пришел к мнению...

<...>

Во-первых, установки, измененные по центральному пути, могут сохраняться дольше, чем изменения по периферийному пути. ...Когда изменение установки основано на обширном фундаменте связанных с данной проблемой мнений, которые человек обдумывает, изменение установки, скорее всего, будет стойким, потоку что мнения о проблеме, вероятно, оставят заметный след в памяти человека (особенно, если он

пришел к ним самостоятельно...). Более того, даже если часть благоприятных для изменения установки мыслей, возникших в момент получения сообщения, будет забыта, остальные мысли, скорее всего, сохранятся. С другой стороны, установки, изменившиеся в результате действия одного бросающегося в глаза признака (например, привлекательный источник) или одного простого умозаключения (например, раз так много аргументов в защиту этого мнения, значит, оно правильное), кажутся более подверженными забыванию. Такие изменения, по-видимому, сохранятся только в том случае, если человек несколько раз получал одно и тоже убеждающее сообщение, в результате чего признак, на

основе которого выносилось суждение, приобретал относительное постоянство. Однако даже в этом случае подобные изменения установок кажутся весьма уязвимыми для контрпропаганды, поскольку человек располагает весьма ограниченным набором сведений, на которых он мог бы основывать положительное или отрицательное мнение. Таким образом, если новая установка будет подвергнута серьезным испытаниям* то ее окажется очень трудно защищать.

Другим последствием существования двух путей убеждения является то, что установки, сформировавшиеся или измененные по центральному пути, позволяют надежнее прогнозировать поведение, чем установки, которые сформировались или изменились по периферийному пути. ...Люди, по-видимому, больше полагаются на установки, основанные на обдумывании данной проблемы, а не на периферийных признаках, и поэтому, возможно, более охотно действуют в соответствии с этими установками. Кроме того, установки, основанные на обдумывании данной проблемы, легче извлекать из памяти по сравнению с установками, основанными на периферийных признаках, и поэтому людям легче действовать в соответствии с ними...

<...>

Даже если результаты дальнейшей работы подтвердят, что установки, сформированные по центральному пути, более устойчивы и позволяют надежнее прогнозировать поведение, то это не означает, что центральный путь обязательно является предпочтительной стратегией убеждения. Хотя потенциальные преимущества центрального пути кажутся несомненными (например, более длительное по времени сохранение установки и более предсказуемое поведение), главным его недостатком может оказаться трудность убеждения этим путем. Для того чтобы произошло формирование мнения по центральному пути, люди должны обладать одновременно мотивацией и способностью к обдумыванию представленных им аргументов, а представленные аргументы должны быть очень убедительными и выдержать тщательную проверку. При проведении лабораторных исследований в целях проверки теории можно придумать убедительные доказательства и аргументы в защиту определенной позиции. Однако в большинстве практических ситуаций (например, рекламная кампания, прохождение курса психотерапии, судебное разбирательство) существуют естественные (и юридические) ограничения, накладываемые на аргументы, которые могут быть представлены. Таким образом, например, в случае сравнительно неинтересного судебного дела, когда качество доказательств, представленных каждой из сторон, примерно одинаково или доказательства слабые, эффективная стратегия может заключаться в том, чтобы подавить противника большой массой доказательств. Интересно отметить, что хотя социальные психологи занимались вопросом о том, как защитить людей от навязывания им убеждений по центральному пути... стратегии защиты людей от недобросовестного использования периферийного пути исследованы мало.

ЛИТЕРАТУРА

Cacioppo J. T., Petty R. E. Sex differences in influenceability: Toward specifying the underlying processes. •— Personality and Social Psychology Bulletin, 6, 1980.651-656.

Calder B. J., Insko C. A., Yandell B. The relation of cognitive and memorial processes to persuasion in a simulated jury trial. — Journal of Applied Social Psychology, 4, 1974. P. 62-93.

Ginter G., Lindskold S. Rate of participation and expertise as factors influencing leader choice. —Journal of Personality and Social Psychology, 32, 1975. P. 1085-1089.

Petty R. E., Cacioppo J. T. Issue-involvement can increase or decrease persuasion by enhancing message-relevant cognitive responses. — Journal of Personality and Social Psychology, 37, 1979. P. 1915-1926.

Petty R. E., Cacioppo J. T. Attitudes and persuasion: Classic and contemporary approaches. — Dubuque, IA: Wm. C. Brown, 1981.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ПРИНЦИПОВ ИЗМЕНЕНИЯ УСТАНОВОК И ПОВЕДЕНИЯ

Филип Д. Зимбардо, Эбб Б. Эббесен, Кристина Маслач

Philip G. Zimbardo, Ebbe B. Ebbesen, Christina Maslach.

Focusing on Practical Applications of Principles of Attitude and Behavior Change. Из кники авторов: Influencing Attitudes and Changing Behavior, 1977, 2-е изд.

Примечание редактора. Исследования, посвященные изменению установок и поведения, проводятся, как правило, в контролируемой лабораторной обстановке. Лабораторный подход обладает множеством преимуществ

при теоретических изысканиях, поскольку он позволяет исследователю выделить основные переменные и изучать структуру каузальных связей между ними. Но что происходит, когда мы выходим за стены лаборатории и сталкиваемся с событиями реальной жизни? Насколько хорошо лабораторные модели позволяют предсказывать и объяснять результаты воздействия множества факторов, которые оказывают влияние на всех нас и в любое время? По мнению Зимбардо, Эббесен и Маслач теория и эксперимент пока не дают ответов на многие вопросы, которые встают при решении практических проблем. Тем не менее авторы статьи продемонстрировали, что изучение реальных попыток оказать влияние на установки и поведение также может дать ответы на некоторые из этих вопросов, показывая, какие методы пригодны, а какие непригодны в различных ситуациях.

Для получения конкретных практических иллюстраций того, как работают программы изменения установок и поведения, мы предлагаем вам рассмотреть вместе с нами следующий круг вопросов. Является ли «создание образа» *новым* подходом в рекламном бизнесе? В каком смысле можно назвать нашу систему образования фабрикой пропаганды?.. Как можно изменить предвзятое отношение конкретной женщины к определенной группе этнического меньшинства?.. Как можно включить потребность личности в свободе и самоутверждении в программу формирования убеждений?..

СОЗДАНИЕ ОБРАЗА, ИЛИ «УПАКОВКИ», ДЛЯ КОММУНИКАТОРА

Благодаря телевидению мы поняли, насколько широкое участие принимают рекламные агентства в проведении политических избирательных кампаний. Они изменяют стиль прически, одежды и речи кандидата так, чтобы он соответствовал образу, сформированному на основе опросов общественного мнения, рекомендаций советников и экспертов по средствам массовой информации. Такая стратегия формирования образа была впервые использована много лет назад. Чтобы изменить распространенное стереотипное мнение о Джоне Д. Рокфеллере, был нанят предприимчивый сотрудник рекламной фирмы (работавший под псевдонимом Айви Ли). Обычно Рокфеллера считали одним из разбогатевших за чужой счет баронов-разбойников. Требовалось создать совершенно противоположный образ — такой, чтобы он казался народу добросердечным джентльменом, склонным к филантропии. Стратегия была обманчиво простой: один из самых эффективных методов заключался в публикации фотографий и историй о том, как Рокфеллер раздает блестящие новенькие десятицентовики каждому встреченному им на улице ребенку. В наше время городским политикам приходится гораздо труднее, потому что им надо понравиться избирателям, принадлежащим к различным этническим группам. В связи с этим вспоминается телевизионный образ обходительного Джона Линдсея, бывшего мэра Нью-Йорка: во время прогулок он ел кнели, пиццу, польскую колбасу, грудинку, жареные бананы и овощи в кляре, заедая все это общеамериканскими хот-догами из закусочной Натана.

ОБРАЗОВАНИЕ: СКРЫТАЯ ПРОПАГАНДА ИСТЭБЛИШМЕНТА

Традиционно под *пропагандой* подразумевается попытка повлиять на общественное мнение и поведение людей с помощью использования специальной методики. Это определение сильно отличается от определения *образования,* целью которого также является изменение установок и поведения, но с помощью других средств — информации, доказательств, фактов и логических рассуждений. В идеальном смысле преподаватели учат студентов не тому, *что* они должны думать, а только тому, *как* думать. В этом смысле пропагандисты отличаются от преподавателей, поскольку они целенаправленно пытаются повлиять на взгляды, мысли и чувства людей, надеясь склонить их к принятию своей точки зрения.

Но не применяются ли в системе образования такие скрытые и тонкие формы навязывания мнений, что эти четкие различия стираются? Вспомните примеры из ваших учебников математики, подобранные для того, чтобы вы научились этой абсолютно объективной теоретической дисциплине. Содержанием большинства задач были покупка, продажа, найм, зарплата и подсчет процентов. Эти примеры являются не только отражением экономической системы капитализма, в которой происходит обучение, но и способствуют ее подсознательной легитимации. Для иллюстрации возьмем задачу на проценты, для решения которой необходимо разделить 60 на 90 и результат умножить на 100. «Джон хочет взять в долг 90 долларов, но Джо может одолжить ему только 60 долларов. Сколько процентов от желаемой суммы получит Джон?» Тем же арифметическим операциям можно было с таким же успехом научиться с помощью другой задачи, появление которой в американских учебниках, по-видимому, менее вероятно: «Джон зарабатывает в компании *X* 60 долларов в неделю. Эксперты в области медицины и здоровья пришли к общему мнению, что стоимость жизни для семьи из четырех человек составляет 90 долларов в неделю. Сколько процентов от зарплаты, соответствующей прожиточному минимуму, платит Джону компания *X?»*

Хотя такой пример может показаться натянутым, обратите внимание на жалобы представителей чернокожего населения на то, что в текстах и иллюстрациях учебников по всем предметам отсутствуют упоминания о фактах из негритянской истории, о негритянской культуре или даже о самом существовании чернокожего населения — за исключением тем рабства и обычаев примитивных

народов. Опуская эту информацию, учебники прививают чернокожим детям и детям, принадлежащим к другим меньшинствам, установки белого большинства, состоящие в том, что их раса и сами они как ее представители не имеют большого значения. Если внушение подобных мыслей не входит в задачи нашего образовательного процесса, то следует оценить влияние таких учебников и внести в них необходимые коррективы.

ПРЕДРАССУДКИ ВОКРУГ НАС

Расовые, этнические и религиозные предрассудки можно рассматривать как негативную оценку и отвержение индивида только из-за того, что он принадлежит к определенной группе. Если те, кого дискриминируют (а также и те, у кого есть предрассудки), страдают из-за этих предрассудков, то почему мы не можем с ними покончить? Эта проблема в течение многих лет беспокоит ученых, посвятивших свою жизнь социальным и гуманитарным наукам. Организация Объединенных Наций и Соединенные Штаты потратили миллионы долларов на *информационные* кампании. Их целью было изменить стереотипные мнения о группах этнических меньшинств, предоставить о них фактическую информацию и помочь людям узнать друг друга. Предполагалось, что в основе предрассудков лежит невежество и что ложные убеждения легко можно развеять, потому что каждый человек желает узнать правду. По всем имеющимся данным эффективность этих кампаний была невысокой.

В основе второго подхода к борьбе с предрассудками лежит предположение, что *контакт* или нахождение в непосредственной близости друг к другу способствуют тому, чтобы установки членов соответствующих групп стали более благоприятными. Например, можно отвезти класс, состоящий из белых учеников, на экскурсию в Гарлем или смешать представителей разных рас в жилом микрорайоне, летнем лагере, пехотной части или в одном классе.

Некоторые данные можно истолковать как свидетельство того, что пока контакт сохраняется, предрассудки могут ослабевать. Однако как только человек снова попадает в ситуацию, где его толерантные установки не подкрепляются общепринятыми нормами, он теряет свою недавно обретенную толерантность и скатывается обратно к старым привычкам — к предвзятому стилю мышления, речи и действий. В этой связи встают два основных вопроса: можно ли с помощью данной методики сразу же резко изменить установки и распространяются ли эти изменения на социальное окружение или группу, которые поддерживают старое поведение. Причиной уголовного рецидивизма и возврата к наркотикам «излеченных» наркоманов, по-видимому, является то, что «изменившиеся» индивиды попадают обратно в не изменившуюся социальную среду, где их новые установки и поведение не получают социальной поддержки. В таких лечебно-исправительных коммунах, как Сайнанон или Фонд Деланси в Сан-Франциско (для бывших заключенных, проституток и наркоманов), развивается новая философия изменения человека, основанная на том, чтобы *не* отправлять члена коммуны обратно в старую среду, если он хочет остаться в коммуне. Вернувшись к старым стимулам, нельзя ожидать, что они не вызовут старых реакций. Положив огурцы в банку с уксусом, нельзя ожидать, что они не станут маринованными.

Судите сами, достаточно ли для изменения предвзятых мнений лишь таких факторов, как информация и контакт. Обратимся к примеру «изучения случая», проведенного первокурсником колледжа, который пытался убедить домохозяйку средних лет в том, что у нее несостоятельные установки по отношению к пуэрториканцам, которые тогда (в 1954 году) только начинали заселять «ее» район — Юго-Восточный Бронкс. Эта женщина уже имела широкие контакты с пуэрториканцами, которые жили в одном с ней доме, посещали те же магазины, были владельцами некоторых из этих магазинов и дружили с ее дочерьми. Молодой человек выдвигает осмысленные, разумные аргументы в защиту общей установки толерантности и понимания проблем этой новой группы переселенцев, которая появилась в многонациональной Америке. При чтении расшифровки[1] обратите внимание не только на усилия студента, направленные на изменение установки женщины, но также и на способы, которыми женщина пользуется для укрепления своей позиции. Постарайтесь понять не только ее явные высказывания, в которых она выражает вполне разумную озабоченность, но и то, что стоит за ними. Женщина также поднимает разнообразные темы совсем другого содержания, особенно, когда студент ловит ее на непоследовательности. Создается впечатление, что за ее сознательной рациональностью таится нечто другое.

Интервьюер (Ф. Зимбардо) (И.): Вы живете в этом районе уже довольно много лет. Как вы считаете, произошли ли какие-либо изменения в составе жителей района?

---

[1] Расшифровка магнитофонной записи, сделанной Зимбардо в общественном центре одного из районов Нью-Йорка. Участники согласились побеседовать об условиях жизни в их районе и знали, что их слова записывают на магнитофон. Замечания других участников здесь опущены в целях экономии места. *(Примеч. авт.)*

Женщина (Ж.): Несомненно, произошли. Я живу в этом доме уже 21 год и могу сказать, что мне стыдно говорить людям, что я живу в этом районе. На самом деле стыдно.
Студент (С.): Почему же вам стыдно?
Ж.: Из-за того, что сделали из этого района пуэрториканцы.
С.: Что именно вы имеете в виду?
Ж.: Ну, начну с того, что они развели грязь. Во-вторых, язык, которым они пользуются, и в-третьих, потому что учителя тратят на них впустую по восемь часов в день, а как только детей отпускают домой, становится ясно, что ничего не получилось.
С.: Вы имеете в виду, что никогда не слышали таких плохих слов ни от кого другого, кроме пуэрториканцев?
Ж.: Конечно, слышала, но не так часто, как от них.
С.: Может быть, вы прислушиваетесь к тому, что говорят они, чаще, чем к тому, что говорят другие?
Ж.: Я ничего не могу с этим поделать, потому что на улицах их слишком много.
С.: Ну почему же слишком много?
Ж.: Совсем не обязательно, чтобы их было так много, они могли бы жить где-нибудь еще или собираться в другом месте. Но я считаю, что у нас здесь самый большой центр наркомании, потому что с этим никто не борется. Мы платим полицейским такие деньги, мы платим налоги, и разве сделано хоть что-нибудь?
С.: Что вы знаете о центрах наркомании? Вы говорите, что это *самый большой* центр наркомании. Вы знаете другие центры наркомании?..
Ж.: Я никогда не была в Пуэрто-Рико, поэтому я ничего не могу сказать о Пуэрто-Рико. Я живу в Бронксе и могу говорить только о том, что делается у нас.
С. *(перехватывает инициативу):* В Нью-Йорке и вообще в Соединенных Штатах самый высокий в мире уровень жизни. Такого нет в других местах; если человек попадает из места с низким уровнем жизни в место, где уровень жизни высокий...
Ж. *(перебивает):* Почему это у пуэрториканцев самые красивые машины, а тем не менее 90 % из них получают социальные пособия?
С.: Очень многие имеют машины, не имея много денег.
Ж.: Немногие. И среди них пуэрториканцев больше, чем людей любой другой расы...
С.: Почему вы считаете, что среди них пуэрториканцев больше, чем людей любой другой расы?
Ж.: Потому что я знакома с человеком, который работает в бюро помощи семьям (социальная служба); и больше всего пуэрториканцев. ...Уж они-то умеют каждые девять месяцев рожать детей.
С.: Так вы собираетесь осудить их за то, что они *рожают детей?*
Ж.: Зачем они заводят так много детей? *Их можно было бы осудить за то, что они рожают детей.* Они должны искать себе работу! Их полным-полно во всех больницах. Разве они знают, что детей надо водить к педиатру? Нет! Разве они знают, как надо воспитывать детей? Нет! Как они их воспитывают? Когда ребенку исполняется семь месяцев, он уже умеет пить пиво из жестянки!
С. *(перебивает):* Боже мой, люди... люди только что переехали сюда, сколько времени они живут в Соединенных Штатах? Какие возможности у них были?
Ж.: По мне, они и так живут здесь слишком долго.
С.: ...Только из-за того... что они пуэрториканцы или что-то в этом роде... Сколько лет назад еще существовала дискриминация евреев?
Ж.: Я ничего такого не знаю.
: С.: Вы ничего такого не знаете! Вы не знаете, как... евреи... Еврей тогда не мог поступить в юридический колледж или в любой подобный институт, ему нельзя было поступить в телефонную компанию Белла, его не принимали на работу... в очень многих местах.
Ж.: Это только слухи. Разве вы можете это доказать?
С.: Это не слухи, да, я могу это доказать. У меня есть родственники, которые пытались поступить в телефонную компанию Белла, но не смогли, потому что они евреи. У меня был... один из моих родственников окончил юридическую школу. Он был одним из первых евреев, кому удалось ее окончить.
Дочь (Д.): Тогда объясните нам, почему Бронкс так сильно опустился?
С.: Потому что он перенаселен?
Д.: Грязными латинос!
С.: Какие у вас основания называть их грязными латинос?
Д.: Еще какие основания!
Ж.: Во-первых, потому что они не знают, как воспитывать детей. Во-вторых, потому что у них *такая* низкая нравственность. В-третьих, известно, что они потребляют больше алкоголя, чем любая другая раса в мире. И в-четвертых, они больше всех курят марихуану.
С.: Кто пьет больше пива, чем ирландцы?
Ж.: А кто пытался застрелить президента, если не пуэрториканцы (ссылка на покушение на президента Трумэна, которое совершили пуэрториканские националисты)?
С.: А как насчет Джона Уилкса Бута, который совершил покушение на Авраама Линкольна, кто он был?
Ж.: Это было так давно! Возьмите газету и почитайте о проститутках. Кто этим занимается? Пуэрториканцы.
И.; Мы, кажется, скоро наговорим лишнего, поэтому давайте завершим дискуссию вашей точкой зрения на то, как можно было бы решить эту проблему.

Ж.: Ее можно решить, если опустить жетон в метро и отослать их всех обратно туда, откуда они приехали!

У студента были явно добрые намерения, и он очень старался поколебать антипуэрториканскую позицию женщины. Он приводил разумные аргументы, опровергал некоторые аргументы противника, приводил примеры того, как предрассудки коснулись лично его, и искренне считал, что предрассудки — это невежество, которое можно преодолеть, просто узнав получше своих нелюбимых соседей, независимо от их расы, религии или этнического происхождения. И каков же результат? Женщина продемонстрировала эффект «бумеранга», реагируя с еще более откровенной враждебностью и предвзятостью, чем вначале.

Бог вознаградит студента за его добрые намерения, но если они не подкреплены трезвыми психологическими знаниями, то с их помощью невозможно изменить установки этой женщины. Его ошибка состояла в том, что он не оценил, какую функцию выполняли эти установки в общей структуре ее психики, и принял ее реакции рационализации за рациональные утверждения. Когда он опровергал ее аргументы или прямо противопоставлял им доказательства обратного, то основным результатом было то, что она начинала нервничать... и проявляла все более открытую враждебность в течение всего интервью.

СВОБОДА ТОРГОВЛИ: СОГЛАСИТЬСЯ, ЧТОБЫ НЕ СОГЛАСИТЬСЯ

В основе описанных нами до сих пор подходов лежат опыт, метод проб и ошибок, клиническая интуиция, теория психоанализа, изобретательность, множество неявных предположений и поверхностное знание самых простых психологических принципов. Хотя некоторые из этих подходов успешно применяются, их успех зависит в большей степени от конкретного человека, использующего данную методику, или «упражняющегося в своем искусстве», чем от наличия разумной с точки зрения социальных наук основы. Однако когда такая основа имеется, управление поведением опирается на понимание каузальных связей, и его может осуществлять любой человек, поскольку эти связи точно сформулированы. Джакобо Варела (Jacob Varela, 1971) предложил управлять поведением с помощью практического, методичного применения принципов, выведенных из психологических теорий, а особенно — из результатов социально-психологических экспериментов.

При таком подходе с самого начала отвергаются два критических замечания, ограничивающие область применимости результатов лабораторных экспериментов: 1) о том, что нельзя экстраполировать то, что получено в лаборатории на реальный мир, потому что лабораторные испытуемые — это «участники поневоле», находящиеся в новой среде, которая во многом находится под контролем экспериментатора, и 2) о том, что лабораторные исследования редко длятся более часа, в то время как в реальной жизни нет таких ограничений по времени.

Вместо того чтобы настаивать на приближении лабораторных условий к условиям реальной жизни, сторонники этого подхода полагают, что поскольку эффективность лабораторных приемов в изменении установок доказана, то надо использовать их в реальной жизни. Если одного часа достаточно для того, чтобы убедить умного, а часто и критически настроенного испытуемого-старшекурсника, то этого времени должно хватить на изменение поведения среднего делового человека или кого-нибудь другого — если, конечно, будут применяться заранее спланированные, целенаправленные и сильнодействующие манипуляции, разработанные специально для аудитории-мишени.

Варела создал программу убеждения, соединив в ней некоторые основные психологические методики изменения установок. Затем по такой заранее подготовленной программе производится «обработка» конкретных индивидуумов, которые ответственны за принятие решений или придерживаются определенных установок или образ действий которых требуется изменить. Это могут быть люди, которые контролируют ресурсы и не хотят покупать ваш продукт, либо люди, которые не хотят предоставить вам или определенным группам меньшинств рабочие места или улучшить условия труда и жизни. Это могут быть люди с антисоциальным поведением, которое, возможно, вредит их собственному здоровью (например, преступники, насильники, наркоманы). Или это индивиды, которым необходима помощь, чтобы избавиться от фобий (например, боязни летать на самолете), навязчивых состояний или уладить личные семейные конфликты.

Подход основан на том, что для каждого конкретного человека подбирается индивидуальная программа изменения. В эту программу входит, во-первых, точная диагностика соответствующих текущих установок, убеждений и форм поведения этого человека. Затем предпринимаются систематические попытки воздействия на каждый из этих компонентов общей установки человека по отношению к данной проблеме.

Изменение установки методом последовательных приближений

Для изменения сильной системы установок и убеждений Варела предлагает стратегию последовательного приближения к цели. Согласно такой стратегии, сначала изменяют наиболее слабые элементы имеющейся установки. Затем каждый из элементов, имеющих более прочную основу, по очереди подвергается воздействию тактики изменения. Сначала определяют, насколько сильны чувства человека по различным аспектам данной проблемы. Для этого специально придумывают ряд

высказываний, которые находятся в диапазоне от высказывания, которое, возможно, будет принято человеком, до высказывания, которое, возможно, будет им отвергнуто. Эти высказывания можно спланировать на основе того, что человек говорил раньше, или с помощью анализа утверждений, с которыми этот человек, вероятно, согласился бы.

Затем каждое из этих высказываний незаметно вставляется в разговор с данным человеком, чтобы выяснить, насколько сильны его чувства по этому поводу. На основе такой оценочной информации разрабатывается шкала высказываний, градуированная по интенсивности вызываемых ими чувств. Пункты шкалы ранжируются от тех, которые человек принимает наиболее уверенно, к тем, которые он принимает, отвергает и отвергает наиболее уверенно. Диапазон высказываний, принимаемых человеком, называется *сферой принятия,* в то время как диапазон отвергнутых высказываний — *сферой неприятия...*

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ

СУПЕРПРОДАЖА

Некоторым людям для достижения профессионального успеха надо очень хорошо уметь применять принципы социальной психологии. Ниже приводятся некоторые из психологических принципов, которые использует человек, считающий себя суперпродавцом — Эд Макмэйхон.

Поразите их количеством

В телевизионной рекламе часто подчеркивается, что рекламируемый товар является «ведущей маркой», которую используют большинство врачей, или дантистов, или владельцев ресторанов, или разборчивых матерей. Помните куклу «Кэ-бидж Патч»? Только что никто даже не знал, что это такое, и вдруг она стала пользоваться большим спросом, чем билеты на матч «Супербоул». Среди прочего сыграл свою роль и тот факт, что все хотели ее купить, но ее было трудно достать. Когда всем вокруг требуется какой-нибудь продукт, мы тоже хотим его получить. Если приходится стоять в очереди за чем-нибудь, что нам, возможно, не достанется, то желание иметь эту вещь только возрастает.

Обращаясь к покупателю такого типа со словами: «Все с ума сходят по этому товару. Мы не можем держать его под прилавком», вы, возможно, делаете большой шаг на пути к тому, чтобы совершить торговую сделку.

Заставьте их почувствовать свою исключительность

Конечно, не все хотели купить куклу «Кэбидж Патч» или даже колыбель для домашних животных. Многие люди являются убежденными индивидуалистами, которые решительно не хотят именно того, чего хотят все остальные. Создайте такому человеку мотивацию и пробудите в нем желание купить, сказав, что он будет «первым человеком в отрасли, у которого есть такой продукт или процесс».

Как успешно завершить торговую сделку

- *«Вы хотите это купить? »*
- *«Так я разорю вас на эту вещь?»*
- *«Хотите, чтобы я выписал чек?»*
- *«Так мы договорились?»*
- *«Ну, что вы скажете?»*
- *«Хотите, я пошлю вам несколько экземпляров?»*

Вы только что прочли несколько великолепных примеров того, как не надо завершать переговоры о продаже. Почему? Вовсе не потому, что приведенные вопросы резкие или грубые, хотя некоторые из них именно таковы. Нет, они абсолютно не годятся для завершения сделки только потому, что на них можно ответить простым «нет», самым ненавистным словом в словаре продавца. Как известно любому торговому агенту, «нет» — это самый простой ответ для предполагаемого покупателя, а задавая приведенные выше вопросы, вы практически упрашиваете своего клиента просто сказать «нет». Если вы сами заставили потенциального покупателя сказать короткое «нет», то вы, скорее всего, проиграли.

Главное правило гласит: при завершении сделки никогда не задавайте заключительного вопроса, который подталкивает покупателя к тому, чтобы ответить «нет». Возможно, вы подумали, что это легче сказать, чем сделать. Как задать заключительный вопрос, не допускающий отрицательного ответа? Используйте правило «или», то есть задавайте вопросы, состоящие из нескольких положительных утверждений, соединенных союзом «или». Немного подумав и подготовившись, можно превратить почти любой заключительный вопрос в динамичное завершение сделки по правилу «или».

Вот несколько примеров:

- «Как вы предпочитаете заплатить — наличными, кредитной карточкой или чеком?»
- «На чье имя выписать чек на этот товар — на имя компании или лично на ваше?»
- «Вы хотите, чтобы товар доставили срочно или вас больше устраивают наши обычные сроки доставки — две недели?»
- «Вы заказываете серый цвет или коричневый?»
- «Что вас больше устраивает — большой мощный двигатель или маленький, но экономичный?»
- «Вы хотите начать с одного экземпляра или воспользуетесь скидкой, которую мы предлагаем, начиная с шести?»
- «Вас полностью удовлетворяет то, что я рассказал, или перед тем, как вы сделаете заказ, дать вам дополнительную информацию?»

У всех этих вопросов есть два общих существенных признака. Они касаются того, каким образом потенциальный покупатель собирается покупать, и не предполагают слова «нет» в качестве ответа. Не надо быть специалистом по семантике, чтобы увидеть большую разницу между вопросом «Как насчет покупки?» и вопросами типа «или».

На вопросы из первого списка тяжелым грузом давит возможность отрицательного ответа, в то время как вопросы из второго списка излучают уверенность, которая делает получение ежемесячных комиссионных еще приятнее.

Из книги: *McMahon* f. Ed McMahon's Superselling. — New York: Prentice Hall Press, 1989.

Получив сведения о том, как человек относится к проблеме в целом и насколько его волнуют отдельные ее аспекты, другое лицо (не то, которое собирало начальную информацию о широте взглядов) приступает к осуществлению второй части программы изменения. Характерная задача этого этапа заключается в том, чтобы вызвать у человека-мишени *реактивное сопротивление.*

Согласно созданной Джеком Брэмом теории реактивного сопротивления, «как правило, человек воспринимает попытки повлиять на него при коммуникации как угрозу свободе принимать самостоятельные решения» (Brehm, 1966, p. 94). Продуманная манипуляция установками, проводимая методом «от противного», называется также «эффектом Марка Антония». С помощью изобретательного применения эффекта реактивного сопротивления можно заставить человека не согласиться с высказываниями, с которыми он обычно соглашается, и согласиться с высказываниями, с которыми он прежде не согласился бы. Лицо, которое занимается изменением установки, просто намекает, что человек не вполне свободен принимать самостоятельные решения. Реактивное со-

противление можно вызвать, высказывая утверждения, с которыми человек был прежде согласен, но формулируя их с использованием выражений типа «Не вызывает сомнений, что...», «Вы должны с этим согласиться...», «Всегда бывает так, что...» и так далее. Вызванная этим реакция приводит к тому, что человек не полностью соглашается со столь решительными утверждениями и таким образом ослабляет поддержку своей первоначальной позиции. Затем лицо, которое занимается изменением установки, продолжает в том же духе, резко не соглашаясь с высказываниями из сферы неприятия человека («Никоим образом нельзя согласиться с тем, что...»)! Чтобы сохранить свободу иметь собственное мнение, человек-мишень продолжает не соглашаться с утверждениями убеждающего его лица и, таким образом, соглашается с элементом установки, который раньше резко отвергал.

После этого вся структура установки изменяет свою направленность, и сопротивление изменениям существенно ослабляется. Лицо, которое занимается изменением установки, окончательно подкрепляет каждое из утверждений, с которыми человек не согласен, и как бы «склоняется» к его мнению. Человеку, установку которого пытаются изменить, кажется, что это он повлиял на своего собеседника. Если задача состоит в том, чтобы человек-мишень более оптимистично и положительно смотрел на вопрос (или проблему), то расширяется сфера принятия. Если задача в том, чтобы выработать более негативное отношение к вопросу (такому, например, как употребление наркотиков), то это делается путем расширения сферы неприятия.

Давайте рассмотрим этот подход на практическом примере. В этом примере цель оптового продавца состоит в том, чтобы хозяин розничного магазина перестал покупать товар у его конкурента и был готов заплатить по новым счетам — догадайтесь кому.

Клиент часто покупал товар у компании *А,* которая имеет отличную репутацию и продает высококачественные товары по разумным ценам, предоставляя выгодные условия оплаты. Однако эта компания редко выпускает новые модели и не предоставляет покупателям эксклюзивных прав. Последний пункт не устраивает многих розничных торговцев, которым не нравится видеть такой же, как у них, товар в самых дешевых магазинах, находящихся в районах, где живут представители низшего класса.

Продавец методично манипулирует первоначальными установками клиента по отношению к компании-конкуренту, используя в своих целях реактивное сопротивление и подкрепление. Ниже приводится пример применения подобной методики.

- (-3) Компания *А* предоставляет эксклюзивные права. Продавец *(сообщает, что ему понравился стиль товаров в магазине клиента, и спрашивает, кто их создал — наверное, компания А?).* Правда? Вам повезло, что это сделано *только* для вас!

Розничный торговец. Нет, они не предоставляют эксклюзивных прав.

- (-2) Компания *А* часто меняет стиль товара.

Продавец *(явно защищая компанию А).* Вы правы, это очень плохо, но, по крайней мере, они часто меняют дизайн.

Розничный торговец. К сожалению, я не могу с вами согласиться, они делают это редко.

- (-1) Компания *А* поставляет товар очень регулярно. Продавец. Даже если это так (а я вам верю), вы не можете не согласиться, что они компенсируют это тем, что поставляют товар регулярно и быстро.

Розничный торговец. Здесь вы как раз ошибаетесь, они доставляют его не так уж быстро и часто нарушают график поставок.

- (+1) Компания *А* предоставляет хорошую рекламную поддержку. Продавец. Я не ожидал этого услышать, но судя по тому, что я знаю о

других компаниях, компания *А* оказывает хорошую рекламную поддержку.

Розничный торговец *(не полностью соглашаясь с утверждением, с которым прежде согласился бы).* Ну да, иногда они это делают, но если вы считаете, что всегда, то вы не правы.

- (+2) Компания *А* предоставляет очень благоприятные условия. Продавец. Вы, конечно, знаете это лучше меня, но я слышал, что компания *А* предлагает *несомненно* самые благоприятные условия платежа.

Розничный торговец. Я не знаю, откуда у вас эта информация, но по этому вопросу есть некоторые сомнения; их условия благоприятны для них самих, но не всегда благоприятны для владельца небольшого магазина.

- (+3) Компания *А* очень ответственная фирма. (Это «самое приемлемое» утверждение, которое надо модифицировать.) Продавец. Возможно, вы и правы, я никогда не думал об этом с такой

точки зрения, но я уверен, что вы *не можете не согласиться* с тем, что компания *А* очень ответственный партнер.

Розничный торговец (в *действительности был один случай необязательности компании А).* Вовсе нет! Они *раньше* были очень обязательной фирмой, но теперь это уже не так!

Таким образом, клиент теперь не только подведен к тому, чтобы купить у конкурента и нарушить верность старым поставщикам. Вполне вероятно, что, подвергшись такой общей обработке, клиент станет постоянным покупателем у своего нового поставщика, поскольку его не заставляли ничего покупать. Наоборот, продавцы вели себя внимательно и доброжелательно, оказывали поддержку,

интересовались мнением клиента, в ущерб себе говорили комплименты своим соперникам — и позволили клиенту выполнить большую часть работы по убеждению самого себя.

ЛИТЕРАТУРА

Brehm J. W. A theory of psychological reactance. — New York: Academic Press, 1966.

Varela J. A. Psychological solutions to social problems: An introduction to social technology. — New York: Academic Press, 1971.

КОГДА ПРОРОЧЕСТВО НЕ ИСПОЛНЯЕТСЯ

Леон Фестингер, Генри Рикен, Стэнли Шехтер

Leon Festinger, Henry W. Riecken, Stanley Schachter. When Prophecy Fails. — Minneapolis, Minn.: University of Minnesota Press, 1956.

Примечание редактора. Теория когнитивного диссонанса, разработанная Фестингером, является одной из наиболее влиятельных теоретических моделей изменения установок и поведения. Фестингер утверждал, что можно уменьшить несоответствие между установками и поведением, изменив установки так, чтобы они соответствовали поведению. То есть он предложил гипотезу, противоположную традиционным представлениям, согласно которым поведение всегда определяется установками, и поэтому изменение установок предшествует изменению поведения.

Хотя многие гипотезы теории когнитивного диссонанса были проверены с помощью тщательно поставленных экспериментов, одно из классических исследований касалось необычной реальной жизненной ситуации. Некая женщина объявила, что ее город будет уничтожен наводнением, которое произойдет в определенный день. Она утверждала, что предсказала это, получив несколько посланий от инопланетян. Психологов, исследующих диссонанс, в этой ситуации заинтересовало то, что эта женщина и ее последователи публично заявили о своей вере в грядущую катастрофу, для которой было назначено вполне определенное время. Что станет с системами убеждений этих людей, когда, как предполагали ученые, предрекаемое событие не произойдет? Как они разрешат диссонанс между приверженностью своей вере и фактами, свидетельствующими, что их вера была ошибочной? Чтобы исследовать эти вопросы, ученые стали членами группы верующих. Таким образом они могли наблюдать за всем, что происходило до назначенной даты наводнения и после того, как пророчество не сбылось. В своей статье Фестингер, Рикен и Шехтер описывают реакцию верующих на неисполнение пророчества и анализируют ее с точки зрения теории когнитивного диссонанса.

Тяжело изменить человека, имеющего убеждения. Если вы скажете ему, что не согласны, он от вас отвернется. Если вы покажете ему цифры или факты, он усомнится в ваших источниках информации. Если вы обратитесь к логике, он не поймет смысла ваших рассуждений. Нам известны разнообразные и оригинальные способы защиты убеждений, с помощью которых людям удается сохранить эти убеждения в целости, несмотря на самые яростные нападки.

Но находчивость человека позволяет ему не только лишь защищать свои убеждения. Предположим, что индивид от всего сердца во что-то верит; предположим далее, что он предан этой вере и из-за нее предпринял необратимые действия; наконец, предположим, что ему предоставлены доказательства, недвусмысленные и неоспоримые доказательства того, что его вера ложная, — что тогда произойдет? Часто случается, что индивид выходит из такой ситуации не только не поколебленным, но даже еще более уверенным в истинности своих убеждений, чем прежде. Он может даже начать с новым пылом убеждать и обращать других людей в свою веру.

Почему верующие так реагируют на факты, противоречащие вере? Давайте начнем с формулировки условий, при которых можно ожидать, что за событием, опровергающим веру, последует увеличение преданности ей? Существуют пять таких условий.

1. Вера должна быть глубокой и отражаться на действиях или поведении верующего.
2. Верующий должен посвятить себя своей вере; это означает, что ради нее он предпринял какие-то важные необратимые действия. Как правило, чем большее значение имеют такие действия и чем труднее аннулировать их последствия, тем сильнее преданность индивида своей вере.
3. Вера должна быть достаточно конкретной и в достаточной степени связанной с реальным миром, так, чтобы ее несостоятельность могла быть недвусмысленно доказана фактическими событиями.
4. Должны произойти события, неоспоримо опровергающие веру, и верующий должен их признать.

Первые два условия определяют обстоятельства, которые делают веру стойкой к изменению. Третье и четвертое условия, напротив, касаются обстоятельств, которые оказывают на верующего сильное давление, заставляя его отказаться от веры. Не исключено, конечно, что человек, даже глубоко убежденный в своей вере, может отказаться от нее перед лицом событий, неоспоримо ее опровергающих. Поэтому мы должны сформулировать пятое условие, определяющее обстоятельства, при которых вера будет сохраняться с новым пылом.

5. Верующий должен иметь социальную поддержку. Маловероятно, что один изолированный верующий может выстоять перед лицом таких опровергающих веру доказательств, о которых мы уже говорили. Однако если верующий является членом группы убежденных людей, которые могут поддерживать друг друга, то можно ожидать, что вера сохранится, а верующие будут пытаться проповедовать

или убеждать людей, не принадлежащих к этой группе, в том, что их вера истинная.

Эти пять условий указывают на обстоятельства, при наличии которых вслед за опровержением можно ожидать возрастания активности верующих по обращению в свою веру. Сформулировав такой набор условий, мы должны позаботиться о том, чтобы найти данные, которые позволили бы проверить гипотезу о возрастании активности верующих по обращению в свою веру после противоречащих ей событий. К счастью, на протяжении человеческой истории много раз возникали и возникают социальные движения, которые адекватно удовлетворяют нашим условиям — это сектантские или мессианские движения. Один из современных вариантов такого движения послужил основой для данного исследования.

* * *

Почему, после того как предсказание не исполняется, происходит возрастание активности верующих по обращению в свою веру? Как это можно объяснить и от каких факторов зависит, произойдет это или нет? Для нашего объяснения мы введем понятия консонанса и диссонанса. Диссонанс и консонанс — это отношения между когнитивными компонентами — то есть между мнениями, убеждениями, знаниями об окружающей среде и осознанием своих собственных действий и чувств. Два мнения, или убеждения, или представления находятся в диссонансе друг с другом, если они не соответствуют друг другу — то есть если они несовместимы или, если рассматривать только эти два элемента, один из них не следует из другого. Например, если курильщик верит, что курение вредит его здоровью, то это мнение диссонантно с осознанием того, что он продолжает курить.

Диссонанс вызывает дискомфорт, и, соответственно, человек делает попытки уменьшить диссонанс. Существуют три способа уменьшения диссонанса. Человек может попытаться изменить некоторые из своих убеждений, мнений или видов поведения, из-за которых возник диссонанс; получить новую информацию или принять взгляды, которые приведут к возрастанию существующего консонанса, и таким образом уменьшить общий диссонанс, забыть о важности тех когнитивных элементов, которые находятся в отношениях диссонанса, или ослабить их. Для того чтобы эти попытки были успешными, они должны встретить поддержку со стороны либо физической, либо социальной среды. В отсутствие такой поддержки самые решительные попытки уменьшить диссонанс могут оказаться тщетными.

Тогда в каком же состоянии, с точки зрения нашей теории, находится верующий индивид на том этапе мессианского движения, который предшествует противоречащим вере событиям? Он глубоко верит в пророчество (например, что Христос вернется на землю), и эту веру поддерживают другие участники движения. В процессе подготовки к предсказанному событию он развивает большую активность, которая полностью соответствует его вере. Другими словами, на этом этапе большинство отношений между когнитивными элементами, касающимися веры, являются консонантными.

Какое же влияние на верующего оказывает противоречащее вере событие или тот неоспоримый факт, что предсказание было ложным? Такое событие вносит значительный и болезненный диссонанс в когнитивную систему верующего. Тот факт, что предсказанные события не произошли, диссонирует с сохраняющейся верой в предсказание и остальную идеологию, центральным элементом которой было это предсказание. Неисполнение пророчества диссонирует также со всеми действиями, которые совершил верующий, готовясь к тому, что оно сбудется. Сила диссонанса будет, конечно, зависеть от значения веры для индивида и от масштаба его подготовительной активности.

В движениях рассматриваемого нами типа центральный элемент веры и сопутствующая ему идеология обычно имеют решающее значение в жизни верующих, и поэтому возникающий диссонанс очень силен — и вызывает болезненные переживания. Следовательно, надо ожидать, что верующие будут предпринимать решительные попытки устранить диссонанс или, по крайней мере, уменьшить его силу. Как они могут это сделать? Диссонанс был бы в основном устранен, если бы они отказались от веры, которая не получила подтверждения, прекратили действия, служившие подготовкой к исполнению предсказания, и вернулись к своей обычной жизни. На практике такая схема иногда осуществляется. Но часто поведение бывает так сильно связано с системой веры, что для верующего предпочтительнее любой другой образ действий. Может оказаться, что переносить диссонанс менее болезненно, чем отказаться от веры и признать свою ошибку. В таком случае невозможно избавиться от диссонанса, отказавшись от веры.

Другой способ уменьшения диссонанса или его полного устранения состоит в том, чтобы участники движения сумели закрыть глаза на тот факт, что предсказание не сбылось. Но большинство людей, в том числе и участники подобных движений, соприкасаются с реальностью и не могут просто вычеркнуть из своего сознания такой недвусмысленный и неоспоримый факт. Однако они могут попытаться игнорировать его, и

обычно так и делают. Они могут убедить себя, что дата была определена неправильно, и предсказание все же сбудется через какое-то время; они могут даже назначить новую дату. Верующие могут

попытаться найти разумные объяснения неисполнения пророчества, часто проявляя при этом большую изобретательность. С помощью рационализации можно несколько уменьшить диссонанс, но чтобы рационализация полностью выполнила свою задачу и объяснение или ревизия идеологии казались истинными, необходима поддержка других людей. К счастью, разочаровавшийся верующий обычно может обратиться к другим участникам того же движения, которые находятся в столь же трудном положении и испытывают такой же диссонанс, который им необходимо снизить. Поэтому новое объяснение получит поддержку, и участники движения смогут несколько оправиться от шока, вызванного неисполнением пророчества.

Каково бы ни было объяснение, одного его недостаточно. Диссонанс слишком силен, и, хотя верующие могут пытаться скрывать это даже от самих себя, они все равно знают, что пророчество было ложным, а все их приготовления — напрасными. Невозможно полностью устранить диссонанс путем отрицания факта неисполнения пророчества или рационализации. Тем не менее существует способ уменьшения остаточного диссонанса. *Если можно убедить большое количество людей в том, что система веры верна, то она, очевидно, должна быть верной, несмотря ни на что.* Именно по этой причине вслед за событиями, противоречащими вере, наблюдается возрастание активности верующих по обращению в свою веру. Если проповедническая деятельность окажется успешной, то, собрав еще больше последователей и окружив себя сторонниками, верующий уменьшает диссонанс до такого уровня, когда он может с ним жить.

Объяснив таким образом, почему после событий, противоречащих вере, активность верующих по обращению в свою веру возрастает, мы стали искать современный пример несбывшегося пророчества. Чтобы провести эмпирическую проверку нашего объяснения, нам нужен был пример, который можно было бы наблюдать с достаточно близкого расстояния.

Однажды в конце сентября газета «Геральд» в Лэйк-Сити поместила на последней странице две колонки с подзаголовками: *«Пророчество с другой планеты. Клэрион призывает горожан: Спасайтесь от наводнения. Нас затопит 21 декабря. Жительница пригорода разговаривает с космосом».* В тексте статьи излагались следующие факты.

По словам домохозяйки из пригорода Лэйк-Сити, незадолго до рассвета 21 декабря озеро Грэйт Лэйк затопит город, и он будет уничтожен наводнением. Миссис Мэриэн Кич, проживающая в доме 847 на Уэст-Скул-Стрит, говорит, что это не ее собственное пророчество. Она говорит, что это основное содержание множества посланий, которые она записала бессознательно, когда ее рукой водила внешняя сила... Как считает миссис Кич, эти сообщения посланы ей высшими существами с планеты, которая называется Клэрион. Эти существа посещают землю на так называемых летающих тарелках. Во время своих посещений они наблюдали линии разлома в земной коре, которые являются предвестниками потопа. Миссис Кич сообщает, что ей сказано, что область наводнения распространится и образует внутреннее море, простирающееся от Полярного круга до Мексиканского залива. В то же самое время, говорит она, произойдет катаклизм, в результате которого будет затоплено западное побережье от Сиэтла, штат Вашингтон, до Чили в Южной Америке.

Поскольку заявление миссис Кич являлось конкретным предсказанием вполне определенного события, поскольку она, по крайней мере публично, высказала свою веру в это событие и поскольку она была явно в какой-то степени заинтересована в том, чтобы проинформировать о нем более широкую публику, нам показалось, что такая ситуация дает возможность провести «полевую» проверку теоретических идей, с которыми читатель уже ознакомлен. Поэтому в начале октября авторы присоединились к группе миссис Кич и находились в постоянном контакте с ее членами в течение всего времени, когда происходили описанные далее события.

Примерно за девять месяцев до появления газетной статьи Мэриэн Кич начала получать методом «автоматического письма» послания от существ, которые сообщили, что живут в другой солнечной системе и поручили ей в качестве их представителя предупредить жителей Земли о грядущем катаклизме. Миссис Кич рассказала об этих посланиях многим своим друзьям и знакомым и к началу сентября собрала вокруг себя небольшую группу последователей. Среди них был доктор Томас Армстронг — врач, живший в университетском городке в соседнем штате. Д-р Армстронг распространил эти сведения среди группы студентов (которая называлась «Искатели»), регулярно собиравшихся у него дома для обсуждения проблем духовного развития и космологии. Д-р Армстронг и его жена также часто ездили в Лэйк-Сити и посещали там собрания
группы миссис Кич.

В течение осенних месяцев группы в Лэйк-Сити и в Колледжвилле провели ряд собраний, на которых обсуждали полученные из космоса наставления и готовили себя к спасению от потопа. По мере приближения 21 декабря некоторые члены групп оставили работу, другие раздали
свое имущество и почти все сделали публичные заявления о своих убеждениях. В сентябре д-р Армстронг подготовил для прессы два сообщения о предсказании потопа, хотя сама миссис Кич не

стремилась к гласности и дала только одно интервью корреспонденту из Лэйк-Сити, который приехал к ней после того, как увидел один из пресс-релизов д-ра Армстронга. Не считая этого интервью, проповедническая деятельность миссис Кич ограничивалась кругом ее друзей и знакомых, а д-р Армстронг фактически свел свою деятельность только к группе «Искатели». В течение октября и ноября как в Колледжвилле, так и в Лэйк-Сити проводилась политика все более строгой секретности, которой окружались воззрения и деятельность верующих.

Между 16 декабря и ранним утром 21 декабря на дом миссис Кич обрушилась лавина телефонных звонков, и к нему устремился постоянный поток посетителей, которые приходили за информацией или даже хотели, чтобы их обратили в веру. На телефонные звонки репортеров следовал короткий и категоричный ответ: «Комментариев не будет». Посетителям, которыми были в основном потенциальные новообращенные, оказывалось самое поверхностное внимание, и верующие делали лишь отдельные попытки объяснить вопрошающим свои воззрения.

К вечеру 20 декабря — накануне предсказанного потопа — шум в доме несколько стих, и верующие начали последние приготовления к спасению. В это утро миссис Кич получила новое послание. В нем группе было велено быть готовыми к встрече пришельца, который лоявится *в* полночь и проводит их на приземлившуюся летающую тарелку. Она унесет их от наводнения в безопасное место, по-видимому, в другую солнечную систему. *С* самого вечера десять верующих из Лэйк-Сити и Кол-леджвилла начали готовиться к отъезду. Во-первых, они прорепетировали ритуал, через который должны будут пройти в полночь, когда появится их сопровождающий. Д-р Армстронг должен был выступать *в* роли часового, который впустит его в дом после того, как удостоверится в личности гостя. Группа тщательно прорепетировала ритуальные действия, которыми она должна была приветствовать неземного гостя, и пароли, которые они должны были сообщить при посадке на борт летающей тарелки. Во-вторых, верующие избавились от всех металлических предметов, которые носили на себе. Послания из космоса не оставили ни у кого сомнений в том, что было бы чрезвычайно опасно путешествовать на летающей тарелке, нося на себе или имея с собой любые металлические вещи, и все члены группы старательно выполнили этот приказ, оставив лишь металлические пломбы в зубах.

НОВОСТИ ПСИХОЛОГИИ

ТЕОРИЯ ДИССОНАНСА И ЭКОНОМИЯ ВОДЫ

Эллиот Аронсон и его студенты Рут Ти-бодо и Крис Дикерсон применили теорию диссонанса для решения проблемы экономии воды. Теория диссонанса утверждает, что диссонанс возникает в ситуациях, когда человек на практике не делает того, что проповедует, поскольку такие ситуации противоречат его Я-концепции, согласно которой он — принципиальный человек, у которого слово не расходится с делом. Что делает человек, чтобы уменьшить диссонанс? Он принимает решение изменить свое поведение в соответствии со своими высказываниями, чтобы практические действия совпадали с тем, что он проповедует. В центральной Калифорнии постоянно ощущается нехватка воды. В университете Санта-Круз, где преподает Аронсон, давно уже думают над тем, как приучить студентов экономить воду. Исследователи решили использовать теорию диссонанса для того, чтобы заставить студентов не пользоваться душем слишком долго. В проведенном ими эксперименте женщины-экспериментаторы обращались к студенткам, которые только что закончили спортивную тренировку и собирались принять душ. В плане эксперимента предусматривалось варьирование степени ответственности и внимания, которое студентки уделяли вопросу экономии воды.

Чтобы создать условия высокой ответственности, студентку спрашивали, не хочет ли она подписать листовку, агитирующую за экономию воды в здании спорткомплекса. Ей объясняли, что листовка будет

демонстрироваться на плакате, и показывали образец плаката. Текст листовки гласил: «Не задерживайся под душем. Выключай воду, пока намыливаешься. Раз я могу это делать, значит, можешь и ты!» После того как студентка подписывала листовку, исследователь благодарила ее за потраченное время. Студентка шла в душевую, где женщина-наблюдатель (незаметно для студентки) замеряла время, в течение которого она принимала душ. В условиях низкой ответственности студенткам показывали листовку, но не просили ее подписывать.

Чтобы создать условия повышенного внимания, исследователь просила студентку ответить на вопросы анкеты по проблеме экономии воды. Вопросы были составлены так, чтобы студентка осознала свое положительное отношение к экономии воды и тот факт, что она иногда тратит воду расточительно. Например, всегда ли она помнит о том, что надо выключить воду, пока намыливаешься или наносишь на голову шампунь, и всегда ли принимает душ как можно быстрее? В условиях отсутствия внимания студенткам не напоминали об их расточительном поведении в прошлом.

Результаты исследования показывают, что когда студентки подписывали листовку, агитирующую не пользоваться душем слишком долго, и, кроме того, им напоминали об их поведении в прошлом, то они принимали душ быстрее всего и более систематически выключали воду на то время, пока намыливались.

По материалам *E. Aronson*

Последние десять минут перед наступлением полуночи члены группы, собравшейся в гостиной миссис Кич, испытывали сильное напряжение. Им оставалось только сидеть и ждать, держа пальто на коленях.

В тишине громко тикали двое часов, одни из которых на 10 минут спешили по сравнению с другими. Когда часы, которые шли вперед, показали 12:05, кто-то сделал вслух замечание по поводу времени. Хор голосов ответил, что полночь еще не наступила. Один из членов группы подтвердил, что правильное время показывают отстающие часы; он сам поставил их только сегодня днем. Они показывали без четырех минут полночь.

Эти четыре минуты прошли в полном молчании, которое было прервано лишь один раз. Когда часы (отставшие) на каминной полке показали, что до появления сопровождающего с летающей тарелки оставалась одна минута, миссис Кич воскликнула неестественным высоким голосом: «Все идет как

положено!» Часы пробили двенадцать раз,' и каждый удар звучал мучительно ясно в напряженной тишине ожидания. Верующие сидели неподвижно.
По мере того как шли минуты, можно было бы ожидать какой-либо видимой реакции. Полночь наступила и прошла, и ничего не случилось. Сам потоп должен был начаться менее чем через семь часов. Но реакции сидевших в комнате людей внешне не представляли собой ничего особенного. Никто не разговаривал и не издавал никаких звуков. Люди сидели так же спокойно, их лица будто окаменели и ничего не выражали. Постепенно в группе воцарилась тягостная атмосфера отчаяния/и замешательства. Ее члены перепроверили предсказание и соответствующие послания. Д-р Армстронг и миссис Кич повторили много раз, что продолжают верить. Верующие обдумывали свое затруднительное положение и одно за другим отвергали различные объяснения, находя их неудовлетворительными. В какой-то момент, около четырех часов утра, миссис Кич разрыдалась и стала горько плакать. Она знала, всхлипывала она, что есть люди, которые начинают сомневаться, но группа должна осветить путь для тех, кто нуждается в этом больше всего, и ее члены должны сплотиться. Остальные верующие также стали терять спокойствие. Все они были явно потрясены, и многие были готовы расплакаться. Было уже почти 4:30 утра, а группа так и не придумала способа трактовки события, противоречащего вере. К этому времени большинство членов группы открыто говорили о том, что сопровождающий не явился в полночь. Казалось, что группа близка к распаду.
Но такая атмосфера царила недолго. Примерно в 4:45 утра миссис Кич попросила у всех внимания, объявив, что она только что получила послание. Затем она торжественно прочла вслух следующие строки: «По сей день установлено, что есть лишь один Бог на Земле, и Он среди вас, и его рукой начертаны эти слова. И могуче слово Господне — и словом его вы были спасены — ибо от неминуемой смерти вы были избавлены, и никогда еще такая сила не проливалась на Землю. Никогда еще с начала времен не было на этой Земле такой Божьей силы и света, какие сейчас озаряют эту комнату, и свет и сила, пролитые на эту комнату, сейчас растекаются по всей Земле. И Бог ваш говорил устами двоих, находящихся в этих стенах, и возвестил, что он велит вам делать».
Это послание было выслушано с энтузиазмом. Оно давало адекватное и даже красивое объяснение неисполнения пророчества. Катаклизм был отменен. Небольшая группа, прождав всю ночь, распространила вокруг себя столько света, что Бог спас от гибели весь мир.
Атмосфера в группе резко изменилась, как и поведение ее членов. Через несколько минут после чтения послания, объяснявшего неисполнение пророчества, миссис Кич получила еще одно послание, в котором ей велели предать объяснение гласности. Она взяла телефонную трубку и начала набирать номер редакции газеты. Пока она ждала соединения, кто-то спросил: «Мэриэн, ты в первый раз сама звонишь в газету?» Она сразу же ответила: «О да, я звоню им в первый раз. Раньше мне было нечего им сказать, но теперь я чувствую, что это крайне необходимо». Все члены группы испытывали такие же чувства, потому что все ощущали острую необходимость что-то делать. Как только Мэриэн закончила свой телефонный разговор, остальные члены группы по очереди стали звонить в газеты, на телеграф, на радиостанции и в редакции журналов, чтобы передать объяснение, почему не будет потопа. Желая распространить эти сведения быстро и широко, верующие теперь предали гласности вещи, которые до сих пор были окутаны полной секретностью. Хотя лишь несколько часов тому назад они сторонились газетных репортеров и болезненно воспринимали внимание прессы, теперь они активно искали гласности. В течение остатка дня 21 декабря верующие охотно выступали перед микрофонами, свободно беседовали с репортерами и с энтузиазмом проповедовали перед посетителями и людьми, обращавшимися с вопросами по телефону. В последующие дни они делали новые попытки привлечь к себе внимание. Миссис Кич предсказала еще одно посещение пришельцев и пригласила журналистов присутствовать при этом событии. Как и другие группы сектантов, ранее ожидавших второго пришествия, эта группа тоже реагировала на противоречащее вере событие, твердо придерживаясь своих убеждений и удвоив усилия по привлечению новообращенных. Верующие в Лэйк-Сити явно продемонстрировали предсказанную нашей теорией реакцию на событие, опровергающее веру.
Среди членов группы в Колледжвилле, которые не приехали в Лэйк-Сити к моменту предполагаемого наводнения, события приняли совсем
другой оборот. Большинство членов группы были студенты, которые поехали на рождественские каникулы домой. Все, кроме двух человек, провели 20 и 21 декабря в изоляции друг от друга и в окружении неверующих. Эти одиночные верующие реагировали на неисполнение пророчества совершенно не так, как их товарищи из Лэйк-Сити. Вместо того чтобы оправиться от шока, первоначально вызванного разочарованием, они либо полностью отказались от своей веры, либо их убежденность существенно ослабела. Среди членов группы «Искатели», оставшихся дома, не было всплеска проповеднической активности даже после того, как им сообщили о послании, объясняющем

неисполнение пророчества. В двух случаях имело место даже обратное явление, когда индивиды пытались скрыть свое членство в группе «Искатели». Таким образом, большинство членов колледжвилльской группы пытались уменьшить диссонанс, вызванный неисполнением пророчества, отказавшись от своих убеждений, в то время как в Лэйк-Сити члены группы твердо держались своей веры и для поддержки пытались создать кружок верующих.

***

Задание 2.1

ВЛИЯНИЕ НА УСТАНОВКИ

Это задание должно помочь вам исследовать влияние группового обсуждения на формирование и изменение конкретной установки. В основе вашего исследования будут лежать либо точка зрения человека, активно участвующего в обсуждении, либо точка зрения пассивного слушателя. Пусть ваш руководитель разделит студентов на две группы — участников обсуждения и наблюдателей — и назначит конкретную тему для дискуссии. После окончания обсуждения ответьте на следующие вопросы.

1. Какая тема обсуждалась?
2. Кем были вы — участником дискуссии или наблюдателем?
3. Оцените установки участников дискуссии, заполнив форму, показанную *в* табл. 2.1. Начните с составления списка имен участников обсуждения, поместив их в левый столбец. Затем укажите, какую позицию отстаивал каждый из них (обведите кружком «за» или «против»). Наконец, оцените каждого участника с точки зрения того, насколько, по вашему мнению, искренне он верил в защищаемую позицию. Шкала оценки имеет диапазон от 1 (совсем не верил) до 7 (твердо верил). Обведите кружком соответствующую оценку.

Таблица 2.1

Участник дискуссии	Отстаиваемая позиция	Искренность веры в отстаиваемую позицию						
		Совсем не верил					Твердо верил	
1	«за» «против»	1	2	3	4	5	6	7
2	«за» «против»	1	2	3	4	5	6	7
3	«за» «против»	1	2	3	4	5	6	7
4	«за» «против»	1	2	3	4	5	6	7
5	«за» «против»	1	2	3	4	5	6	7
6	«за» «против»	1	2	3	4	5	6	7
7	«за» «против»	1	2	3	4	5	6	7
8	«за» «против»	1	2	3	4	5	6	7
9	«за» «против»	1	2	3	4	5	6	7
10	«за» «против»	1	2	3	4	5	6	7

4. На чем вы основывались, выставляя оценки? Как вы пришли к выводу, что участники дискуссии на самом деле верили или не верили в то, что утверждали?
5. Как бы вы оценили *свое* отношение к этой проблеме? (Оцените по семибалльной шкале.)
6. Повлияла ли групповая дискуссия на вашу установку?
7. Если вы ответили «да», опишите, каким образом на вашу установку было оказано влияние.
8. Есть ли у вас какие-нибудь дополнительные замечания по поводу этого задания в целом или по поводу его отдельных аспектов?

Задание 2.2

УБЕЖДАЮЩАЯ СИЛА РЕКЛАМЫ

Выполняя это задание, вы будете собирать данные об обращениях к людям с целью их убеждения — особенно о телевизионных рекламных роликах. Посмотрите телевизионные передачи в течение нескольких часов и запишите содержание рекламы на бланке, образец которого приведен в табл. 2.2. Во-первых, укажите, какой продукт рекламируется (мыло, пиво, автомобили и т. п.). Затем опишите основное лицо (лица), которое рекламирует товар (пол, возраст, статус и т. д.). Затем проанализируйте, к какому типу относится убеждающее обращение, используемое в рекламном ролике. Например, некоторые рекламные ролики эксплуатируют желание человека быть популярным и нравиться окружающим, другие пытаются использовать в своих целях чувство вины и так далее. Не забывайте, что реклама убеждает не только с помощью произнесенных вслух слов, но и с помощью продуманного

визуального представления товара. Проанализировав различные методы убеждения, используемые в рекламе, вы можете сравнить свои результаты с результатами других студентов.

1. Преобладал ли какой-нибудь тип убеждающих обращений, и если да, то какой?
2. Заметили ли вы какие-либо закономерности в структуре этих обращений? Например, изменялось ли содержание обращений в зависимости от того, кто занимался убеждением зрителей — мужчина или женщина, кто был аудиторией-мишенью — дети или взрослые и т. п.?
3. Какие убеждающие обращения, на ваш взгляд, наиболее эффективны и почему?

Таблица 2.2

Рекламный ролик	Рекламируемый товар	Основное лицо (лица), рекламирующее товар	Типы убеждающих обращений
1 2 3 4 5 … 15			

Глава 3

СОЦИАЛЬНОЕ ПОЗНАНИЕ

Вы, вероятно, слышали старую поговорку: «Красота рождается в глазах смотрящего». Она означает, что у каждого человека есть свои представления о красоте. Не существует универсальных, раз и навсегда установленных характеристик людей или объектов, которые сами по себе, независимо ни от чего свидетельствовали бы об их красоте. Психологи расширяют это утверждение и говорят, что большая часть *реальности* находится в глазах — и умах — воспринимающих ее людей. То, что мы видим в окружающем нас мире, настолько же является продуктом наших личных склонностей, мыслей и чувств, насколько определяется реально существующими объектами и явлениями. Наше восприятие не является пассивным отражением окружающей среды; оно скорее является результатом активного процесса отбора, организации и интерпретации различных элементов информации. Мы действительно формируем и создаем нашу реальность, хотя часто и не осознаем масштабов этого явления. Как сказал Льюис Мамфорд, «то, что когда-то было названо объективным миром, похоже на чернильное пятно Роршаха, в котором каждая культура, каждая религиозная или научная система, каждый тип личности находят смысл, лишь отдаленно связанный с формой и цветом самого пятна» (Lewi's Mumford.
Orientation to Life, «The Conduct of Life», 1951).

Социальных психологов особенно интересует наше восприятие социальной среды. Что лежит в основе наших суждений, интерпретаций и решений, касающихся других людей? Мы часто предполагаем, что наши реакции отражают реальные образы этих других людей. Но на самом деле наши реакции рассказывают очень многое *о нас самих.* Наши собственные ожидания и установки влияют на то, каким мы видим наш социальный мир, и заставляют нас делать определенные выводы, предпочитая их другим. Мы часто видим то, что готовы увидеть, либо потому что сосредоточиваемся на отдельных элементах информации и не обращаем внимания на другие (особенно те, которые касаются социального контекста), либо потому что сохраняем в памяти искаженные воспоминания о людях. Тем не менее эти перцептивные пристрастия также очень ценны, поскольку они помогают нам организовать и осмыслить хаотическую массу информации, которая обрушивается на нас непрерывным потоком.

СОЦИАЛЬНЫЕ РОЛИ, СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ И ИСКАЖЕНИЯ В ПРОЦЕССАХ СОЦИАЛЬНОГО ВОСПРИЯТИЯ

Ли Д. Росс, Тереза М. Эймэбайл, Джулия Л. Стейнмец

Lee D. Ross, Teresa M. Amabile, Julia L. Steinmetz. Social Roles, Social
Control, and Biases in Social-Perception Processes. Из: Journal of Personality and Social Psychology. 35:7, 1977, 485-494.

Примечание редактора. Предположим, что мы видим, как начальник властно отдает приказы подчиненным и во всеуслышание отчитывает кого-то из них за совершенную ошибку. Какие личностные качества мы, скорее всего, припишем этому человеку? По-видимому, мы решим, что начальник — человек властный, жесткий, холодный и невосприимчивый к чувствам других людей. Таким образом, мы были бы очень удивлены, если бы обнаружили, что тот же человек сердечен и нежен по отношению к членам своей семьи и друзьям, добровольно участвует в благотворительной деятельности и тому подобное. В описанной ситуации мы не сознавали, что поведение на работе является частью социальной роли начальника и вовсе не обязательно отражает внутренние черты личности. Человек может даже ощущать неловкость, публично распекая кого-либо, но будет делать это, потому что именно такого поведения ожидают от начальника. Несмотря на то что социальные роли могут оказывать огромное влияние на поведение людей, их власть не всегда признается внешними наблюдателями. В экспериментах, о которых сообщается в этой статье, Ли Д. Росс, Тереза М. Эймэбайл и Джулия Л. Стейнмец демонстрируют, как такое невнимание к влиянию социальных ролей может искажать суждения.

Межличностные взаимодействия дают важную информацию, необходимую для самооценки и социальных суждений. Однако часто наше поведение при таких взаимодействиях формируется социальными ролями, которые мы должны играть, и ограничивается их рамками. Как правило, роли по-разному влияют на стиль, содержание и длительность взаимодействия; такой социальный контроль в свою очередь обычно способствует проявлению знаний, умений, проницательности, ума и сенситивности, в то же время позволяя скрывать недостатки. Поэтому точные социальные оценки основаны на способности воспринимающего человека вносить адекватные поправки на преимущества и недостатки, которые связаны с социальной ролью другого лица при его самопрезентации.

В данной статье сообщается об исследованиях, результаты которых позволяют сделать следующий вывод: формируя суждения о людях, играющих определенные роли, воспринимающие их другие люди систематически *не делают* адекватных поправок на то, что социальные роли оказывают влияние на поведение. В конкретном демонстрационном эксперименте, о котором говорится в данной статье, исследовали частные роли «спрашивающего» и «отвечающего» и искаженное восприятие общей эрудиции при случайном распределении и выполнении этих ролей. Испытуемые участвовали в викторине, вопросы которой проверяли их общую эрудицию, причем одному человеку приписывалась роль задающего вопросы («ведущего»), а другому человеку — роль отвечающего или «конкурсанта». «Ведущий» сначала составлял набор трудных вопросов для проверки общей эрудиции, а затем задавал их «конкурсанту»; после этого обоих участников (а затем, при последующем воспроизведении викторины, и двух наблюдателей) просили оценить общую эрудицию спрашивавшего и отвечавшего.

Следует подчеркнуть, что экспериментаторы никак не скрывали и не маскировали тот факт, что при демонстрации своей общей эрудиции участники викторины в зависимости от роли попадают либо в выгодное, либо в невыгодное положение. Позволялось и даже приветствовалось, чтобы «ведущие» демонстрировали широту своей общей эрудиции, задавая сложные вопросы, касавшиеся

малоизвестных фактов, а их роль служила естественной гарантией того, что сами они знали ответы на вопросы викторины. Роль конкурсанта, наоборот, не допускала выборочной демонстрации собственных знаний и делала фактически неизбежной демонстрацию неосведомленности. Из-за случайного распределения и исполнения ролей участникам в некотором смысле приходилось иметь дело с нерепрезентативными и чрезвычайно тенденциозными выборками из совокупности познаний ведущего и конкурсанта.

Исходная гипотеза эксперимента заключалась в том, что как сами участники, так и наблюдатели, воспринимая викторину, сформируют относительно положительное впечатление об общей эрудиции ведущих и относительно отрицательное впечатление о познаниях конкурсантов. Подчеркнем еще раз: такой прогноз следует из предположения, что реципиенты викторины будут систематически недооценивать тот факт, что имеющаяся у участника возможность в выгодном для себя свете продемонстрировать свою общую эрудицию зависит от того, какую роль он играет — роль ведущего или роль конкурсанта — и/или они будут вносить неадекватные поправки на эту зависимость.

ЭКСПЕРИМЕНТ 1: ВОСПРИЯТИЕ КОНКУРСАНТОВ И ВЕДУЩИХ

В первом эксперименте испытуемые исполняли случайным образом распределенные роли участников устной викторины, проверяющей их общую эрудицию — роли ведущих и конкурсантов. В экспериментальной группе ведущие задавали вопросы, которые они составили сами; в контрольной группе они задавали вопросы, сформулированные предыдущим ведущим. По окончании тура викторины все испытуемые оценивали свою общую эрудицию и эрудицию своих партнеров. Затем они в письменной форме отвечали на вопросы второй викторины, составленной экспериментатором и также предназначенной для проверки общей эрудиции, после чего выставляли оценки снова.

МЕТОДИКА

Испытуемые и распределение ролей

В эксперименте приняли участие студенты Стэнфордского университета, посещавшие вводный курс психологии: 18 пар испытуемых-женщин и 18 пар испытуемых-мужчин. Когда испытуемые приходили в лабораторию, их встречал экспериментатор одного с ними пола, который объяснял, что данное исследование касается процессов, посредством которых «люди формируют впечатление об общей эрудиции». Затем экспериментатор знакомил испытуемых с порядком проведения викторины и объяснял, что один из испытуемых будет исполнять «роль конкурсанта», а другой — «роль ведущего». Участники понимали, что роли распределяются случайным и произвольным образом, так как каждый из них должен был вытянуть для себя карточку («Ведущий» или «Конкурсант»), которые были перетасованы и в перевернутом виде лежали на столе.

Роли ведущего и конкурсанта

Ведущий и конкурсант в каждом туре сидели за отдельными столами в одной и той же комнате. Каждый из них получал устную инструкцию экспериментатора и каждый слышал инструкцию, которую получал его партнер. Кроме устных инструкций участники получали также более подробные письменные описания их задач и ролей.

В экспериментальную группу входили по 12 пар испытуемых каждого пола. В этой группе ведущие получали инструкцию составить для конкурсантов десять трудных, но имеющих ответы вопросов. Их инструктировалиизбегать как простых (например, сколько дней в апреле), так и нечестных (например, как зовут брата ведущего) вопросов, и черпать вопросы из любой области знаний, которой они интересуются и в которой обладают познаниями (например, кино, книги, спорт, музыка, литература, психология, история, наука и т. д.). Ведущий получал инструкцию составить за 10-15 минут десять вопросов, на которые можно ответить одним-двумя словами, а при возникновении затруднений обратиться за помощью к экспериментатору. Чтобы помочь ведущему в выполнении его задачи, экспериментатор предлагал несколько примеров вопросов (например, «Как называется столица штата Нью-Мексико?») и некоторые возможные темы или формы вопросов (например, «Вы можете спросить о чем-нибудь, что вы прочитали в новостях, или о географии конкретного штата, или о чем-нибудь самом большом, самом высоком и т. д.»).

В течение того времени, пока ведущий составлял трудные вопросы викторины, конкурсант также занимался подготовкой вопросов. Однако задача конкурсанта заключалась в том, чтобы придумать простые вопросы, которые якобы не должны были использоваться в эксперименте, и поэтому не могли дать ему в дальнейшем каких-либо преимуществ при самопрезентации. В инструкции экспериментатора участникам подчеркивалась разница между их задачами:

Ваша задача как конкурсанта заключается в том, чтобы отвечать на вопросы, которые сейчас составляет ведущий. Однако мы бы хотели, чтобы вы пока что «размялись» перед викториной, придумав несколько собственных вопросов. Эти вопросы не будут использоваться во время эксперимента; они предназначены только для того, чтобы вы прониклись духом нашей работы. Ведущий получил указания составить 10 трудных вопросов такого

типа, какие используются в телевизионных викторинах. От вас же мы хотим, чтобы вы придумали десять относительно простых вопросов — таких, на какие могли бы ответить 90% старшеклассников.

В контрольной группе было по шесть пар испытуемых мужского и женского пола. В этой группе как ведущие, так и конкурсанты были проинформированы, что при проведении викторины ведущий будет задавать вопросы, заранее подготовленные другим человеком. В этом случае оба участника в течение 15 минут перед началом викторины подготавливали простые вопросы «на проверку общей эрудиции», то есть их подготовительная задача была идентична задаче конкурсантов (но не идентична задаче ведущих) из экспериментальной группы. Опять-таки, оба участника полностью осознавали смысл полученных ими заданий и задачи викторины.

После периода подготовки начиналась сама викторина: как описывалось ранее, ведущие из экспериментальной группы задавали свои собственные вопросы конкурсантам; в контрольной группе каждый ведущий задавал вопросы, подготовленные кем-либо другим. Следует подчеркнуть, что конкурсанты всегда знали, подготовлены ли вопросы их партнером-ведущим, или другим человеком. Во время викторины ведущий сидел напротив конкурсанта и примерно 30 секунд ждал ответа на каждый вопрос, подтверждая правильные ответы или сообщая их, когда конкурсант не мог ответить или отвечал неправильно. Чтобы свести к минимуму демонстрацию общей эрудиции, не имеющей отношения к викторине, всем участникам были даны указания не говорить ничего, кроме вопросов и ответов, которых требовали назначенные им роли.

На протяжении тура викторины экспериментатор записывал все ответы, которые давал конкурсант, и следил за правильным исполнением участниками своих ролей. После завершения тура экспериментатор вслух сообщал количество правильных ответов, данных конкурсантом.

Оценка зависимых переменных и заключительные процедуры

Непосредственно после окончания викторины участники оценивали свою общую эрудицию и эрудицию своих партнеров по нескольким шкалам в диапазоне от «значительно выше средней» до «значительно ниже средней». Кроме того, участники должны были оценить собственную общую эрудицию и эрудицию своих партнеров «по сравнению со средним стэнфордским студентом».

Сеанс эксперимента завершался подробным отчетом экспериментатора, в котором излагались исследовательские гипотезы и предположения об искажениях восприятия, а также содержалась просьба к участникам не обсуждать процедуру и цели эксперимента с потенциальными испытуемыми.

РЕЗУЛЬТАТЫ Выступление конкурсантов

Викторина в первом эксперименте была спланирована таким образом, чтобы поставить ведущих в более выгодное по сравнению с конкурсантами положение при демонстрации своей общей эрудиции. Это означает, что в намерения экспериментаторов входило, чтобы конкурсанты не смогли ответить на большинство вопросов, заданных ведущими, и ожидался именно такой результат. Это условие, необходимое для проверки нашей исходной гипотезы, было выполнено: конкурсанты правильно отвечали в среднем только на четыре из десяти вопросов, заданных ведущими. Такой низкий уровень правильных ответов соответствовал уровню трудности многих из заданных вопросов (например, «Что означают инициалы Y. X. в имени Y. X. Оден?» или «Какую протяженность имеет самый длинный в мире ледник?»).

Оценки общей эрудиции

Главными зависимыми переменными были оценки общей эрудиции, которые выставлялись сразу же после окончания тура викторины...

Сопоставление результатов эксперимента показывает, насколько подтвердилась главная экспериментальная гипотеза. В 18 из 24 пар испытуемых экспериментальной группы самооценка конкурсанта была ниже, чем самооценка ведущего, и только в четырех случаях имела место обратная ситуация. Аналогичным образом в 18 из 24 случаев (лишь с пятью исключениями) конкурсанты оценили эрудицию своих ведущих выше, чем ведущие оценили эрудицию своих конкурсантов.

Эти результаты можно объяснить с помощью сравнительного анализа самооценок испытуемых и оценок, которые они давали своим партнерам. Такой анализ показывает, что конкурсанты оценивали себя значительно ниже, чем своих ведущих, в то время как ведущие оценивали себя незначительно выше, чем своих конкурсантов. Более того, 20 конкурсантов оценили себя ниже, чем своего ведущего, и только 1 конкурсант оценил себя выше, чем ведущего; с другой стороны, 12 ведущих оценили себя выше и 9 ведущих оценили себя ниже, чем своих партнеров-конкурсантов. Эти данные почти не оставляют сомнений в том, что исполнение предложенных ролей исказило социальное восприятие именно конкурсантов, а не ведущих.

Результаты, полученные в контрольной группе, позволяют точнее оценить характер и масштабы этих искажений. Повторим, что ведущие из контрольной группы были лишены возможности

продемонстрировать своим конкурсантам запасы своих знаний о малоизвестных фактах. Они могли лишь задавать вопросы, подготовленные другим человеком. Поэтому по сравнению с конкурсантами из экспериментальной группы конкурсанты из контрольной группы были менее склонны оценивать себя ниже, чем своих партнеров. Ведущие из контрольной группы, наоборот, выставляли себе и партнеру оценки, которые фактически не отличались от оценок, выставленных ведущими из экспериментальной группы.

ЭКСПЕРИМЕНТ 2: ВОСПРИЯТИЕ НАБЛЮДАТЕЛЕЙ

Во втором демонстрационном эксперименте наблюдателям были показаны точные инсценировки взаимодействий между ведущими и конкурсантами в первом эксперименте. Таким образом, второй эксперимент позволил сравнить относительно безличные и объективные оценки наблюдателей с оценками двух действующих лиц, которые сами участвовали в первом эксперименте. Экспериментальная гипотеза была аналогична гипотезе первого эксперимента. Прогнозировалось, что наблюдатели, как и сами действующие лица, будут вносить неадекватные поправки на то, что в зависимости от исполняемой ими роли участники викторины поставлены в выгодное или невыгодное положение; поэтому наблюдатели будут оценивать общую эрудицию конкурсантов ниже, чем общую эрудицию ведущих.

МЕТОДИКА

Участники и процедуры

Две помощницы экспериментатора инсценировали 12 туров первого эксперимента, в которых участвовали женские пары из экспериментальной группы. Каждую инсценировку показывали одному студенту и одной студентке, причем инсценировка каждого из подлинных туров повторялась дважды (что позволяло двум помощницам экспериментатора меняться ролями ведущего и конкурсанта). На роли наблюдателей для второго эксперимента были выбраны в общей сложности 48 испытуемых, 24 студента и 24 студентки, посещавших вводный курс психологии.

Эксперимент был поставлен таким образом, чтобы испытуемые верили, будто они видят не инсценировку, а подлинный тур викторины — будто они лично путем случайного распределения только что получили роли наблюдателей, будто две помощницы экспериментатора только что получили роли двух участников, будто викторина проводится на самом деле, а не является фальсификацией. Распределение ролей проводилось с помощью процедуры, которая, по крайней мере с точки зрения испытуемых, была аналогична процедуре из первого эксперимента. Все четыре участника наугад вытягивали по одной из четырех перемешанных и помещенных перед ними в перевернутом виде карточек. На всех карточках на самом деле было написано «Наблюдатель», но помощницы экспериментатора заявляли, что на их карточках написано «Ведущий» и «Конкурсант», как требовал план эксперимента.

Инсценировка протекала так же, как сеансы первого эксперимента. Согласно устной инструкции экспериментатора (которую слышали наблюдатели), помощница, играющая роль ведущего, притворялась, что составляет 10 вопросов для тура викторины, в то время как «конкурсантка» изображала, что она готовит набор простых вопросов. В течение периода подготовки вопросов испытуемые-наблюдатели тоже составляли простые вопросы так, как это делали конкурсанты в первом эксперименте. Вопросы ведущего викторины и ответы конкурсанта были идентичны вопросам и ответам, которые были записаны за испытуемыми в первом эксперименте. Во время тура викторины, согласно инструкции экспериментатора, испытуемые внимательно наблюдали за участниками и не разговаривали.

После воспроизведения викторины наблюдатели оценивали общую эрудицию конкурсанта и ведущего. Инструкция экспериментатора и описание цели эксперимента практически ничем не отличались от первого эксперимента.

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ
ГЛАЗ АРБИТРА

Три бейсбольных арбитра сравнивали, как они ведут счет забитым мячам и ударам. Поскольку исход игры может зависеть от одного-единственного решения арбитра, то возник вопрос о степени объективности этих решений.

«Ну, — сказал первый арбитр, — я припадаю к земле позади принимающего, не спускаю глаз с мяча, а потом, после броска, *я засчитываю его, когда мяч ударяется о землю».*

«Нет, это неправильно, — ответил второй судья. — Я делаю то же самое, что и вы, пока подающий не совершит бросок, а потом *засчитываю его, когда вижу, как мяч ударяется о землю».*

Третий судья улыбнулся. «Вы, ребята, оба ошибаетесь, — сказал он. — Я тоже припадаю к земле и не спускаю глаз с мяча. Но после подачи *мяч не упадет на землю, пока я не засчитаю его».*

РЕЗУЛЬТАТЫ

Впечатления наблюдателей об участниках викторины свидетельствовали о том же искажении, которое с такой очевидностью присутствовало в собственном восприятии участников. В целом, ведущие

производили впечатление чрезвычайно эрудированных людей; конкурсанты воспринимались лишь как чуть менее эрудированные, чем средний стэнфордский студент...

Эти результаты также служат подтверждением и объяснением закономерностей, обнаруженных в первом эксперименте: в некотором смысле

наблюдатели были вынуждены разделить точку зрения конкурсантов. Как и конкурсанты, наблюдатели почти во всех случаях обнаруживали, что они не могут ответить на трудные вопросы, которые задавали ведущие. Наблюдатели, как и конкурсанты, не смогли осознать, что ведущие не обладали никаким превосходством в общей эрудиции — они просто пользовались возможностью выбирать определенные темы и конкретные вопросы, которые позволяли им продемонстрировать себя в наиболее благоприятном свете.

ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Ошибка атрибуции и тенденциозность выборки

Два эксперимента, о которых сообщается в этой статье, ясно показывают, что при социальном восприятии люди иногда не умеют вносить адекватные поправки на связанные с ролями преимущества при самопрезентации, которые предоставлены ведущим, но не предоставлены конкурсантам. Такое неумение продемонстрировали конкурсанты и наблюдатели, но не ведущие. Когда роль ведущего сохраняла свое название, но теряла преимущества при самопрезентации (то есть в контрольной группе), искажения в суждениях исчезали.

Для интерпретации демонстрационных экспериментов, описанных в данной статье, можно воспользоваться следующей концепцией: при социальном восприятии человек действует как «интуитивный психолог» — он должен делать выводы из социальной информации, которую он отбирает, хранит в памяти, извлекает и анализирует (Козз, 1977). Оценки общей эрудиции были сделаны на основе данных, полученных при проведении викторины. На самом же деле очевидно, что искаженные суждения об участниках игры были основаны на совершенно нерепрезентативной, *тенденциозной* выборке данных, из-за которой ведущие систематически попадали в более благоприятное положение. Рассмотрим вопросы викторины, подготовленные ведущими. Это несомненно была самая тенденциозная выборка из их познаний, какую только можно вообразить; ведь вопрос задавался конкурсанту (и был инсценирован перед наблюдателями) только в том случае, если ведущий сам знал ответ и в то же время предполагал, что конкурсант скорее всего его не знает. Данные результаты свидетельствуют о том, что эта чрезвычайно тенденциозная выборка из познаний ведущего тем не менее рассматривалась конкурсантом, а в дальнейшем и наблюдателями, как вполне репрезентативная. В оценках, очевидно, отсутствовали адекватные поправки на тот факт, что если бы участники поменялись ролями, то конкурсанты могли бы с такой же легкостью подготовить вопросы, которые поставили бы в тупик их ведущих и позволили бы в самом выгодном свете представить их собственные знания.

Суждения о ведущих

Как конкурсанты, так и наблюдатели могли воспользоваться лишь одной выборкой из познаний ведущего — той благоприятной для него выборкой, состоявшей из 10 трудных вопросов, которые он подготовил для викторины. Конкурсанты и наблюдатели знали, конечно, что эта выборка не была случайной; ведь они точно знали, как она была получена и почему она тенденциозна. Несмотря на это, они систематически оценивали ведущих как высокоэрудированных людей.

В отличие от конкурсантов и наблюдателей ведущие не были вынуждены формировать свои суждения только на основе выборки из 10 элементов, которая была в распоряжении конкурсантов и наблюдателей. Ведущие при оценке собственной эрудиции могли опираться на весь свой жизненный опыт и сравнивать себя с другими людьми; более того, они знали, что в их познаниях существуют большие пробелы, которые они обошли при поиске оптимальных тем и специфических вопросов. Поэтому тот факт, что ведущие не оценивали себя выше среднего из своих сверстников, является подтверждением наших выводов.

Суждения о конкурсантах

Выборка из познаний конкурсантов, полученная в результате викторины, не была сколько-нибудь тенденциозной или нерепрезентативной. Это была достаточно случайная выборка, характеризующая способность отвечать на сравнительно трудные и касавшиеся малоизвестных фактов вопросы, требующие общей эрудиции. Ведущие и наблюдатели, в основном, оценивали общую эрудицию конкурсантов как «среднюю», что вполне соответствовало нашим прогнозам. Интересно отметить, что после участия в викторине конкурсанты несколько занижали оценку своих знаний. Возможно, что это происходило не из-за их искаженного самовосприятия, а скорее из-за той базы для сравнения («средний стэнфордский старшекурсник»), которая использовалась при оценке. Яркий и конкретный опыт участия

конкурсантов в викторине мог стать источником завышенной оценки эрудиции популяции, представителем которой был их партнер.

Социальные роли и социальное восприятие

Очевидно, что эффект, продемонстрированный в этих двух экспериментах, сказывается и на ролевых взаимодействиях во внелабораторных условиях. Действительно, между специфическими отношениями находящихся в выгодном положении ведущих и поставленных в невыгодное положение конкурсантов можно провести очевидную параллель применительно к академической среде. Преподаватели постоянно пользуются прерогативами ведущих, а студенты, как правило, попадают в затруднительное положение конкурсантов (хотя некоторые студенты всячески стремятся поменяться ролями с преподавателями). В качестве особенно яркого примера рассмотрим ролевые взаимодействия, характерные для типичного устного экзамена на ученую степень. Кандидат должен без подготовки отвечать на вопросы, относящиеся к своеобразным, а иногда и малоизвестным областям интересов и познаний каждого из экзаменаторов. В отличие от экзаменатора у кандидата сравнительно мало времени на размышления, и у него почти нет возможности определить или ограничить области, которых касаются вопросы. В свете продемонстрированных результатов можно ожидать, что типичный кандидат после испытания ощущает скорее облегчение, чем гордость, в то время как его экзаменаторы уходят с экзамена с чувством возросшего уважения друг к другу и к глубине и широте своих познаний. Такие оценки, конечно, часто могут быть вполне оправданными. Тем не менее иногда в них могут отсутствовать поправки на выгоды или невыгоды положения, в котором находится человек при самопрезентации. Если изменить процедуру устного экзамена так, чтобы кандидат сначала задавал вопросы своим экзаменаторам, а затем исправлял ошибки в их ответах и указывал на упущения, то, возможно, кандидаты уходили бы с экзамена, окрыленные успехом. При такой процедуре у экзаменаторов могло бы сложиться лучшее впечатление о кандидате и не столь хорошее впечатление друг о друге.

В описанных экспериментах демонстрировались взаимодействия между людьми, задающими вопросы и отвечающими на эти вопросы, но существует множество других контекстов, в которых социальные роли оказывают влияние на межличностные взаимодействия, а следовательно, и на социальные суждения. Основа для ролевой дифференциации поведения при взаимодействии может быть формальной, как при взаимодействиях между начальником и подчиненными, или неформальной, как при взаимодействиях между доминирующим индивидом и индивидом молчаливым и сдержанным. Однако, что бы ни лежало в ее основе, в результате такой ролевой дифференциации участники взаимодействия получают неодинаковый контроль над ситуацией и неравные возможности представить себя в выгодном свете. Например, начальник может рассказывать о своих успехах, любимых занятиях и вещах, в которых он отлично разбирается, не рискуя, что его перебьют, в то время как подчиненный лишен такой возможности. Аналогичным образом, если один из друзей занимает доминирующее положение, торн может выбрать поприще для самопрезентации — например, поэзия или игра в покер — и скорее всего сделает этот выбор в свою пользу. Опять-таки, мы не утверждаем, что участники или наблюдатели взаимодействия никогда не обращают внимания на неравенство имеющихся у участников возможностей представить себя в выгодном свете. Скорее мы утверждаем, что в социальных суждениях тех, кто поставлен в невыгодное положение, и в суждениях наблюдателей будут обнаруживаться неадекватные *скидки* или *поправки на* это неравенство.

НОВОСТИ ПСИХОЛОГИИ

ЕСЛИ СЛИШКОМ МНОГО ДУМАТЬ...

Когда люди сталкиваются с необходимостью принимать трудные решения, они иногда тратят много времени на обдумывание преимуществ и недостатков каждого из вариантов решения. Обычно считается, что подобные размышления полезны, поскольку они организуют беспорядочный поток мыслей и чувств, в которых человек иначе не разобрался бы. Однако Тимоти Уилсон и Джонатан Скулер (Timothy Wilson, Jonathan Schooler, 1991) исследовали влияние интроспекции на принятие решений и обнаружили, что в противоположность общепринятому мнению интроспекция не всегда полезна и в некоторых ситуациях бывает даже вредна.

Исследователи отмечают, что формирование предпочтений сродни езде на велосипеде; мы делаем это легко, но не можем с такой же легкостью объяснить, каким образом. Так же как можно разрушить автоматическое поведение; анализируя и раскладывая его на составные части, можно разрушить и предпочтения или решения, если размышлять о причинах, на основе которых сложилось определенное мнение.

В первом эксперименте 49 студентов-психологов должны были оценить пять различных сортов клубничного джема, отзывы о которых, составленные семью экспертами по вкусовым качествам, были помещены в «Отчетах потребителя». Результаты показали, что когда студенты давали оценки не задумываясь, то они формировали предпочтения, которые хорошо согласовались с рейтингами квалифицированных экспертов. Однако, когда студентов просили подумать, почему им нравится или не

нравится данный сорт джема, они называли причины, которые не совпадали с причинами, лежавшими в основе оценок экспертов. Анализируя причины, студенты изменяли свое мнение о качестве джема.

В другом эксперименте 243 студента-психолога получили информацию о курсах лекций по психологии на следующий семестр. В эту информацию входили такие сведения, как фамилия преподавателя, требования к слушателям курса и оценка курса студентами, которые уже прослушали его у этого же преподавателя. Тридцать четыре преподавателя оценивали, какой вес студенты должны придавать каждому элементу информации. Студентов случайным образом распределили на три группы: две экспериментальные и контрольную. Студентов из первой группы просили не спеша обдумать каждый элемент информации о каждом из курсов, а затем оценить, насколько этот элемент повлиял на принятие решения о посещении этого курса. Студентов из второй группы просили при чтении описаний курсов думать

о том, почему они могут захотеть или не захотеть посещать данный курс. Их предупреждали, что попросят объяснить причины своего решения. Студентов из контрольной группы просили просто прочитать описания курсов. Все студенты оценивали вероятность того, что они будут посещать описанные курсы.

Результаты показали, что студенты, которые размышляли при принятии решения о посещении курса, изменяли свой способ оценки курса, что заставляло их делать неоптимальный выбор.

На основе материалов: *Wilson T., Schooler J.* — Journal of Personality and Social Psychology, 60, 1991,181-192.

Следует воздержаться от преждевременных обобщений и выводов, основанных на описанных специфических демонстрационных экспериментах. Но если дальнейшие исследования покажут, что внесение неадекватных поправок на преимущества при самопрезентации, которые дает роль или должность, является общей тенденцией для наблюдателей и участников социальных взаимодействий, находящихся в невыгодном положении, то выводы совершенно ясны. Индивиды, которые за счет своего происхождения, политической поддержки или даже собственных усилий занимают положение, дающее им власть, пользуются также и преимуществами при самопрезентации. Наблюдатели таких социальных взаимодействий и их участники, находящиеся в невыгодном положении (если данные результаты репрезентативны, то сказанное не относится к тем, кто находится в выгодном положении), склонны недооценивать то, до какой степени видимые положительные качества обладающих властью людей являются простым отражением преимуществ, которые дает социальный контроль. На самом деле такое искажение социальных суждений может незаметно и коварно препятствовать социальной мобильности, поскольку те, кто находится в невыгодном положении и не обладает властью, переоценивают способности обладающих властью, которые, в свою очередь, необоснованно полагают, что члены их касты хорошо подходят для выполнения своих лидерских задач.

ЛИТЕРАТУРА

Ross L. The intuitive psychologist and his short-comings: Distortions in the attribution process/ Ed. L. Berkowitz, Advances in Experimental Social Psychology (Vol. 10). — New York: Academic Press, 1977.

О ПСИХОЛОГИИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

Дэниэл Канеман, Амос Тверски

Daniel Kahneman, Amos Tversky. On the Psychology of Prediction. Из*:* Psychological Review, 80(4), 1973. P. 237-251.

Примечание редактора. Размышляя о том, как мы обрабатываем информацию, мы считаем себя учеными, которые собирают, анализируют и интерпретируют информацию, пользуясь логикой и научными методами. Однако накапливается все больше экспериментальных данных, которые показывают, что мы подходим к обработке информации не так объективно и беспристрастно, как считаем. На самом деле мы пользуемся целым рядом когнитивных приемов , и упрощенных методов мышления, которые обычно называют «эвристиками». Иногда эти эвристики работают вполне эффективно и приводят нас к разумным и правильным выводам. Но бывают и случаи, когда они являются источником ошибок и неверных суждений. В данной статье Канеман и Тверски описывают влияние одной из этих эвристик — прогнозирования на основе репрезентативности.

Делая прогнозы или формируя суждения в условиях неопределенности, люди, оказывается, не пользуются теорией вероятности или статистической теорией прогнозов. Вместо этого они полагаются на ограниченное число эвристик, которые иногда позволяют составить разумные суждения, а иногда приводят к грубым и систематическим ошибкам... Данная статья касается роли одной из таких эвристик — интуитивного прогнозирования на основе репрезентативности.

При прогнозировании на основе специфических данных (например, описания личности человека) возможные исходы (например, профессия или уровень достижений этого человека) можно упорядочивать по степени их репрезентативности для этих данных. Главная мысль этой статьи состоит

в том, что люди прогнозируют на основе репрезентативности, то есть они выбирают или упорядочивают исходы, руководствуясь тем, насколько эти исходы отражают характерные особенности данных. Во многих ситуациях репрезентативные исходы действительно являются более вероятными, чем прочие. Однако это не всегда верно, поскольку существуют факторы (например, априорные вероятности исходов или надежность данных), которые влияют на вероятность исходов, но не влияют на их репрезентативность. Поскольку эти факторы упускаются из виду, при интуитивном прогнозировании происходит систематическое и грубое нарушение статистических правил прогнозирования...

КАТЕГОРИАЛЬНОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ Базовый уровень, сходство и вероятность

Приведенный ниже пример иллюстрирует прогнозирование по репрезентативности и ошибки, связанные с этим способом интуитивного прогнозирования. Группе из 69 испытуемых (группа *базового уровня)* был задан следующий вопрос: «Представьте себе всех американских аспирантов-первокурсников. Запишите, пожалуйста, ваши предположения о том, сколько процентов из них специализируются в каждой из девяти перечисленных ниже областей». Девять областей специализации перечислены в табл. 1. В первом столбце этой таблицы представлены средние оценки базового уровня для различных областей.

Второй группе из 65 испытуемых (группе *сходства)* представили следующее описание личности:

Том У. обладает высокими интеллектуальными способностями, хотя ему не хватает истинной креативности. У него есть потребность в порядке и ясности, в четких и упорядоченных системах, где каждая деталь находится на своем месте.

Таблица 1

Оценочные базовые уровни девяти областей специализации аспирантов и обобщение данных о сходстве и прогнозов для Тома У.

Область специализации аспиранта	Средний оценочный базовый уровень (%)	Средний ранг сходства	Средний ранг вероятности
Управление бизнесом	15	3,9	4,3
Компьютерные науки	7	2,1	2,5
Машиностроение	9	2,9	2,6
Гуманитарные и педагогические науки	20	7,2	7,6
Юриспруденция	9	5,9	5,2
Библиотечные науки	3	4,2	4,7
Медицина	8	5,9	5,2
Физика и биология	12	4,5	4,3
Социальные науки и социальная работа	17	8,2	8,0

Он пишет довольно скучным и однообразным языком, иногда оживляя свой стиль довольно избитыми каламбурами и игрой воображения в духе научной фантастики. У него есть сильное стремление к компетентности. Он производит впечатление человека, который невосприимчив к чувствам других людей и мало им симпатизирует, а также не получает удовольствия от взаимодействия с ними. Несмотря на свой эгоцентризм, он обладает глубоким нравственным чувством.

Испытуемых попросили ранжировать девять областей по «степени сходства между Томом У. и типичным аспирантом, специализирующимся в каждой из этих областей» (присвоить каждой области номер от 1 до 9 по степени убывания сходства). Во втором столбце табл. 1 представлены усредненные ранги сходства, присвоенные различным областям.

Наконец, в группе *прогнозирования,* состоявшей из 114 аспирантов-психологов из трех крупных университетов США, испытуемым было представлено то же описание личности Тома У., но со следующей дополнительной информацией:

Вышеприведенное описание личности Тома У. было составлено психологом на основе проективных тестов, когда Том учился в выпускном классе средней школы. Сейчас Том У. — аспирант. Ранжируйте, пожалуйста,

следующие девять областей специализации аспирантов в порядке убывания вероятности того, что Том У. сейчас является аспирантом в каждой из этих областей.

В третьем столбце табл. 1 представлены усредненные ранги, присвоенные исходам испытуемыми из группы прогнозирования.

Были рассчитаны коэффициенты корреляции между столбцами табл. 1. Корреляция между оценками вероятности и сходства равна 0,97, в то время как корреляция между оценками вероятности и оценочным базовым уровнем равна 0,65. Очевидно, что суждения о вероятности существенно совпадают с суждениями о сходстве и совсем не соответствуют оценкам базовых уровней. Такой результат является прямым подтверждением гипотезы о том, что люди прогнозируют на основе репрезентативности или сходства.

В суждениях о вероятности аспирантов-психологов грубо нарушены правила статистической теории прогнозирования. Более 95% респондентов сочли более вероятным, что Том У. занимается изучением компьютерных, а не гуманитарных или педагогических наук, хотя они несомненно знали, что в двух последних из упомянутых областей специализируется гораздо больше аспирантов. Согласно оценкам базового уровня, представленным в табл. 1, априорные шансы гуманитарных и педагогических наук против компьютерных наук оценивались как 3 к 1. (В действительности они значительно выше.)

<...>

Вообще говоря, при статистическом прогнозировании учитываются три вида информации: а) априорная или фоновая информация (например, базовые уровни областей специализации аспирантов); б) специфические данные, касающиеся индивидуального случая (например, описание Тома У.); в) ожидаемая точность прогноза (например, оценочная вероятность его правильности). Согласно основополагающему правилу статистического прогнозирования, относительный вес, приписываемый специфическим данным и априорной информации, зависит от ожидаемой точности прогноза. Чем меньше ожидаемая точность, тем регрессивнее должен быть прогноз, то есть он должен приближаться к ожиданиям, основанным на априорной информации. В случае Тома У. ожидаемая' точность была низкой, и априорным вероятностям следовало приписать большие весовые коэффициенты. Вместо этого наши испытуемые прогнозировали на основе репрезентативности, то есть предсказывали исходы по степени их сходства со специфическими данными, не обращая внимания на априорные вероятности.

Полагаясь только на описание личности, испытуемые из группы прогнозирования, очевидно, пренебрегли нижеследующими соображениями. Во-первых, если учесть пресловутую необоснованность проективных личностных тестов, то весьма вероятно, что на самом деле Том У. не был ни столь компульсивен, ни столь необщителен, как предполагается в его описании. Во-вторых, даже если это описание было верным, когда Том учился в средней школе, сейчас, когда он учится в аспирантуре, оно может быть уже неверным. И наконец, даже если это описание верно до сих пор, среди аспирантов, специализирующихся в гуманитарных и педагогических науках, вероятно, больше людей, которые соответствуют этому описанию, чем среди аспирантов, изучающих компьютерные науки, хотя бы потому, что в первых двух областях специализируется гораздо больше аспирантов, чем в последней.

<...>

Априорные и индивидуализирующие данные

Следующий эксперимент послужил более строгой проверкой гипотезы о том, что интуитивные прогнозы основываются на репрезентативности и относительно нечувствительны к априорным вероятностям. Этот эксперимент был построен таким образом, чтобы априорные вероятности были совершенно очевидны и имели такой же формат, как ответ, который должны были дать испытуемые. Испытуемым была представлена следующая «легенда»:

Группа психологов проинтервьюировала 30 инженеров и 70 юристов; каждый из которых успешно работает в своей области деятельности, и провела их личностное тестирование. На основе полученной информации были составлены краткие описания этих 30 инженеров и 70 юристов. На выданной вам форме вы найдете пять описаний, которые были наугад выбраны из имеющихся 100 описаний. Для каждого из этих описаний укажите вероятность того, что описанный человек является инженером, пользуясь шкалой от 0 до 100.

Ту же задачу выполняла группа экспертов, которые исключительно точно присваивали вероятности различным описаниям. Вам будет выплачена премия, размер которой зависит от того, насколько ваши оценки будут близки к оценкам группы экспертов.

Эти указания были даны группе из 85 испытуемых (группа «меньше инженеров»). Испытуемые из другой группы (группа «больше инженеров»; N = 86) получили такие же указания, за исключением априорных вероятностей: им сказали, что в состав описанной группы входили 70 инженеров и 30 юристов. Всем испытуемым выдали один и тот же набор из пяти описаний. Приводим одно из этих описаний:

Джеку 45 лет. Он женат и у него четверо детей. Он консервативен, осторожен и старателен. Он не интересуется политическими и социальными проблемами и большую часть свободного времени посвящает своим многочисленным хобби, среди которых столярное дело, парусный спорт и решение математических головоломок.
Вероятность того, что Джек является одним из 30 инженеров в выборке из 100 человек, равна____%.

Вслед за пятью описаниями испытуемые получали *нулевое* описание:

Предположим теперь, что вам вообще не дали никакой информации о человеке, которого выбрали наугад.
Вероятность того, что этот человек является одним из 30 инженеров в выборке из 100 человек, равна____%.

В обеих группах (группе «меньше инженеров» и группе «больше инженеров») половину испытуемых просили для каждого из пяти описаний оценить вероятность того, что описанный человек является инженером (как в приведенном выше примере), а другая половина испытуемых оценивала вероятность того, что описанный человек является юристом. Эта манипуляция не оказала никакого влияния на результаты. Срединные значения вероятностей, приписанных исходам *инженер* и *юрист* испытуемыми из разных половин групп, в сумме давали примерно 100% для каждого описания. Поэтому данные, полученные с помощью деления групп пополам, были объединены, и результаты представлены для исхода *инженер.*

<...>

Явные манипуляции распределением априорных вероятностей оказали минимальное влияние на субъективные вероятности. ...Испытуемые пользовались своими априорными знаниями только тогда, когда у них не было специфических данных. Как следует из гипотезы репрезентативности, как только испытуемые получали индивидуализирующую информацию, они почти переставали обращать внимание на априорные вероятности.

Этот эффект был весьма силен, о чем свидетельствуют, например, реакции на следующее описание:

Дику 30 лет. Он женат, но у него нет детей. Имея прекрасные способности и высокую мотивацию, он подает большие надежды и, вероятно, добьется успеха в своей области. Он очень нравится своим коллегам.

Это описание было построено так, чтобы оно не давало никакой информации относительно профессии Дика. Наши испытуемые прореагировали одинаково: срединные значения оценок были равны 50% в обеих группах... Такой результат можно объяснить, рассмотрев различия между реакциями на это описание и на нулевое описание. Очевидно, когда люди не получают специфической информации и когда получают бесполезную информацию, они реагируют по-разному. Когда нет специфических данных, они правильно используют априорные вероятности; когда имеются бесполезные специфические данные, они пренебрегают априорными вероятностями.

Существуют ситуации, когда априорные вероятности, по-видимому, играют более существенную роль. Во всех рассмотренных до сих пор примерах с различными исходами ассоциировались четкие стереотипы, и мы полагаем, что суждения основывались на том, насколько описания казались репрезентативными для этих стереотипов. В других задачах естественнее рассматривать исходы в виде отрезков на оси, вдоль которой измеряется некая величина. Предположим, например, что некоего человека просят оценить вероятность того, что каждый из нескольких студентов получит стипендию. В этой задаче не существует четко определенных стереотипов студентов, получающих или не получающих стипендию. Естественнее было бы считать, что исход (например, получение стипендии) определяется положением конца отрезка на оси, вдоль которой измеряются академические достижения или способности. При предсказании исходов можно использовать априорную вероятность, то есть процентную долю студентов релевантной группы, получающих стипендию, для определения положения конца отрезка. Поэтому маловероятно, что ее проигнорируют. Кроме того, можно ожидать, что экстремальные априорные вероятности будут оказывать некоторое влияние даже в присутствии четких стереотипов исходов. Чтобы точно определить, при каких условиях априорная информация используется, а при каких ей пренебрегают, необходимы дальнейшие исследования.

Один из основных принципов статистического прогнозирования гласит, что априорная вероятность, в которой обобщены наши знания о проблеме до получения независимых специфических Данных, остается актуальной даже после получения таких данных... Однако наши испытуемые не 'сумели интегрировать априорную вероятность со специфическими данными. Получив описание, даже такое скупое И ненадежное, как описания Тома У. или Дика (инженер/юрист), они явно начинали считать, что процентное соотношение профессий в группе уже потеряло актуальность. Неумение признать актуальность априорной вероятности в присутствии специфических данных является, по-видимому, одним из самых существенных из характерных для интуитивных методов отступлений от статистической теории прогнозирования.

ЧИСЛЕННОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ

Основополагающее правило статистической теории прогнозирования гласит, что вариабельность прогнозов для совокупности случаев должна отражать точность прогнозирования. При

прогнозировании с абсолютной точностью прогнозируемое значение критерия совпадает с его фактическим значением. При максимальной неопределенности во всех случаях прогнозируется одно и то же значение. (При категориальном прогнозировании прогнозируется категория, частота которой максимальна. При численном прогнозировании прогнозируется среднее значение, мода, медиана или другая величина, зависящая от функции потерь.) Таким образом, при абсолютной точности прогнозирования вариабельность прогнозов равна вариабельности критерия, а когда точность прогнозирования равна нулю, вариабельность прогнозов тоже равна нулю. При средней точности прогнозирования вариабельность прогнозов принимает промежуточное значение, то есть прогнозы регрессивны по отношению к критерию. Таким образом, чем больше неопределенность,
тем меньше вариабельность прогнозов. При прогнозировании на основе репрезентативности это правило нарушается. В предыдущем разделе было показано, что при снижении ожидаемой точности прогнозирования люди не возвращаются к категориям, имеющим максимальную частоту. В данном разделе демонстрируются аналогичные ошибки, допускаемые при численном прогнозировании.

Прогнозирование исходов и оценка входных данных

Предположим, вам сказали, что, по описанию психолога, некий первокурсник колледжа умен, самоуверен, начитан, старателен и любознателен. Рассмотрим два типа вопросов, которые можно задать по поводу этого описания.

1. *Оценка.* Какое впечатление на вас производит это описание в плане академических способностей студента? Сколько процентов первокурсников, по вашему мнению, произвели бы на вас более благоприятное впечатление?
2. *Прогноз.* Как вы оцениваете средний балл, который получит этот студент? Сколько процентов первокурсников получат более высокий средний балл?

Между вопросами этих двух типов существует важное различие. В первом случае вы оцениваете входные данные; во втором случае вы прогнозируете исход. Поскольку со вторым вопросом несомненно связана гораздо большая неопределенность, чем с первым, ваш прогноз должен быть более регрессивным, чем ваша оценка. Это означает, что процентная доля, которую вы назовете в качестве прогноза, должна быть ближе к 50%, чем процентная доля, которую вы назовете в качестве оценки. Чтобы подчеркнуть разницу между этими двумя вопросами, рассмотрим возможность того, что описание является неточным. Это не должно повлиять на вашу оценку: распределение описаний по степени благоприятности впечатления, которое они на вас произвели, не зависит от их точности. С другой стороны, ваш прогноз должен быть регрессивным в той мере, в какой описание предположительно может быть неточным или ваш прогноз может оказаться ненадежным.

Однако из гипотезы репрезентативности следует, что прогноз и оценка должны совпасть. При оценке данного описания люди выбирают число, которое предположительно наиболее репрезентативно для этого описания. Если люди прогнозируют на основе репрезентативности, то в качестве прогноза они также выберут наиболее репрезентативное значение. Следовательно, оценка и прогноз будут почти идентичны. Для проверки этой гипотезы было проведено несколько исследований. В каждом из этих исследований испытуемым предоставляли информацию в форме описаний нескольких человек. Группа *оценки* оценивала, насколько каждое из описаний подходит для определенной популяции, а группа *прогнозирования* предсказывала характеристики будущей деятельности этих людей. Для проверки гипотезы о более высокой регрессивности прогнозов по сравнению с оценками проводилось сопоставление суждений испытуемых из двух групп.

В двух экспериментах испытуемым вручали описания первокурсников колледжа, якобы написанные психологом на основе интервью, проведенного с группой поступающих в колледж. В первом эксперименте каждое описание состояло из пяти прилагательных, характеризующих интеллектуальные способности и характер первокурсника, как в приведенном выше примере. Во втором эксперименте описания имели форму отчета длиной в целый абзац и включали в себя подробности, касавшиеся происхождения студента и его текущей адаптации к колледжу. В обоих экспериментах испытуемых из группы оценки просили оценить каждое из описаний, указав «сколько процентов студентов группы имеют более высокие академические способности, чем данный студент». Испытуемым из групп прогнозирования вручали те же описания и просили их предсказать средний балл каждого из студентов в конце первого курса и его положение в группе в статистических баллах.

...Систематические расхождения между прогнозами и оценками имели место только... в первом эксперименте (с описаниями, состоящими из пяти прилагательных), где прогнозы были систематически выше, чем соответствующие оценки. Было вычислено среднее квадратическое отклонение прогнозов или оценок по данным каждого испытуемого. При сравнении этих значений между группами оценки и группами прогнозирования в исследуемом диапазоне величин не было обнаружено существенных различий в вариабельности... В обоих экспериментах группы прогнозирования и группы оценки высказывали одинаково экстремальные суждения, хотя первые прогнозировали значения будущего

объективного критерия на основе краткой информации из интервью, в то время как последние просто оценивали впечатление, производимое каждым описанием...

Прогнозирование и пересчет

Предыдущий эксперимент показал, что прогнозы значения переменной не регрессивны по сравнению с оценками этой переменной, следующими из входных данных. В следующем эксперименте мы покажем, что

существуют ситуации, когда прогнозы значения переменной (академических достижений) не более регрессивны, чем простой пересчет этой переменой с единиц одной шкалы на единицы другой шкалы. В качестве результирующей переменной был выбран средний балл, поскольку корреляты и характеристики распределения этой переменной хорошо известны популяции испытуемых.

В эксперименте участвовали три группы испытуемых. Во всех группах испытуемые прогнозировали средний балл 10 гипотетических студентов, основываясь только на статистическом балле, полученном каждым из студентов. Всем группам предлагался один и тот же набор статистических баллов, но, как будет показано далее, они получили различные интерпретации этих начальных данных.

1. Статистический средний балл. Испытуемым из первой группы (N = 32) было сказано, что им сообщат «статистические баллы, которые отражают академические достижения нескольких студентов на первом курсе, и попросят предсказать средний балл каждого студента в этом году». Испытуемым объяснили, что если «статистический балл равен, например, 65, то это означает, что средний балл этого студента выше, чем средний балл 65 % студентов его группы, и т. д.».

2. Сосредоточенность. Испытуемым из второй группы N = 37) объяснили, что «при тестировании сосредоточенности измеряется способность человека концентрировать внимание и извлекать всю информацию, которая содержится в сложных сообщениях. Было обнаружено, что студенты с высоким средним баллом, как правило, получают высокие результаты при тестировании сосредоточенности и наоборот. Однако оказалось, что результаты тестирования сосредоточенности зависят от настроения и психического состояния человека во время тестирования. Поэтому при повторных тестированиях один и тот же человек может получать различные баллы, в зависимости от того, выспался ли он перед тестированием и как себя чувствовал в этот день».

3. Чувство юмора. Испытуемым из третьей группы N = 35) сказали, что «при тестировании чувства юмора измеряется способность человека придумывать остроумные подписи к карикатурам и тонко чувствовать юмор в различных формах. Было обнаружено, что студенты с высокими результатами по этому тесту, как правило, получают более высокие средние баллы, чем студенты с низкими показателями по этому тесту. Тем не менее, исходя из чувства юмора, невозможно с высокой точностью прогнозировать средний балл».

Согласно плану эксперимента все испытуемые должны были прогнозировать средний балл на основе одного и того же набора статистических баллов. Группа 1 просто производила пересчет значений статистического среднего балла на шкалу среднего *балла. С* другой стороны, группы 2 и 3 прогнозировали средний балл по входным данным, имеющим менее непосредственную связь со средним баллом. Поэтому, согласно статистической теории прогнозирования, прогнозы этих двух групп должны быть более регрессивными, то есть менее вариабельными, чем суждения испытуемых из группы 1. Однако с точки зрения гипотезы репрезентативности распределение результатов должно быть другим.

Группа 2 прогнозировала, исходя изданных потенциально эффективного, но ненадежного теста сосредоточенности, который был представлен в качестве показателя академических способностей. Мы выдвинули гипотезу, что прогнозы этой группы будут нерегрессивными по сравнению с прогнозами группы 1. В целом мы предполагали, что балл достижений (например, средний балл), наиболее репрезентативный для статистического значения показателя способностей (например, сосредоточенности) — это тот балл, который соответствует тому же статистическому показателю на шкале достижений. Поскольку ненадежность не влияет на репрезентативность, мы ожидали, что прогнозы среднего балла, сделанные на основе данных ненадежного теста сосредоточенности, будут по существу идентичны прогнозам среднего *балла,* сделанным исходя из статистического среднего *балла. С* другой стороны, ожидалось, что прогнозы группы 3 будут регрессивными, поскольку чувство юмора не часто рассматривается в качестве показателя академических способностей.

Средние значения прогнозов на основе статистических баллов, сделанных тремя группами испытуемых для 10 случаев, показаны на рис. [1]. Из графиков видно, что прогнозы группы 2 не более регрессивны, чем прогнозы группы 1, в то время как прогнозы группы 3 кажутся более регрессивными.

<...>

...Как показывает высокая корреляция между входными данными и прогнозами, испытуемые во всех трех группах дали упорядоченные прогнозы... Результаты сравнения группы 1 с группой 2 и группы 2 с группой 3 подтверждают закономерность, наблюдаемую на рис. [1]. Между прогнозами, сделанными на основе статистического среднего *балла* и на основе сосредоточенности, нет существенных различий. Таким образом, при прогнозировании показателя достижений по показателю способностей, даже очень ненадежному, люди не возвращаются к априорным данным.

С другой стороны, прогнозы на основе чувства юмора оказались регрессивными, хотя и в недостаточной степени. Корреляция между средним баллом и чувством юмора, полученная путем сравнения линий регрессии, равна примерно 0,70. Кроме того, значения прогнозов, сделанных на основе чувства юмора, значительно выше, чем значения прогнозов на основе сосредоточенности. Существует также следующая' тенденция: значения прогнозов на основе сосредоточенности оказываются выше, чем значения прогнозов, основанных на статистическом среднем балле. Мы наблюдали этот результат во многих экспериментах. При прогнозировании академических достижений индивида на основе неполной информации, испытуемые проявляют снисходительность... Они реагируют на снижение надежности повышением прогнозируемого уровня показателей деятельности.

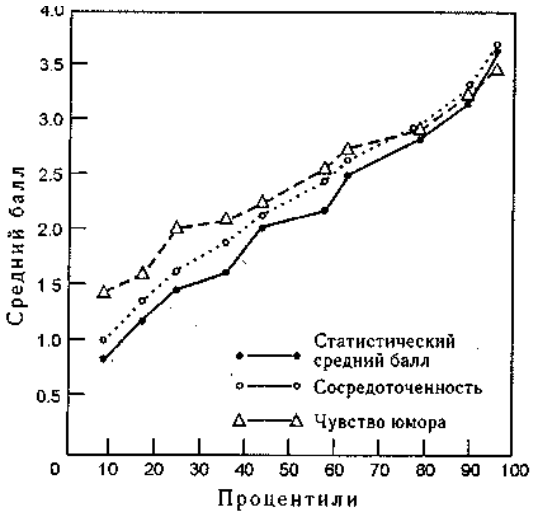


Рис. [1]. Прогнозы среднего балла по статистическому баллу для трех переменных

В ситуациях, когда входные и выходные переменные кажутся отражением одной и той же характеристики, следует ожидать, что прогнозы будут существенно нерегрессивными. Пример таких прогнозов наблюдался в реальной жизненной ситуации, при работе комиссии по подбору офицерского состава израильской армии. Обычно оценочная комиссия, состоящая из обладающих большим опытом офицеров, исходя из результатов тестирования и наблюдений в течение нескольких дней, оценивает кандидатов по шкале из семи пунктов. В экспериментальных целях членов комиссии попросили, кроме того, предсказать для каждого из кандидатов балл, который он получит на выпускном экзамене в школе подготовки офицеров. При анализе оценок более 200 кандидатов и прогнозов, сделанных многими судьями, было обнаружено, что распределение значений прогнозов практически совпадало с фактическим распределением баллов, полученных на выпускном экзамене в школе подготовки офицеров, с одним лишь очевидным исключением: прогнозы провалов на экзамене встречались реже, чем провалы в действительности. В частности, частота прогнозов двух высших оценок точно соответствовала фактической частоте. Все судьи были прекрасно знакомы с теорией, которая говорит о том, что надежность их прогнозов всего лишь средняя (порядка 0,20-0,40). Тем не менее их прогнозы были нерегрессивными.

<...>

Уверенность и иллюзия надежности

Как было показано в предыдущих разделах, при прогнозировании человек выбирает исход, наиболее репрезентативный для входных данных. Мы предполагаем, что уровень уверенности человека в своем прогнозе отражает, насколько выбранный исход репрезентативнее для начальных Данных по сравнению с другими исходами. Основным фактором, определяющим репрезентативность при численном прогнозировании на основе мультиатрибутивных входных данных (например, профили оценок), является согласованность, или непротиворечивость, входных данных. Чем согласованнее входные данные, тем репрезентативнее покажется прогнозируемое значение и тем больше будет уверенность в этом прогнозе. Например, испытуемые с большей уверенностью прогнозируют общий средний балл *«В»,* исходя из двух оценок *«В»* по двум различным вводным курсам, чем исходя из оценок *«А»* и *«С».* Действительно, обнаружено, что внутренняя вариабельность или несогласованность входных данных уменьшает уверенность в прогнозе...

Трудно преодолеть интуитивное ощущение, что согласованные профили позволяют прогнозировать надежнее, чем несогласованные. Стоит, однако, заметить, что такие представления несовместимы с часто используемой многомерной моделью прогнозирования (например, нормальной линейной моделью), где ожидаемая точность прогноза не зависит от внутрипрофильной вариабельности.

Согласованные профили обычно получаются тогда, когда судья прогнозирует, исходя из данных с высокой внутренней корреляцией. С другой стороны, несогласованные профили чаще встречаются тогда, когда внутренняя корреляция входных данных низкая. Поскольку с ростом согласованности возрастает уверенность, то в случаях с высокой корреляцией входных данных обычно имеет место высокая уверенность в прогнозе. Однако если надежность входных данных задана, то сложная корреляция с критерием связана с корреляцией между входными данными обратной связью. Таким образом, возникает парадоксальная ситуация,
при которой высокая внутренняя корреляция между входными данными приводит к повышению уверенности и снижению надежности.
Для демонстрации этого эффекта мы попросили испытуемых сделать прогноз среднего *балла* на основе результатов двух пар тестов пригодности. Испытуемым сказали, что между тестами одной пары (креативное мышление и способность оперировать символами) существует высокая корреляция, в то время как между тестами из другой пары (гибкость мышления и логические рассуждения) корреляции нет. Предложенные им результаты тестирования соответствовали этим ожиданиям. (Для половины испытуемых названия коррелирующих и некоррелирующих между собой пар тестов поменяли местами.) Испытуемым было сказано, что «все тесты позволяют одинаково успешно прогнозировать успеваемость студента в колледже». В этой ситуации, конечно, прогнозируя на основе тестов, между которыми нет корреляции, можно добиться более высокой точности, чем прогнозируя на основе тестов, между которыми существует корреляция. Тем не менее, как и ожидалось, во всем диапазоне значений прогнозов испытуемые с большей уверенностью прогнозировали по данным коррелирующих между собой тестов... Это означает, что они испытывали большую уверенность в ситуации с меньшей надежностью прогнозирования.
Еще один результат, наблюдавшийся во многих исследованиях прогнозирования, в том числе и в нашем, состоит в том, что уверенность является /-образной функцией прогнозируемого уровня достижений... Испытуемые с очень высокой уверенностью предсказывают выдающиеся достижения и прогнозируют полную неудачу с большей уверенностью, чем посредственные достижения. Как мы видели ранее, интуитивные прогнозы часто бывают недостаточно регрессивными. Поэтому самые большие расхождения между прогнозами и фактическими исходами имеют место для экстремальных значений. Из-за J-образной формы графика функции уверенности испытуемые ощущают наибольшую уверенность именно в тех прогнозах, которые с наибольшей вероятностью не попадут в цель.
Приведенные выше рассуждения говорят о том, что между повышающими уверенность факторами, такими как согласованность входных данных и экстремальные значения прогнозируемой переменной, и точностью прогнозов часто существует отрицательная корреляция. Таким образом, имеет место явление, которое можно назвать *иллюзией надежности* — люди склонны испытывать большую уверенность в весьма ненадежных суждениях. Как и другие ошибки, допускаемые при восприятии и в суждениях, иллюзия надежности часто сохраняется даже тогда, когда человек сознает иллюзорный характер своей уверенности. Например, интервьюируя кандидата, многие из нас испытывают глубокую уверенность в своем прогнозе, касающемся его будущей работы, хотя и знают, что интервью — чрезвычайно ненадежный источник информации.

ИНТУИТИВНЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О РЕГРЕССИИ

Явления, связанные с регрессией (статистической тенденцией возврата переменных к своим средним значениям), окружают нас со всех сторон. Опыт показывает нам, что у выдающихся отцов бывают посредственные сыновья, а у жен с блестящими способностями — серые мужья; плохо приспособленные люди, как правило, постепенно приспосабливаются, а счастливчики рано или поздно переживают неудачу. Несмотря на то что люди постоянно сталкиваются с регрессией, они не получают правильного представления о ней. Во-первых, во многих ситуациях, в которых регрессия обязательно должна иметь место, люди ее не ожидают. Во-вторых, любой преподаватель статистики подтвердит, что чрезвычайно трудно научить студентов правильному пониманию регрессии. В-третьих, когда люди наблюдают регрессию, они обычно придумывают для нее ложные функциональные объяснения.
Что же делает понятие регрессии столь трудным для понимания и применения? Мы полагаем, что главным источником трудностей является то, что связанные с регрессией явления, как правило, противоречат нашим интуитивным представлениям, согласно которым прогнозируемый исход должен быть наиболее репрезентативен для входной информации.
Для иллюстрации эффекта сохранения нерегрессивных интуитивных представлений несмотря на наличие обширных статистических знаний, мы предложили выборке аспирантов-психологов следующую задачу.

Проблема тестирования. Выбранный наугад индивид при стандартном тестировании интеллекта получил коэффициент интеллекта /ф, равный 140 баллов. Предположим, что это значение /<2 является суммой «истинного» балла и случайной ошибки измерения, которая имеет нормальное распределение.

Дайте, пожалуйста, вашу оценку верхней и нижней границ 95-процентного доверительного интервала, в котором находится истинный /<2 этого человека. Это значит, вы должны дать такую верхнюю оценку, что можете быть на 95% уверены в том, что истинный /<2 этого человека на самом деле ниже этой оценки, и такую нижнюю оценку, что можете быть на 95% уверены в том, что истинный /<2 этого человека на самом деле выше этой оценки.

Респондентам посоветовали при решении этой задачи рассматривать наблюдаемый балл в качестве суммы «истинного» балла и составляющей ошибки. Поскольку наблюдаемый балл значительно выше, чем средний балл населения, то вероятнее всего, что составляющая ошибки положительна и при повторных тестированиях данный индивид получит несколько более низкие баллы. Однако большинство испытуемых (73 из 108) заявили, что доверительный интервал будет симметричен относительно точки 140, таким образом не продемонстрировав никакого ожидания регрессии. Из оставшихся 35 испытуемых 24 дали регрессивные оценки доверительного интервала, а 11 дали контррегрессивные оценки. Таким образом, большинство испытуемых пренебрегли влиянием ненадежности входных данных и дали такой прогноз, будто значение 140 являлось истинным результатом. В этой статье многократно говорилось о существовании тенденции прогнозировать так, будто входная информация не содержит ошибок.

Иногда наличие регрессии осознается — либо потому, что мы сами наблюдаем связанные с ней эффекты, либо потому, что нам в явной форме сообщают о присутствии регрессии. Когда связанное с регрессией явление осознано, его, как правило, рассматривают в качестве закономерного изменения, сущность которого требует объяснения. Действительно, в социальных науках предлагались многочисленные ложные объяснения явлений, связанных с регрессией. Например, привлекались динамические принципы, чтобы объяснить, почему предприятия, которые одно время работали исключительно успешно, впоследствии ухудшали свои показатели, или почему обучение интерпретации лицевой экспрессии приносит пользу тем ученикам, которые при предварительном тестировании получили низкие результаты, и вредит тем, кто до обучения имел лучшие результаты...

В качестве заключительной иллюстрации того, насколько трудно узнавать и правильно интерпретировать явления, связанные с регрессией, рассмотрим следующий вопрос, который был поставлен перед выборкой аспирантов-психологов. Один из авторов на своем опыте столкнулся с описанной ниже проблемой.

Проблема обучения. Инструкторы летной школы приняли рекомендованную психологами политику систематического положительного подкрепления. Они словесно подкрепляли каждое успешное выполнение летного маневра. Получив некоторый опыт использования такого подхода к обучению, инструкторы заявили, что, вопреки психологической теории, высокая похвала за хорошее выполнение сложных маневров, как правило, ведет к ухудшению результатов при следующей попытке. Что должен ответить психолог?

При маневрировании в воздухе регрессия неизбежна, потому что действия пилота не могут быть абсолютно надежными, а прогресс от маневра к маневру происходит медленно. Следовательно, пилоты, которые маневрировали исключительно успешно в одном полете, скорее всего, ухудшат свои результаты в следующем полете, независимо от реакции инструктора на первоначальный успех. Опытные летные инструкторы фактически обнаруживали регрессию, но приписывали ее вредному влиянию положительного подкрепления. Эта реальная история является иллюстрацией одного из удручающих аспектов человеческой природы. Мы обычно подкрепляем хорошее поведение других людей и наказываем их за плохое поведение. Получается, что за счет одной только регрессии они, скорее всего, улучшат свое поведение после наказания и, скорее всего, ухудшат его, получив вознаграждение. Следовательно, мы обречены всю жизнь получать вознаграждение за то, что наказываем других, и быть наказанными за то, что вознаграждаем других.

Ни один из отвечавших на этот вопрос аспирантов не предположил, что проблема могла быть вызвана регрессией. Вместо этого они предполагали, что словесное подкрепление неэффективно для пилотов или что оно может вызвать у них чрезмерную самоуверенность. Некоторые аспиранты даже сомневались в правильности впечатлений инструкторов и обсуждали возможные источники искажения их восприятия ситуации. Эти респонденты, несомненно, тщательно изучали статистическую регрессию. Тем не менее они не смогли распознать пример регрессии, когда он не укладывался в знакомые термины задачи о росте отцов и сыновей. Очевидно, одного лишь изучения статистики недостаточно, чтобы изменить основополагающие интуитивные представления человека о неопределенности.

***

Задание 3.1 ПСИХОЛОГИЯ ПРОГНОЗОВ

1. Представьте себе всех американских аспирантов-первокурсников. Сколько процентов из них специализируются в каждой из девяти перечисленных ниже областей? Запишите, пожалуйста, свои догадки и проверьте, чтобы сумма составляла 100%.

Управление бизнесом Компьютерные науки Машиностроение
Гуманитарные и педагогические науки Юриспруденция Библиотечные науки
- Медицина
- Физика и биология
- Социальные науки и социальная работа

2. Внимательно прочитайте следующее описание личности:
«Том У. обладает высокими интеллектуальными способностями, хотя ему не хватает истинной креативности. У него есть потребность в порядке и ясности, в четких и упорядоченных системах, где каждая деталь находится на своем месте. Он пишет довольно скучным и однообразным языком, иногда оживляя свой стиль довольно избитыми каламбурами и игрой воображения в духе научной фантастики. У него есть сильное стремление к компетентности. Он производит впечатление человека, который невосприимчив к чувствам других людей и мало им симпатизирует, а также не получает удовольствия от взаимодействия с ними. Несмотря на свой эгоцентризм, он обладает глубоким нравственным чувством».
Насколько Том У. похож на типичного аспиранта, специализирующегося в каждой из девяти областей? Ранжируйте, пожалуйста, эти девять областей специализации в порядке убывания сходства между Томом У. и типичным аспирантом данной области. Это означает, что вы присвоите номер «1» той области, на типичного представителя которой, по вашему мнению, Том У. похож больше всего; номер «2» — области, стоящей на втором месте по степени сходства и т. д.
Управление бизнесом
Компьютерные науки
Машиностроение
Гуманитарные и педагогические науки
Юриспруденция
Библиотечные науки
Медицина
Физика и биология
Социальные науки и социальная работа

3. Вышеприведенное описание личности Тома У. было написано психологом на основе проективных тестов, когда Том учился в выпускном классе средней школы. Сейчас Том У. — аспирант. Какова вероятность того, что Том У. сейчас специализируется в каждой из этих областей? Ранжируйте, пожалуйста, эти области специализации в порядке убывания вероятности, то есть присвойте номер «1» области с наибольшей вероятностью и номер «9» области с наименьшей вероятностью.
- Управление бизнесом
- Компьютерные науки
- Машиностроение
- Гуманитарные и педагогические науки
- Юриспруденция
- Библиотечные науки
- Медицина
- Физика и биология
- Социальные науки и социальная работа

Задание 3.2 МЫСЛЕННЫЕ КАРТЫ

Стэнли Милграм предложил концепцию «психологических карт» для исследования восприятия человеком городской окружающей среды. Вы можете адаптировать этот метод для того, чтобы понять, как вы сами и другие люди воспринимают ваш университетский городок. Метод основан на изображении карты университетского городка. Главное, чтобы человек изобразил городок так, как он его видит, не стремясь к географической точности. Сначала нарисуйте карту университетского городка сами. Затем выберите двух знакомых, которые могут иметь различное отношение к городку (например, спортсмен и ученый, первокурсник и старшекурсник), и попросите их нарисовать свои карты городка. Не показывайте им другие карты, пока они не нарисуют свои собственные..

1. Есть ли какие-нибудь объекты или границы, которые нанесены на все три карты? Если есть, то какие?
2. Представлены ли некоторые части городка на картах в преувеличенном виде или более подробно, чем другие его части? Если да, то как эти выделенные части карты отражают интересы и виды деятельности человека, нарисовавшего данную карту? Например, может быть, ученый отметил на карте все библиотеки, а спортсмен нарисовал различные игровые площадки и спортивные сооружения?
3. Какие объекты университетского городка не отражены на картах?
4. Кроме того, что пропущены некоторые объекты, есть ли в картах какие-либо другие закономерности или искажения?

Задание 3.3
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

Перечислите, пожалуйста, те качества, которые вы считаете своими индивидуальными сильными сторонами. Далее перечислите, пожалуйста, те качества, которые вы считаете своими индивидуальными слабостями.

Глава 4
«Я» И ДРУГИЕ

Что вы видите, когда размышляете о своем «Я» — о той части себя, которая является вашей сущностью, ядром вашей личности, самым сокровенным? Может быть, подобно психоаналитикам, вы видите свое «Я» чем-то вроде айсберга, большая часть которого скрыта под поверхностью обыденного сознания, и считаете, что ваше поведение в основном мотивируется глубинными импульсами, корни которых уходят в детство? А может быть, вы разделяете взгляды Б. Ф. Скин-нера, считавшего «Я» вакуумом, «черным ящиком», непознаваемой частью организма, действия которого мотивируются в основном внешними силами окружающей среды? Возможно, вы рассматриваете «Я», как видел его Юнг: поднимающийся над водой остров, соединенный с другими островами коллективным бессознательным. Быть может, вы согласны с Эриксоном и философами-экзистенциалистами и считаете, что «Я» делает активный выбор и выражает свою свободную волю через неотъемлемо присущую человеку способность выбирать. Возможно, что, подобно Кули и другим социологам, вы рассматриваете «Я» как зеркало, отражающее восприятия и суждения людей, окружающих вас в вашем социальном мире. Существуют и другие метафоры для описания социальной модели личности — маски, каждая из которых представляет различные «Я» или социальные роли, и даже луковица, покрытая множеством слоев различных ролей, но не имеющая реального внутреннего содержания.

Несмотря на разнообразие этих метафор, существуют некоторые общие характерные черты, отражающие различие, проведенное Уильямом Джеймсом между двумя аспектами «Я»: эмпирическим «Я» и чистым «Я». Эмпирическое «Я» — это часть личности, которая действует, выбирает и реагирует. Чистое «Я» — это часть личности, которая является объектом собственного мышления и оценки. В центре внимания некоторых социально-психологических исследований личности находится чистое «Я», то есть поиск ответа на вопрос, как люди думают о самих себе. В качестве примеров можно привести работы по изучению «Я»-концепции, самооценки, «Я»-схем и самоатрибуций. Уильям Джеймс также предложил концепцию «социального Я» и утверждал, что у каждого человека есть не одно, а много социальных «Я». Это означает, что мы показываем разным людям, например, нашим родителям, друзьям, начальникам и т. д., различные стороны своего «Я». Значение социального «Я» исследуется социальными психологами различными путями, о чем свидетельствуют работы, посвященные управлению впечатлением, самомониторингу, социальному сравнению и самоисполняющимся пророчествам.

КОГДА ВЕРА СОЗДАЕТ РЕАЛЬНОСТЬ: САМОПОДТВЕРЖДАЮЩЕЕСЯ ВЛИЯНИЕ ПЕРВЫХ ВПЕЧАТЛЕНИЙ НА СОЦИАЛЬНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Марк Снайдер

Mark Snyder. When Belief Creates Reality: The Self-fulfilling Impact

Более подробное описание исходных данных, обоснования, процедур и результатов, смысла и последствий этого исследования см.:*Snyder M., Tanke E. D., Berscheid E.* Social perception and interpersonal behavior: On the self-fulfilling nature of social stereotypes. — Journal of Personality and Social Psychology, 1977. Тематически родственные исследования поведенческих подтверждений в социальном взаимодействии см.:*Snyder M., Swann W. B., Jr.* Behavioral confirmation in social interaction: From social perception to social reality. — Journal of Experimental Social Psychology, 1978.

Примечание редактора. Как вы знакомитесь с другим человеком и начинаете испытывать к нему симпатию? По-видимому, это довольно простой процесс — наблюдая за другим человеком, вы выясняете, что он собой представляет, и решаете, привлекает ли он вас. Тем не менее предположение о том, что вы пассивно наблюдаете положительные качества и недостатки, присущие другому человеку, может оказаться совершенно ошибочным. Как утверждает Снайдер в своей статье «Когда вера создает реальность...», вы скорее являетесь активным творцом образа человека, хотя считаете, что просто видите его. Это означает, что ваше начальное впечатление о том, что человек «в действительности» собой представляет, будет определять ваше поведение по отношению к нему, а ваше поведение, в свою очередь, сформирует ответные реакции этого человека таким образом, что ваши первоначальные ожидания подтвердятся. Из сказанного можно сделать следующий вывод: то, что вы считаете красивым или уродливым в другом человеке, часто является отражением красивого или уродливого в вас самих.

Для социального психолога нет процессов более сложных и загадочных, чем процессы, посредством которых незнакомые друг с другом люди становятся друзьями. Как мы формируем первые впечатления о людях, с которыми встречаемся в жизни? Как мы знакомимся друг с другом?

Когда знакомый становится другом? Почему одни отношения развиваются и выдерживают проверку временем, а другие столь же многообещающие отношения заходят в тупик? Мы с коллегами попытались ответить на эти и подобные им вопросы, изучая динамику развития социальных взаимодействий и межличностных отношений. Неудивительно, что мы решили начать свою работу с начала. Говоря конкретнее, мы занялись изучением путей влияния первых впечатлений на последующие процессы социального взаимодействия и знакомства.

При первой встрече с другими людьми мы не можем не заметить некоторые бросающиеся в глаза отличительные признаки, такие как пол, возраст, раса и внешность. Как бы мы ни старались этого избежать, наши первые впечатления часто складываются под влиянием этих элементов информации. Рассмотрим, например, физическую привлекательность. Согласно широко распространенному в нашей культуре стереотипу, предполагается, что привлекательные люди как личности социально более

желательны, и ожидается, что их личная, социальная и профессиональная жизнь лучше, чем у непривлекательных людей. Например, Дион, Бершайд и Уолстер (Dion, Berscheid, Walster, 1972) просили мужчин и женщин оценить фотографии других мужчин и женщин, обладавших различной физической привлекательностью. В восприятии испытуемых привлекательные лица обоего пола обладали практически всеми чертами характера, которые по результатам предварительного тестирования оказались социально желательными для популяции участников эксперимента: «Люди с привлекательной внешностью, например, воспринимались как более сексуально темпераментные, отзывчивые, сенситивные, добрые, интересные, сильные, уравновешенные, скромные, общительные и дружелюбные, чем люди с менее привлекательной внешностью» (Berscheid, Walster, 1974, p. 169). Оказалось, что этому стойкому стереотипу подвержены испытуемые мужского и женского пола при оценке фотографий лиц обоего пола. Кроме того, испытуемые предсказывали привлекательным людям более счастливую социальную, профессиональную и личную жизнь, чем менее привлекательным людям. (Превосходный исчерпывающий обзор результатов см. в работе Berscheid, Walster, 1974.)

Насколько же обоснован стереотип привлекательной внешности? Действительно ли люди с привлекательной внешностью приятнее, дружелюбнее, отзывчивее и увереннее в себе, чем непривлекательные? Действительно ли они добиваются больших социальных и профессиональных успехов? Ясно, что окружающие чаще и более активно ищут социальных встреч с людьми, обладающими физической привлекательностью. Так и должно быть, поскольку, в соответствии со стереотипом, таких людей воспринимают как более желательных социальных партнеров, чем людей с непривлекательной внешностью. Поэтому не удивительно, что молодые люди с привлекательной внешностью имеют больше друзей противоположного пола, проявляют большую сексуальную активность, чаще влюбляются (по их собственным отзывам) и меньше беспокоятся по поводу встреч с представителями противоположного пола по сравнению с непривлекательными индивидами. Но масштабы влияния внешности даже еще шире. Оказывается, еще в детсадовском возрасте физическая привлекательность направляет социальное взаимодействие в определенное русло: при социометрическом выборе привлекательных выбирают, а непривлекательных отвергают.

Не вызывает сомнений, что дифференциация количества взаимодействий с привлекательными и непривлекательными людьми способствует устойчивости стереотипа, поскольку это ограничивает возможность узнать, отличаются ли эти два типа индивидуумов в отношении связанных со стереотипами черт. Но я хочу здесь подчеркнуть, что стереотип может также направлять взаимодействие в такое русло, что он получает *поведенческое* подтверждение. По-видимому, люди используют разные модели и стили взаимодействия с теми, кого они воспринимают как физически привлекательных людей, и с теми, кого они считают непривлекательными. Эти различия в самопрезентации и стиле взаимодействия могут, в свою очередь, вызывать и воспитывать у человека-мишени те формы поведения, которые согласуются со стереотипом. Это означает, что люди с привлекательной внешностью могут на самом деле начать вести себя дружелюбно, мило и общительно, но не обязательно потому, что они обладают такими чертами личности, а потому, что поведение других порождает и поддерживает формы поведения, которые считаются проявлением этих черт.

В нашем эмпирическом исследовании мы пытаемся продемонстрировать, что стереотипы могут создавать собственную социальную реальность. Они направляют социальное взаимодействие в такое русло, что стереотипно воспринимаемый индивид начинает своим поведением подтверждать стереотипные впечатления о себе другого человека. В нашем первом исследовании Элизабет Декер Танке, Элен Бершайд и я хотели продемонстрировать самоподтверждающийся характер стереотипа физической привлекательности в контексте социального взаимодействия, спланированного так, чтобы как можно точнее отразить спонтанное возникновение первых впечатлений при обыденном социальном взаимодействии и последующее направляющее влияние этих впечатлений на социальное взаимодействие. С этой целью пары ранее не знакомых между собой индивидов (обозначаемых *реципиент* и *мишень)* взаимодействовали в ситуации первого знакомства, которая была сконструирована так, что позволяла нам контролировать информацию, получаемую одним из членов двойки (мужчиной-реципиентом) о физической привлекательности другого индивида (женщины-мишени). Таким образом, имелась возможность раздельной оценки влияния фактической и воспринимаемой физической привлекательности на демонстрацию форм поведения (экспрессивных и связанных с самопрезентацией), которые ассоциируются со стереотипом, связывающим красоту и положительные качества. Для измерения степени соответствия между самопрезентацией индивида-мишени и стереотипом воспринимающего индивида, магнитофонные записи взаимодействия давали прослушивать и оценивать «неосведомленным» наблюдателям-судьям, которые не знали, насколько привлекательны оба участника фактически или в восприятии друг друга.

Пятьдесят один студент и пятьдесят одна студентка старших курсов университета штата Миннесота за дополнительный зачет участвовали в эксперименте, который был описан как исследование «процессов, посредством которых люди знакомятся друг с другом». Эти индивиды взаимодействовали в диадах «мужчина—женщина» в ситуации первого знакомства, когда они могли слышать, но не могли видеть друг друга (телефонный разговор). Перед началом разговора мужчина из каждой пары получал моментальный снимок своей партнерши по взаимодействию, сделанный фотоаппаратом «Полароид». Эти фотографии, подготовленные заранее и распределенные по парам случайным образом, идентифицировали цель либо как физически привлекательную (условие привлекательной цели), либо как физически непривлекательную (условие непривлекательной цели). Каждая пара в течение десяти минут вела неструктурированный телефонный разговор, который записывался на магнитофон. Голос каждого из участников записывался на отдельную дорожку пленки.

Чтобы оценить, насколько поведение женщин-мишеней подтверждало стереотипы мужчин-реципиентов, 12 наблюдателей-судей прослушивали записи разговоров, происходивших при знакомстве. Наблюдатели-, судьи не были ознакомлены с экспериментальной гипотезой и ничего не знали о фактической или воспринимаемой физической привлекательности индивида, запись голоса которого они слышали. Они слышали только ту дорожку записи, на которую были записаны голоса участниц-женщин. Девять других наблюдателей-судей слушали и оценивали толькоголоса мужчин-реципиентов. (Более подробно экспериментальные процедуры описаны в работе Snvder. Tanke. Berscheid, 1977)

Чтобы составить схему процесса поведенческого подтверждения основанных на стереотипе атрибуций при этих парных социальных взаимодействиях, мы исследовали влияние наших манипуляций кажущейся физической привлекательностью цели как на первые впечатления, полученные мужчинами-реципиентами о женщинах-мишенях, так и на поведенческую самопрезентацию женщин во время этих взаимодействий. Это влияние оценивалось на основе рейтингов, которые выставляли судьи-наблюдатели, прослушав магнитофонные записи голосов участников.

Мужчины-реципиенты явно формировали свои первые впечатления о женщинах-мишенях, основываясь на обычных стереотипах, связывающих физическую привлекательность с социально желательными личностными характеристиками. Судя по оценкам первых впечатлений, которые были собраны после того, как реципиенты получили фотографии своих партнерш, но перед началом разговоров-знакомств, стало ясно, что (как диктует стереотип внешней привлекательности) мужчины, которые предвкушали знакомство с привлекательными партнершами, ожидали взаимодействия с относительно сердечными, уравновешенными, обладающими чувством юмора и навыками общения индивидами. И наоборот, мужчины, столкнувшиеся с перспективой знакомства с относительно непривлекательными партнершами, создали для себя образы довольно замкнутых, неловких, серьезных и не обладающих навыками общения созданий.

Наши реципиенты не только смоделировали образы своих партнерш по разговору на основе стереотипных интуитивных представлений о связи между красотой и положительными чертами характера: основанные на стереотипе атрибуции положили начало цепи событий, которые привели к поведенческому подтверждению этих изначально ошибочных суждений. Анализ оценок наблюдателей-судей, прослушивавших магнитофонные записи разговоров, показал, что женщины-мишени, которые (сами того не зная) воспринимались в качестве внешне привлекательных (вследствие случайного распределения экспериментального условия привлекательной мишени), действительно начинали вести себя дружелюбно, мило и общительно. Это поведенческое подтверждение было заметно даже для внешних наблюдателей-судей, которые ничего не знали о фактической или воспринимаемой внешней привлекательности индивидов-целей. При этой демонстрации поведенческого подтверждения
в социальном взаимодействии «красивые» люди становились «хорошими» людьми, но не обязательно потому, что обладали социально ценимыми чертами личности, которые им приписывались, а потому, что действия реципиентов, основанные на их стереотипных представлениях, ошибочно поддерживали и подтверждали эти атрибуции.

Убедительно продемонстрировав самоподтверждающийся характер этого конкретного социального стереотипа, мы затем сделали попытку разобраться в процессе поведенческого подтверждения. А именно, мы стали искать свидетельства того, что стереотипы реципиентов отражаются на их поведении. Как мужчины-реципиенты представлялись женщинам-мишеням, которых они считали привлекательными и непривлекательными — одинаково или по-разному? Анализ рейтингов наблюдателей-судей, прослушивавших магнитофонные записи только мужской части разговоров, дал явные доказательства того, что стиль взаимодействия наших реципиентов с женщинами-мишенями действительно зависел от физической привлекательности мишени.

Мужчины, взаимодействовавшие с женщинами, которых они считали физически привлекательными, казались более сердечными, сексуально темпераментными, интересными, независимыми, сексуально терпимыми, дерзкими, дружелюбными, открытыми, обладающими чувством юмора и навыками социального общения по сравнению с реципиентами, взаимодействовавшими с непривлекательной мишенью. Более того, те же самые мужчины казались судьям более привлекательными, более уверенными и более оживленными в разговоре, чем реципиенты, взаимодействовавшие с непривлекательной мишенью. Наблюдатели-судьи также считали, что они комфортнее чувствуют себя при разговоре, получают от него больше удовольствия, им больше нравятся партнерши, они чаще берут на себя инициативу, эффективнее пользуются голосом, их партнерши кажутся им более привлекательными и, наконец, они кажутся своим партнершам более привлекательными, чем мужчины, взаимодействовавшие с непривлекательной мишенью.

Таким образом, создается впечатление, что различия в экспрессивной самопрезентации общительности мужчин-реципиентов могут быть ключевым фактором процесса активизации у женщин-мишеней тех ответных образцов экспрессии, которые дают поведенческое подтверждение атрибуций, породивших самопредставление реципиентов. Одной из причин, побуждающих женщин-мишеней, которым приписали привлекательность, отвечать взаимностью на эту дружелюбную самопрезентацию, может быть то, что, по сравнению с женщинами, действовавшими при условии непривлекательной мишени, они считали, что их образы, сложившиеся у партнеров, точнее, и стиль взаимодействия ближе к обычному стилю обращения мужчин с ними. Возможно, женщины, которым приписывали непривлекательность, отвергали обращение с ними партнеров как нерепрезентативное и, защищаясь, принимали более холодный и отчужденный тон разговора, чтобы справиться с ситуацией.

Наши исследования указывают на существенные, но часто остающиеся незамеченными следствия социальных стереотипов. Мы продемонстрировали, что ожидания, основанные на общекультурных стереотипах внешней привлекательности, влияли на динамику развития социального взаимодействия и процессы знакомства таким образом, что эти стереотипные первые впечатления на самом деле оправдывались... Стереотип действительно функционировал как самоисполняющееся пророчество.

Самоисполняющееся пророчество — это изначально *ложное* определение ситуации, порождающее новое поведение, которое приводит к тому, что первоначально ложное представление становится *истинным.* Подтверждение самоисполняющегося пророчества способствует сохранению ошибки, поскольку автор такого пророчества будет приводить фактическое развитие событий в качестве доказательства того, что он с самого начала был прав. ...Таковы примеры порочности социальной логики (Merton, 1948, p. 195).

В соответствии со сценарием Мертона, наши «предсказатели» вначале создали ложные определения своих ситуаций. Это означает, что они ошибочно приписали своим партнершам-мишеням общительность или необщительность, исходя из их физической привлекательности. Но эти ошибки, допущенные в первых впечатлениях, быстро исправились сами собой, потому что ложные определения реципиентов породили новое поведение мишеней, в результате чего первоначально ложные представления реципиентов стали правильными. Они обращались со своими партнершами-мишенями как с общительными или необщительными людьми, и партнерши на самом деле начинали вести себя общительно или необщительно. Наши «предсказатели» также считали, что фактическое развитие событий доказывает их изначальную правоту. Разве и другие сильные и широко распространенные социальные стереотипы — особенно те, которые связаны с полом, расой, социальным классом и этническим происхождением, — не могут также влиять на социальное взаимодействие, создавая свою собственную социальную реальность?

Любые самоподтверждающиеся влияния социальных стереотипов могут иметь труднопреодолимые и стойкие социальные последствия.

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ
КОГДА НЕУДАЧА ПРИВОДИТ К ПОВЫШЕНИЮ САМООЦЕНКИ

В повседневной жизни бывают случаи, когда мы вынуждены действовать в стиле, нехарактерном для нашего образа «Я». Когда вы играете роль человека, заслуживающего осуждения, к каким последствиям для вашей самооценки приводят успех или неудача вашей попытки убедить аудиторию? Ответ должен зависеть от вашей склонности к самомониторингу,утверждают Эдвард Джонс, Кеннет Бреннер и Джон Найт (Edward Jones, Kenneth Brenner, John Knight, 1990). Люди с сильной склонностью к самомониторингу настраиваются на требования, предъявляемые ситуацией. Даже если ситуация требует неприглядного поведения, эти люди получают удовлетворение оттого, что они успешно справились с требованиями роли. С другой стороны, люди со слабой склонностью к самомониторингу очень озабочены тем, чтобы быть самими собой. Если такого индивида попросить сыграть роль человека, которым он не хотел бы быть в жизни, то его самооценка после неудачи будет выше, чем после успеха.

Каждому из 38 старшекурсников мужского пола, которые вызвались участвовать в эксперименте, было сказано, что, после того как он сыграет роль, его истинную личность будут оценивать студенты, присутствующие на семинаре по восприятию личности. Каждый испытуемый оценивал себя по шкале самомониторинга и заполнял анкету самооценки, якобы для того, чтобы оценить его истинную личность. Вслед за этим испытуемому предлагалось решить четыре моральные дилеммы, а его ответы записывались на магнитофон. Испытуемым предлагались, например, следующие дилеммы: «Можно ли воспользоваться в своих целях секретной коммерческой информацией, полученной от друга? Можно ли скрывать поломки, требующие серьезного ремонта, при продаже машины?» Испытуемых просили сыграть роль жадного, стремящегося к собственной выгоде человека с практическим складом ума.

Через неделю испытуемым сообщали, как участники семинара прореагировали на их выступление. Результаты были представлены в виде оценочных листов, якобы заполненных участниками семинара, и в виде короткой магнитофонной записи обсуждения. Для создания экспериментального условия успеха испытуемого описывали как очень амбициозного человека, который, вероятно, добьется успеха в жестоком мире бизнеса. (Например, «Я почувствовал, что этот человек — ловкач. Он сделает все что угодно, чтобы продвигаться вперед...») Для создания экспериментального условия неудачи его описывали как «благодетеля человечества, витающего в облаках», который вряд ли преуспеет в деловом мире. (Например, «Чувствуется, что этот человек не будет вредить людям или идти по головам».) После ознакомления с удачными или неудачными результатами, испытуемые заполняли вторую анкету самооценки.

Результаты эксперимента показали, что, как и ожидали исследователи, успех при исполнении роли не приносит удовлетворения автоматически и не всегда ведет к изменению самооценки в сторону ее повышения. Если содержание роли с нравственных позиций заслуживает порицания, то успешная игра может вызывать смешанные чувства. Относительное значение, которое придавалось успешному или неудачному выступлению *в* нехарактерной и сомнительной роли, определялось силой склонности человека к самомониторингу.)

Основано на материалах статьи *Jones* £., *Brenner K., Knight].* When failure elevates self-esteem. — Personality and Social Psychology Bulletin, 16(2), 1990. P. 200-209.

Социальные обозреватели в течение десятилетий комментируют и демонстрируют примеры того, как стигматизированные социальные группы и неудачники могут пасть жертвами самоподтверждающихся культурных стереотипов. ...Тем не менее слишком часто именно жертв обвиняют в том, что они попали в затруднительное положение... вместо того чтобы возлагать вину на социальные ожидания, которые ограничивали для них возможности поведенческого выбора.

ЛИТЕРАТУРА

Berscheid E., Walster E. Physical attractiveness// Advances in Experimental Social Psychology/ Ed. L. Berkowitz. Vol.-7. — New York: Academic Press, 1974.

Dion K. K., Berscheid E., Walster E. What is good is beautiful. — Journal of Personality and Social Psychology, 1972, *24,* 285-290.

Merton R. K. The self-fulfilling prophecy. — Antioch Review, 1948, *8,* 193-210.

Scott R. A. The Making of Blind Men. — New York: Russell Sage, 1969.

Snyder M., Tanke E. D., Berscheid E. Social perception and interpersonal behavior: On the self-fulfilling nature of social stereotypes. — Journal of Personality and Social Psychology, 1977, 35, 656-666.

ДЕЙСТВУЮЩЕЕ ЛИЦО И НАБЛЮДАТЕЛЬ: РАЗЛИЧИЯ В ВОСПРИЯТИИ ПРИЧИН ПОВЕДЕНИЯ

Эдвард Э. Джонс и Ричард Э. Нисбет

Из книги: *Edward E. Jones, Richard E. Nisbett.* The Actor and the Observer: Divergent Perceptions of the Causes of Behavior. — General Learning Corp., 1971.

Примечание редактора. Наши мнения о людях основываются не только на том, что люди говорят и делают, но и на контексте, в котором они действуют. И ситуация, и присутствие других людей влияют на наше восприятие конкретного индивида. Например, что вы подумаете о женщине, которая молча сидит, опустив глаза? Если бы вы увидели ее в аудитории, где другие люди тоже сидели молча, склонившись над своими записями, то вы бы, наверное, сказали, что она поглощена лекцией своего преподавателя. Однако если бы вы увидели ее на вечеринке, где другие люди громко разговаривали и танцевали, то вы могли бы заключить, что она застенчива. Другими словами, в этих двух ситуациях вы бы совершенно по-разному оценили причины ее поведения, хотя внешне оно выглядело одинаково. В первом случае вы сочли бы причиной ее молчания внешние ограничения, накладываемые нормами поведения в классе; во втором случае вы сочли бы причиной ее молчания внутреннюю диспозиционную черту.

Мы делаем каузальные выводы не только о поведении других людей, но аналогичным образом судим и о самих себе. Если мы краснеем и запинаемся, выступая с речью перед группой людей, то почему это происходит? Потому что мы застенчивы и легко смущаемся, потому что люди враждебно к нам относятся или по какой-нибудь другой причине?

Можно ожидать, что пути, по которым мы приходим к каузальным суждениям о поведении, всегда одинаковы, независимо от того, судим ли мы о самих себе или о других людях. Однако авторы статьи «Действующее лицо и наблюдатель...» Джонс и Нисбет заявляют, что это не так. Они утверждают, что часто в нашем восприятии причины нашего собственного поведения сильно отличаются от причин поведения других людей, даже если внешне это одно и то же поведение.

Когда неуспевающий студент обсуждает свои проблемы с куратором, между ними часто возникают существенные расхождения во мнениях.

Студент, пытаясь понять и объяснить причины своей плохой успеваемости, обычно указывает на внешние препятствия, такие как чрезвычайно высокая учебная нагрузка, эмоциональный стресс, вызванный тревогой по поводу его статуса кандидата, или на путаницу в мыслях, которая возникла на короткое время из-за неясности жизненных целей, но уже разъяснилась. Куратор, возможно, кивает студенту и хотел бы поверить ему, но в глубине души он, как правило, не согласен. Куратор убежден, что причиной плохой учебы являются не внешние обстоятельства и не преходящее эмоциональное

состояние. Он считает, что неудача вызвана стойкими качествами студента — недостатком способностей, неизлечимой ленью и невротическими чертами.
<...>
Бывшие политические лидеры в своих автобиографиях часто рассматривают свои прошлые действия с точки зрения, которая отличается от общепринятой. Поступки, воспринятые обществом как мудрые, запланированные, смелые и яркие, с одной стороны, или глупые, случайные, трусливые и заурядные - с другой, часто видятся автору собственной биографии совершенно в ином свете. Он склонен подчеркивать ограничения, которые накладывались ситуацией, сложившейся на момент действия, — ролевые ограничения; давление, оказываемое на него с разных сторон; полное или временное отсутствие другого выхода — и воспринимает свои действия как неизбежные. Лидер зачастую считает, что как «мудрые шаги», так и «промахи» при сложившихся обстоятельствах были неминуемы. Общество же скорее склонно считать причинами успехов и неудач личные качества лидера. С точки зрения публики, существуют хорошие лидеры, которые могут справиться со всем, что несет в себе ситуация, и плохие лидеры, которые этого не могут.
В каждом из этих примеров причины поведения в восприятии самого действующего лица отличаются от причин того же поведения с точки зрения внешних наблюдателей. Действующее лицо при рассмотрении своего поведения подчеркивает роль условий среды, сложившихся в момент действия. С точки зрения наблюдателя, на первый план выходит каузальная роль устойчивых диспозиционных свойств действующего лица. Мы хотим доказать существование *широко распространенной тенденции, согласно которой действующие лица объясняют свои действия требованиями ситуации, в то время как наблюдатели склонны объяснять те же самые действия устойчивыми диспозициями личности.* Эта тенденция часто в какой-то степени связана с потребностью действующего лица оправдать свои действия, заслуживающие порицания, но может также отражать ряд других факторов, не имеющих отношения к сохранению самооценки. Мы выделим эти другие, когнитивные факторы, но рассмотрим также и роль самооправдания.
<...>

ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЕ ДАННЫЕ, ПОДТВЕРЖДАЮЩИЕ ГИПОТЕЗУ

Джонс, Рок, Шейвер, Готалз и Уард (Jones, Rock, Shaver, Goethals,Ward, 1968)сравнили атрибуции испытуемых — действующих лиц и испытуемых-наблюдателей в ситуации фальсифицированного тестирования интеллекта. Чтобы собрать данные об испытуемых-наблюдателях, Джонс и его коллеги просили каждого из них и своего помощника пройти тест на *IQ,* «разработанный для оценки самых высоких уровней интеллекта». Задания теста были довольно трудными, а некоторые из них вообще не имели решения. После решения каждой задачи как испытуемому, так и помощнику сообщали о его успехе или неудаче. Поскольку ответы задач были достаточно неоднозначными, то эти сообщения могли не всегда соответствовать истинным результатам испытуемого. Из 30 задач методом случайных чисел выбирали номера 10 задач и, после решения каждой из этих 10 задач, сообщали испытуемому об «успехе», а после решения каждой из остальных 20 задач — о «неудаче». Что касается помощников, то в одном из вариантов эксперимента была создана видимость того, что помощник решил 15 задач, номера которых были распределены среди чисел от 1 до 30 по случайному закону. При другом варианте экспериментальных условий была создана видимость того, что помощник тоже решил 15 задач, но среди них было гораздо больше задач из первой части теста, чем задач из заключительной части теста. При третьем варианте экспериментальных условий помощник опять якобы решил 15 задач, но, решая последние задачи теста, работал гораздо успешнее, чем при решении первых задач. Были предприняты специальные меры, чтобы убедить испытуемых в том, что задачи были одинаково трудными, и имеются доказательства того, что испытуемые приняли эти уверения.
В зависимости от того, когда помощнику удавалось «успешно» решить больше задач — в начале (условие «убывания» успеха) или в конце (условие «возрастания» успеха) серии вопросов — существенно изменялись: а) воспоминания испытуемого о выполнении задания помощником; б)сделанный испытуемым прогноз количества задач, которые помощник сможет решить при прохождении аналогичного теста в будущем; в) выставленная испытуемым оценка интеллекта помощника. Если помощник успешно решал очень много задач в начале серии, то испытуемый воспринимал его как человека, обладающего более высоким интеллектом; переоценивал успешность выполнения задания помощником в течение всего тестирования; и прогнозировал, что помощник достигнет лучших результатов в следующей серии по сравнению с ситуацией, когда помощнику вначале удавалось решить мало задач. Джонс и его коллеги сообщают, что при всех вариантах экспериментальных условий помощник, «успешные» ответы которого были распределены по случайному закону, получал

по большинству оцениваемых показателей промежуточные оценки, лежащие между оценками помощников при условиях «убывания» и «возрастания» успеха.

Джонс и его коллеги интерпретировали эти данные как доказательство наличия сильного эффекта первичности при атрибуции способностей: ранее полученная информация имела большой вес, а последующими данными испытуемые в основном пренебрегали... С точки зрения исследуемой проблемы, для нас имеет значение сам факт, что испытуемые вообще смогли составить суждения о способностях помощников. Этот факт служит как бы фоном, на котором можно оценить результаты такой экспериментальной ситуации, когда испытуемый и помощник поменялись местами, и помощнику якобы удалось в случайном порядке решить 10 задач, в то время как испытуемый «успешно» решил 15 задач, расположенных либо в случайном порядке, либо в начале, либо в конце теста.

Когда порядок сообщения результатов был изменен описанным выше образом, результаты также заметно изменились. В экспериментах при условиях «убывания» и «возрастания» успеха испытуемые, несмотря на предварительную оговорку экспериментатора, явно не могли преодолеть складывавшееся у них впечатление, что трудность задач, входивших в серию, изменялась. В эксперименте при условии «.убывания» успеха испытуемые считали, что трудность задач возрастала, а в эксперименте при условии «возрастания» успеха испытуемые думали, что задачи становились все легче. Эти впечатления оказывали заметное влияние на ожидания испытуемых относительно их результатов при решении следующей серии задач. В эксперименте при условии «возрастания» успеха испытуемые прогнозировали, что они лучше справятся со следующей серией задач, по сравнению с прогнозами испытуемых в эксперименте при условии «убывания» успеха. Эти прогнозы являют собой полную противоположность прогнозам наблюдателей. Как и следовало ожидать, экспериментальные манипуляции не повлияли на суждения испытуемых об их собственных интеллектуальных способностях.

Таким образом, способы атрибуций действующего лица и наблюдателя сильно отличаются друг от друга. В идентичных ситуациях действующее лицо объясняет результаты различиями в трудности задач, а наблюдатель — различиями в способностях.

Второе исследование, в котором получена информация только о наблюдателях, было проведено Макартур (McArthur, 1970). Испытуемые получили простые, состоявшие из одной фразы, описания действия, например: «Джордж переводит предложение неправильно», «Танцуя, Ральф спотыкается о ноги Джейн», «Стив прилепляет на бампер своей машины наклейку с призывом повысить безопасность автомобилей». Затем испытуемых спрашивали, почему могло произойти данное событие: что-то в самом *человеке* заставило его действовать таким образом («Причиной того, что Джордж перевел предложение неправильно, было, по-видимому, какое-то качество Джорджа»), или какое-то качество *стимула* («Вероятно, что-то в самом *предложении* заставило Джорджа перевести его неправильно»), или причина связана с *ситуацией* («По-видимому, Джордж перевел предложение неправильно по какой-то причине, связанной с *конкретными обстоятельствами»).* Если испытуемые считали все эти простые объяснения причин поведения маловероятными, то им разрешалось дать любое другое объяснение. Затем эти объяснения были закодированы и представлены в виде сложных объяснений, включавших в себя пары причин — личность и стимул, личность и обстоятельства, стимул и обстоятельства — или все три причины. (Оказалось, что с большой частотой испытуемые называли только пару личность—стимул.)

Если составить случайную выборку из людей, которые неправильно переводили предложения, спотыкались о ноги партнерши в танце или налепляли наклейки на бампер своей машины, и спросить, почему они совершили эти действия, то можно ожидать, что довольно большая часть этих объяснений будет содержать только стимульные или смешанные атрибуции со ссылками на стимул и обстоятельства. Следует ожидать ответов типа «Это предложение было трудным для перевода», «Было темно, а Джейн танцует ча-ча-ча не так, как я», «ААА прислал мне по почте эту броскую наклейку». Однако в исследовании Макартур наблюдатели, не принимавшие участия в этих действиях, называли такие причины крайне редко — они составляли только около 4% от всех атрибуций. Среди всех приведенных причин самую большую часть, намного превышавшую все другие — 44% для каждого из названных действий — составляли чисто *личностные* атрибуции: Джордж перевел предложение неправильно потому, .что он довольно плохо умеет переводить, а Стив относится к тому типу людей, которые любят налеплять наклейки на бамперы.

Макартур также предложила своим испытуемым высказывания, касавшиеся эмоциональных переживаний, такие как «Джон смеется, слушая выступление комика», «Сью боится собаки», «Том любуется картиной». Можно ожидать, что в случайной выборке людей, которые смеялись, слушая комика, пугались собак или любовались картинами, большинство действующих лиц объяснили бы свои

переживания чисто стимульными факторами: комик смешной; собака страшная; картина красивая. Однако среди наблюдателей в исследовании Макартур только 19'% атрибуций составляли чисто стимульные атрибуции, а чаще всего (45% от общего числа) встречались *взаимодействия типа личность—стимул:* «Сью побаивается собак, а эта собака очень большая». Примечательно, что одно из высказываний об эмоциях дало очень большую процентную долю (52%) чисто стимульных атрибуций: «Психологический эксперимент разозлил Мэри». Поскольку испытуемые в тот момент участвовали в психологическом эксперименте, то возникает искушение заключить, что они реагировали скорее как действующие лица, чем как наблюдатели.

<...>

…Нисбет и его коллеги в двух своих работах на эту тему обошли упомянутую проблему, создав для исследования ситуации, в которых действующим лицам и наблюдателям были доступны более приближенные к эквивалентным виды информации. .

В первом из этих исследований Нисбет и Капуто Nisbett, Caputo, 1971) попросили студентов колледжа письменно кратко объяснить, почему каждый из них выбрал область своей специализации и почему ему нравится девушка, с которой он встречается чаще всего. Испытуемых попросили написать такие же краткие объяснения причин, по которым их лучшие друзья выбрали области своей специализации и своих подруг. Оказалось возможным закодировать все ответы «по Макартур», сведя их либо к чисто стимульным атрибуциям («Химия — высокооплачиваемая область», «Она очень нежный человек») или к личностным атрибуциям («Я хочу зарабатывать много денег», «Я люблю нежных девушек»). Говоря о себе, средний испытуемый при объяснении выбора специализации перечислял примерно одинаковое количество стимульных и личностных причин, а при объяснении выбора подруги называл вдвое больше стимульных причин по сравнению с личностными. Говоря о своем лучшем друге, испытуемые при объяснении выбора специализации перечисляли втрое больше личностных причин по сравнению со стимульными, а при объяснении выбора подруги называли примерно одинаковое количество стимульных и личностных причин. Таким образом, при описании причин выбора специализации или подруги испытуемые, говоря *о* своих лучших друзьях, чаще упоминали диспозиционные черты, чем когда они говорили о себе.

В заключительном эксперименте Нисбет, Легант и Маречек (Nisbett, Legant, Marecek, 1971) позволяли испытуемым-наблюдателям наблюдать за испытуемыми — действующими лицами в контролируемой лабораторной обстановке. Испытуемыми были студенты и студентки Йельского университета. Те из них, кого назначили быть действующими лицами, считали, что они будут участвовать в исследовании на тему о принятии решений. Испытуемые, назначенные наблюдателями, считали, что их задача состоит в том, чтобы наблюдать, как другой испытуемый принимает решения, а затем составить суждение о том, по каким причинам он принял такие решения. Перед началом фиктивного исследования принятия решений экспериментатор встречался с действующим лицом и двумя помощниками, которые якобы тоже собирались участвовать в исследовании принятия решений в качестве испытуемых. Наблюдатель сидел сзади, получив указания просто наблюдать за испытуемым-мишенью (настоящим). Экспериментатор, откашлявшись и сказав несколько вступительных слов, заявлял: «Я хочу, чтобы до начала нашего исследования вы приняли одно настоящее решение». Экспериментатор объяснял, что «Институт развития человека» при Йельском университете организует уик-энд для своего руководства и нескольких потенциальных спонсоров. Надо будет показать женам этих людей университетский городок и развлекать их во время уик-энда. Поэтому институт обратился на факультет психологии с просьбой набрать студентов для этой работы. Уточнив время, место и предполагаемые обязанности, экспериментатор обращался за помощью к двум помощникам и действующему лицу. Помощников всегда спрашивали в первую очередь, и они всегда охотно соглашались, чтобы подать пример действующим лицам. Варьировалось количество денег, которые предлагались добровольцам за их услуги — либо 50 долларов в час, либо 1,5 доллара в час — что оказывало большое влияние на число согласившихся. При низкой оплате соглашались работать только около 20% действующих лиц, а при высокой оплате — две трети действующих лиц. Таким образом, число добровольцев в основном определялось чисто внешним фактором: количеством денег, предлагаемых за участие в работе. Затем действующее лицо и наблюдателя провожали в отдельные комнаты, где каждому из них задавали подробные вопросы, касавшиеся причин, по которым действующее лицо согласилось или не согласилось стать добровольцем. Среди вопросов был один пункт, включенный специально для того, чтобы выяснить, было ли поведение действующего лица воспринято как выражение его общей склонности к участию или неучастию в важной общественной работе: «Как вы думаете, какова вероятность того, что вы (или испытуемый) согласитесь участвовать в сборе средств для Объединенного Фонда?» Наблюдатели, отвечавшие на вопросы о действующем лице,

согласившемся стать добровольцем, считали более вероятным, что этот человек выразит желание помочь Объединенному Фонду, по сравнению с наблюдателями, отвечавшими на вопросы о действующем лице, не согласившемся стать добровольцем. По собственным оценкам действующих лиц вероятность того, что они окажут помощь Объединенному Фонду, не зависела от того, были они добровольцами или нет. Таким образом, в этой экспериментальной ситуации наблюдатели делают выводы о диспозициях действующих лиц, основывая их на наблюдаемом поведении, а сами действующие лица таких выводов не делают.

<...>

ИНФОРМАЦИЯ, ДОСТУПНАЯ ДЕЙСТВУЮЩЕМУ ЛИЦУ И НАБЛЮДАТЕЛЮ

Общеизвестно, что о смысле какого-либо действия можно судить только в контексте. Для нашего доказательства чрезвычайно важно, что данные о контексте, имеющиеся у действующего лица и наблюдателя, могут сильно расходиться между собой, и эти различные данные порождают различные атрибуции. Для удобства можно разбить все виды информации, доступной в процессе атрибуции, на две категории: данные о следствиях и данные о причинах. Данные о следствиях можно подразделить на три широких типа: данные о характере самого действия (что было сделано), данные о видимых результатах действия (успех или неудача, реакция реципиента действия и т. п.) и данные о переживаниях действующего лица (удовольствие, гнев, смущение). Данные о причинах делятся на два широких типа: внешние причины (стимулы, трудность задачи) и данные о намерениях (что хотело сделать действующее лицо, насколько оно старалось это сделать). Такая классификация помогает выделить области, в которых вероятно существование различий между данными, доступными действующему лицу и наблюдателю.

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ

АТРИБУЦИИ И КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ СУПРУЖЕСКИХ ПАР

При работе с супружескими парам очень важной задачей является... совершить переход от диспозиционных к ситуационным атрибуциям. Как правило, семейные проблемы описываются с использованием диспозиционных характеристик: «Он холодный, замкнутый человек. Он просто не способен рассказать о своих чувствах». «Она ненасытна в своих требованиях; что бы я ни сделал — ей все мало». В ответ на это я обычно спрашиваю, была ли хоть раз такая ситуация, когда он рассказал о своих чувствах, или она была довольна тем, что он сделал. К счастью, всегда находится хоть один случай, когда все было именно так, и оба супруга с этим соглашаются.

Даже если такое нетипичное поведение имело место всего лишь один раз, это все равно означает, что он не замкнутый человек, а скорее человек, которому легче раскрыться в определенной ситуации; и она не ненасытный человек, а скорее человек, которому легче чувствовать удовлетворение в определенной ситуации. Задача заключается в том, чтобы попытаться определить, какие особенности этих ситуаций позволили ему раскрыться, а ей — чувствовать удовлетворение. Какой бы трудной ни казалась эта задача, выполнить ее значительно проще, чем сделать холодного человека сердечным или удовлетворить ненасытного человека.

Аналогичный сдвиг от диспозиционных к ситуационным объяснениям можно делать при рассмотрении таких проблем, как ревность. Когда человек приходит к психотерапевту из-за ревности, то чаще всего оба супруга уже согласны с диспозиционной атрибуцией «ревнивый человек».

Чтобы подвергнуть ее сомнению, я обычно спрашиваю: «Вы были *столь же* ревнивы во всех своих интимных отношениях?» Чаще всего ответ бывает отрицательным. Тогда я спрашиваю: «Что же вызывает у вас ревность именно в этих отношениях?» или: «Что особенного было в тех отношениях, когда вы ревновали меньше всего?» Эти вопросы сильно отличаются от таких вопросов, как: «Почему я ревнивый человек?» или: «Как мне изменить себя, чтобы не испытывать ревности?» Вместо того чтобы считать ревность патологическим качеством одного из партнеров, можно объяснить ее взаимодействием или ситуацией, которые приводят к ревности. Вместо психотерапевтического лечения ревнивого супруга оба супруга могут попытаться изменить отношения так, чтобы ревность не возникала.

Супруги могут приписывать определенные диспозиционные атрибуции своей супружеской паре. Такие атрибуции можно также подвергнуть сомнению, предложив взамен альтернативную — ситуационную — атрибуцию. Когда супруги говорят, что они никогда не понимают друг друга, я обычно спрашиваю: «Был ли хоть один случай, когда вы поняли друг друга? Что особенного было в той ситуации, когда вам обоим было легко разговаривать друг с другом?» Если супруги говорят, что никогда вместе не развлекаются, то напрашивается вопрос: «Что из того, что вы когда-либо делали вместе (неважно, если это было давно), понравилось вам обоим? Что особенного было в этой деятельности или в обстановке, в которой она происходила, что позволило обоим получить удовольствие?»

Источник: *Pme5 Pines A.* Keeping the Spark Alive: Preventing Burnout in Love and Marriage. — New York: St.Martin's Press, 1938. P. 84-85.

Данные о следствиях

При рассмотрении категории данных о следствиях кажется очевидным, что действующее лицо и наблюдатель могут иметь одинаковую информацию о характере действия и о видимых результатах действия. Наблюдатель может знать, что действующее лицо нанесло оскорбление и реципиент рассержен. Однако прямых сведений о переживаниях действующего лица, которыми сопровождалось действие, наблюдатель может не иметь. Знания наблюдателя о чувствах действующего лица сводятся к суждениям двух типов: к попыткам прочитать внутренние переживания по выражению лица и жестикуляции и к суждениям, основанным на знаниях наблюдателя, касающихся его собственных чувств и чувств других людей в аналогичных ситуациях. Наблюдатель может прийти к выводу, что действующее лицо рассержено, заметив красные пятна у него на щеках, или догадаться, что столь серьезное оскорбление может нанести только очень рассерженный человек. Существует, конечно, и возможность того, что наблюдатель вообще не увидит экспрессивного поведения действующего лица. В таком случае у наблюдателя вовсе не будет информации на этот счет. Если же он наблюдал экспрессивное поведение, то его знания о переживаниях действующего лица могут быть различными по степени их полноты и достоверности: в некоторых редких случаях они могут быть очень полными — например, родитель может лучше, чем его ребенок, знать, что ребенок расстроен неудачей или испуган переездом в незнакомый город, а в других случаях они могут быть скудными или совершенно

ложными. Во многих обстоятельствах у действующих лиц имеется мотивация скрыть свои внутренние чувства. Иногда из-за отсутствия внимания к индивидуальным различиям в способах выражения чувств могут возникать ошибки восприятия. Поэтому знания об эмоциональном состоянии действующего лица всегда бывают косвенными, обычно поверхностными, а иногда — ложными.

Данные о причинах

При рассмотрении категории данных о причинах (которые воспринимают наблюдатель или действующее лицо) кажется очевидным, что действующее лицо и наблюдатель могут иметь одинаковую или почти одинаковую информацию о... внешних стимулах, влияющих на действующее лицо. Наблюдатель, например, может знать, что реципиент насмехался над действующим лицом до того, как был им оскорблен. В принципе, наблюдатель может обладать той же полнотой знаний, что и действующее лицо. На практике это случается, по-видимому, редко, хотя бы потому, что чаще всего действующее лицо реагирует на события, которые начались задолго до момента появления на сцене наблюдателя. Конкретная колкость, вызвавшая у действующего лица вспышку гнева, могла быть той каплей, которая переполнила чашу его терпения — последней фрустрацией в длинном ряду. Наблюдатель же чаще всего работает с данными, относящимися к одному временному срезу...

Намерения действующего лица, так же как его эмоциональное состояние, никогда не могут быть известны наблюдателю непосредственно. Пытаясь выяснить, было ли оскорбление спонтанной вспышкой гнева или рассчитанным ходом с целью смутить реципиента и побудить его к каким-то действиям, наблюдатель может судить о намерениях действующего лица по его экспрессивному поведению или исходя из «логики» ситуации. Но знания о намерениях, как и знания об эмоциональных состояниях, бывают косвенными, обычно довольно скудными и ненадежными.

Исторические данные

<...>

Поскольку действующее лицо знает свое прошлое, оно часто уходит от диспозиционной атрибуции. Если действующее лицо кого-либо оскорбляет, то наблюдатель может предположить, что это типичный пример его поведения, и прийти к заключению, что действующее лицо враждебно относится к людям. С другой стороны, действующее лицо, возможно, считает, что этот пример поведения совершенно не типичен. Действующее лицо может припомнить совсем мало других случаев нанесения им оскорблений и считать, что в большинстве из этих случаев оскорбление было явно спровоцировано. Поскольку действующее лицо знает о вариабельности своего прежнего поведения, которая, с его точки зрения, связана с различными требованиями ситуации, то часто эта информация подменяет диспозиционную атрибуцию. Мы полагаем, что из-за того, что действующему лицу и наблюдателю доступна неодинаковая информация о личной истории первого из них, они оценивают каждое действие, пользуясь различными шкалами сравнения...

В целом имеются веские основания думать, что действующие лица и наблюдатели, формируя свои суждения о действующем лице и его окру-жении, часто пользуются различной информацией. Как правило, дей-ствующее лицо по сравнению с наблюдателем обладаех более обширной и более точной информацией о своем змоциональном состоянии и наме-рениях. (Мн говорим «как правило», а не «безусловно», потому что би-вают случаи, когда механизми психологической защити не позволяют действующему лицу осознать свои мотиви, которие порой понятни на-блюдателю.) Более того, при отсутствии точних сведений об истории действующего лица наблюдатель вьшужден судить о нем лишь как об определенном типе личности и игнорировать его уникальную историю и склонности.

Тот факт, что действующее лицо и наблюдатель обладают различной инфйрмацией, по-видимому, играет важную роль в виработке различних атрибуций, но зтим дело не ограничивается. Имеются веские основания считать, что действующее лицо и наблюдатель по-разному обрабатива-ют одну и ту же информацию.

РАЗЛИЧИЯ В ПРОЦЕССАХ ОБРАБОТКИ ИНФОРМАЦИИ

Вряд ли имеет смиел оспаривать тот факт, что большую часть време-ни действующее лицо и наблюдатель оперируют различньши исходни-ми данньши. Однако утверждение о том, что процесси *обработки* име-ющейся информации действующим лицом и наблюдателем в корне отли-чаются друг от Друга, не является столь бесспорньш. Ми считаем основной причиной существования значительних различни в обработке информации то, что *действующее лицо и наблюдатель обращают главное внимание на различние аспекти имеющейся информации, и зто влияеш на ход и результат процесса атрибуций.*

И действующее лицо, и наблюдатель стараются найти такую интер-претацию поведения, которая позволила би каждому из них принять необходимие решения. При отсутствии временних ограничений и ис-пользуя види анализа, позволяющие получить полное представление о причинах, которьши обусловлена последовательность действий, наблюдатели, по-видимому, могут прийти к атрибуционньш вьшодам, очень по-хожим на вьшоди действующего лица. Но непосредственно в момент взаимодействия цели действующего лица и наблюдателя, как правило, на-столько отличаются друг от друга, что процесс рассуждений с самого начала идет по различньш путям. Подход к этой проблеме в некоторой

степени зависит от типа рассматриваемой ситуации действия-наблюде-ния. Возможни два зкстремальних случая: двустороннее взаимодействие... когда каждое действующее лицо наблюдает за другим действующим лицом и подвергается воздействию с его стороны, и асимметричний случай пассивного наблюдения, когда инициатива по принятию поведен-ческих решений принадлежит исключительно действующему лицу, в то время как наблюдатель должен только регистрировать факти и интер-претировать их — как будто он смотрит через стекло, прозрачное лишь с одной стороны.

Далее ми проанализируем различия между этими двумя ситуациями, но у них также есть существенное сходство: и в том и в другом случае для наблюдателя само действие — его топография, ритм, стиль и содер-жание — более зримо, чем для действующего лица... Ми можем начать с замечания о том, что действие (по определению) включает *в* себя вос-принимаемое движение и изменение и всегда до некоторой степени непредсказуемо. В то время как, с точки зрения наблюдателя, внешняя среда устойчива и связана с контекстом, действие предметно и динамич--но. Однако действующее лицо склонно концентрировать свое внимание скорее на внешних сигналах, которие порождают и формируют его поведение, чем на самом поведении... Короче говоря, действующему лицу не требуется очень внимательно наблюдать за своим поведением, а ино-гда оно и не может этого делать. Его внимание направлено вовне, на внеш-нюю среду с ее постоянно изменяющимися требованиями и возмржнос-тями.

Эти различия в объектах внимания должни порождать различия в ка-узальном восприятии. Действующее лицо должно воспринимать свое поведение как реакцию на внешние сигнали, которие порождают, на-правляют и останавливают это поведение. Но для наблюдателя цент-ральньш доминирующим стимулом является поведение действующего лица, а ситуационньши сигналами он до какой-то степени пренебрегает. Таким образом получается, что вероятние причини поведения связани с действующим лицом, и наблюдатель будет объяснять реакции действующего лица, приписивая ему определенние личностние диспозиции.

Влияние дифференциальной атрибуций усиливается за счет искаже-ния, проистекающего из другого источника: люди склонни думать, что их реакции на реальние вещи основани на точном восприятии этих ве-щей. Вместо того чтоби скромно считать свои впечатления о мире всего лишь его интерпретациями, ми рассматриваем их в качестве объяснений мира или правильних представлений о нем.

<...>

Теперь пора вернуться к вопросу о различиях между пассивньш и ак-тивньш наблюдателями и рассмотреть, как эти различия сказьшаются на обсуждаемнх нами явлениях. Само определение понятия «пассивньш наблюдатель» не позволяет ему отвечать на поступки действующего лица, а действующее лицо не осознает влияния присутствия наблюдателя. Действующее лицо может воздействовать на наблюдателя, но наблюдатель не может воздействовать на действующее лицо — ата ситуация асимметрична. Наблюдатель находится в положении зрителя, кото-рнй смотрит кинофильм или телепередачу или скрит за односторонне прозрачньш экраном. Пассивньш наблюдатель может ставить перед со-бой любую из целого ряда целей, которне заставляют его проявлять по-вишенное внимание к определенньш видам информации.

<...>

На степень эмпатии наблюдателя по отношению к действующему ли-цу можно влиять путем изменения указаний, данних наблюдателю. Чем сильнее наблюдатель настроен на сопереживание действующему лицу, тем, по-видимому, ближе их атрибуционнне точки зрения. Однако если наблюдатель не имеет сильной установки на сопереживание, то следует ожидать, что он продемонстрирует общую тенденцию наблюдателей к не-дооценке роли внешней средн, хотя би из-за того, что поведенческая и ситуационная информация имеет для него различную значимость.

Для наблюдателя, которнй в то же самое время является действую-щим лицом, тенденция к завишению значимости действия становится более вьфаженной в силу нескольких причин. Тот факт, что наблюдатель также вовлечен в действие, позволяет предположить, что он не сможет спокойно

оценивать обстановку и ее вклад в развитие поведения. Вместо того чтобн стараться понять и оценить относительннй вклад личности и внешней средн, действующее лицо — наблюдатель будет настроен на обработку тех сигналов, которне имеют непосредственное отношение к его собственньш последующим реакциям. Для наблюдателя, подготавли-вающего свое следующее действие, первостепенное значение имеют краткосрочнне прогнози поведения, и мн полагаем, что поведение действующего лица окажется более подходящей основой для таких прогно-зов, чем порождающий зто поведение ситуационннй контекст.

<...>

Второе соображение связано с тем, что присутствие и поведение наблюдателя может влиять на реакции действующего лица таким образом, что наблюдатель зтого не замечает. Активному наблюдателю трудно

оценить значение своего присутствия, потому что ему не часто удается провести четкое разграничение между стимулами, которне обично исхо-дят от наблюдателя, и стимулами, исходящими от других людей. В рас-сматриваемнх нами ситуациях, когда наблюдатель едновременно является действующим лицом, он склонен преувеличивать уникальность реакции других людей на свои действия и подчеркивать диспозиционнне причини зтих реакции, поскольку он считает свои действия совершен-но стандартньши, обнчньши и не внзнвающими реакции.

ОБОБЩЕНИЕ И ВЫВОДЫ

Действующие лица склонни считать причиной своего поведения при-сущие данной ситуации стимули, в то время как наблюдатели склонни объяснять поведение действующего лица его стойкими диспозициями. Такое положение вещей до некоторой степени связано с тем, что действующим лицам более подробно известни обстоятельства, в которих они находятся, их история, мотиви и переживания. Но, по-видимому, главной причиной возникновения зтой тенденции является то, что информация, имеющаяся одновременно у действующего лица и наблюдателя, обладает для них неодинаковой значимостью. Для наблюдателя глав-ную роль играет поведение, а ситуации служит для него фоном. Для действующего лица главную роль играют характеристики ситуации, которне рассматриваются как причини поведения. Более того, действующее лицо склонно думать, что его суждения о характеристиках ситуации являются результатами объективного восприятия или точними их интерпретациями. Поэтомудля него зти характеристики ситуации более «реальнн» и более заметни, чем для наблюдателя. Таким образом, наблюдатель видит в поведении проявления качеств действующего лица, а действующее лицо считает поведение реакцией на ситуацию.

<...>

ЛИТЕРАТУРА

Edward E. Jones, Leslie Rock, Kelly G. Shaver, George R. Goethals and Lawrence M. Ward. Patterns of Performance and Ability Attribution: An unexpected primacy effect. — Journal of Personality and Social Psychology, 1968, *10:3*17-40.

Leslie Z. McArthur. The how and what of why: some determinants and consequences of causal attribution. Неопубликованная диссертация на соискание ученой степени доктора философии, Yale University, 1970.

Richard E. Nisbett and G. Craig Caputo. Personality traits: why other people do the things they do». — Неопубликованная рукопись, Yale University, 1971.

Richard E. Nisbett, Patricia Legant, and Jeanne Marecek. The causes of behavior as seen by actor and observer. — Неопубликованная рукопись.Yale University, 1971.

***

Задание 4.1

ДЕЙСТВУЮЩЕЕ ЛИЦО И НАБЛЮДАТЕЛЬ

По мнению Джонса и Нисбета, люди склонны считать, что их собственное поведение вызвано внешними ситуационными факторами, а поведение других людей объясняется их внутренними личностными чертами. Данное упражнение предназначено для сбора некоторых данных, необходимых для проверки обоснованности этого предположения.

Попросите несколько Человек (студентов из другой группы, соседей по комнате) ответить на ваши вопросы и запишите их ответы на опросном листе (см. табл. 4.1). Вопросы касаются оценки характеристик поведения двух других людей и самооценки. Каждый из поведенческих компонентов («настойчивый», «спокойный» и так далее) должен оцениваться следующим образом: «да» (такое поведение явно характерно для данного человека), «нет» (такое поведение явно нехарактерно для данного человека) и «когда как» (иногда «да», иногда «нет» — в зависимости от ситуации). Для упрощения записи пользуйтесь сокращениями Д, Ни К.

Во-первых, попросите ваших испытуемых оценить качества какого-нибудь человека, который им очень нравится. Попросите их подумать об этом человеке, а затем дать оценку по ряду компонентов поведения, указав, насколько для него характерен (или нехарактерен) каждый из них. Проще всего по очереди зачитывать пункты опросного листа и отмечать в нем ответы испытуемых. Затем попросите испытуемых подумать о человеке, который им очень не нравится, и повторите ту же процедуру. В заключение попросите испытуемых оценить свои собственные качества.

После этого перекодируйте полученные данные, чтобы можно было сравнить частоту ответов о чертах (Д и Н) с частотой ситуационных ответов (К). Если гипотеза Джонса—Нисбета верна, то вы должны обнаружить, что, говоря о самих себе, испытуемые дали больше ситуационных ответов. Если существуют исключения из этого правила, то как вы их объясните? Например, какие типы поведения испытуемые объясняли своими личностными чертами, а не особенностями ситуации?

Таблица 4.1

Индивидуальные оценки	Настой-чивый	Спокойный	Разговорчивый	Импульсивный	Добрый	Оптимистичный	Циничный	Самоуверенный
Испытуемый 1 Нравящийся мне другой Ненравящийся мне другой Я сам								
Испытуемый 2 Нравящийся мне другой Ненравящийся мне другой Я сам								
Суммарные оценки								
Другой (нравящийся и не нравящийся) Количество оценок черт (ДиН) Количество ситуационных оценок (К)								
Самооценки Количество оценок черт (ДиН) Количество ситуационных оценок (К)								

Задание 4.2

ВОСПРИЯТИЕ МОТИВАЦИЙ

Это задание даст вам возможность сравнить оценки ваших товарищей-студентов по ряду пунктов с вашими собственными оценками. Ниже перечислены несколько возможных причин, по которым студенты выбрали для себя данный колледж (табл. 4.2). Оцените, насколько важную, с вашей точки

зрения, роль сыграла каждая из этих причин при выборе колледжа, пользуясь следующей шкалой: 1 — совсем не важную; 2 — слабо важную; 3 — умеренно важную; 4 — достаточно важную; 5 — чрезвычайно важную. Оцените таким образом одного или двух человек (фамилии которых будут указаны вашим преподавателем).

Та блица 4.2

Причины, по которым выбран данный колледж	А Важность причины (1-5)	Б Важность причины (1-5)
Желание родителей		
Стремление уехать из дома		
Хорошая научная репутация		
Хорошее местоположение		
Желание найти жениха или невесту		
Хорошая социальная обстановка		
Легкость поступления		

Обсудите сравнительные результаты двух человек.

Глава 5
ГЕНДЕРНЫЕ РОЛИ

Во все времена и во всех культурах одним из самых распространенных способов классификации людей является деление на мужчин и женщин. Оно настолько основополагающе и вездесуще, что его важность не требует доказательств. Однако в последнее время люди стали обращать на такое деление больше внимания и ставить вопросы о его различных смысловых аспектах. Эти вопросы возникают не только в социальной психологии, но и во многих других областях психологической науки. Точка зрения социальных психологов на данную проблему очень важна, поскольку они фокусируют внимание на нормах и ролях, которые формируют наше поведение как «маскулинное» или «феминное».

В результате недавних научных дискуссий было проведено четкое разграничение понятий *пол* и *гендер.* Пол указывает на биологический статус человека, говоря о том, кем является данный человек — мужчиной или женщиной. Гендер, со своей стороны, указывает на социально-психологический статус человека сточки зрения маскулинности или феминности. Поэтому культурные ожидания и стереотипы, относящиеся к маскулинному и феминному поведению, называются *гендерными* (а не половыми) ролями. Такое разграничение понятий не является жестким правилом, поскольку допускается пересечение категорий — ведь многие половые различия возникают за счет сочетания социальных и биологических факторов. Тем не менее это разграничение позволяет нам рассматривать социальные и биологические факторы отдельно и независимо друг от друга, а не обязательно в тесном переплетении. Быть женщиной еще не значит автоматически обладать феминными характеристиками, точно так же и принадлежность к мужскому полу не тождественна маскулинности.

ВЛИЯНИЕ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ ЛИЧНОСТИ МУЖЧИН И ЖЕНЩИН

Джин Х. Блок

Адаптированная лекция *Jeanne H. Block.* Personality Development of Males and Females: The Influence of Differential Socialization,' American Psychological Association, 1979.

Выступление, на котором основана эта статья, было впоследствии опубликовано под названием: Psychological Association, 1979. «Differential Premises Arising from Differential Socialization of the Sexes: Some Conjectures*. Child Development, 1983, *54,* 1335-1354.

Примечание редактора. Хотя у мужчин и женщин много общего, они отличаются друг от друга по ряду важных характеристик — психологических и физиологических. Психологи довольно хорошо изучили тендерные различия в развитии личности и когнитивной сферы, но не всегда полностью понимают их происхождение. В данной статье Дж. Блок выдвигает предположение о том, что эти различия формируются в результате воспитания мальчиков и девочек в различных социальных контекстах. Существует целый ряд способов (как очевидных, так и неявных), с помощью которых мальчикам предоставляется больше возможностей для самостоятельного решения проблем и познания действительности, в то время как над девочками осуществляется более строгий контроль, и их опыт ограничивается. По мнению Дж. Блок мальчики и девочки испытывают серьезное влияние этих социальных

контекстов, из-за чего они по-разному осмысливают окружающий мир и пользуются разными стратегиями при взаимодействии с этим миром.

...В этой статье утверждается, что 1) мужчины и женщины вырастают в существенно различных психологических контекстах и *2)* эти контексты оказывают решающее влияние на последующее психологическое функционирование мужчин и женщин. ...В первом разделе статьи систематизируются и обобщаются некоторые эмпирические данные, касающиеся половых различий; в остальных разделах на основе сформулированной выше концепции выявляются когнитивные эвристики, формирующиеся у мужчин и женщин.

<...>

СОЦИАЛИЗАЦИЯ, ДИФФЕРЕНЦИРОВАННАЯ ПО ПОЛОВОМУ ПРИЗНАКУ

<...>

Результаты наблюдений за поведением родителей

Наблюдения показывают, что уже на первом году жизни, ребенка его взаимодействия с родителями дифференцированы по половому признаку. Родители мальчиков и родители девочек отличаются друг от друга по такому характерному показателю, как частота условных реакций на поведенческие сигналы ребенка. Согласно наблюдениям, при кормлении грудного ребенка матери реагируют на сигналы мальчиков более чутко и внимательно, чем на сигналы девочек. Как матери, так и отцы в ответ на голосовые сигналы мальчиков с большей вероятностью вступят с ребенком в контакт, чем в ответ на голосовые сигналы девочек. Эти явные различия в условном реагировании, замеченные в младенческом возрасте, продолжают существовать и в детстве. Многочисленные исследования, проведенные на различных возрастных уровнях, показывают, что мальчики получают от родителей не только больше негативных ответных реакций, в том числе и телесных наказаний, но также больше позитивных ответных реакций.

К различиям в дополнительном опыте в межличностной сфере добавляются различия в дополнительных возможностях, которые предоставляют игрушки, предлагаемые родителями мальчикам и девочкам. Мальчики получают более разнообразные игрушки, чем девочки, и виды игрушек, предлагаемых родителями мальчикам и девочкам, существенно различаются. Игрушки для мальчиков в большей степени позволяют проявить изобретательность, дают больше возможностей манипулировать различными предметами и позволяют поддерживать более явную обратную связь с материальным миром, чем игрушки для девочек. С другой стороны, игрушки для девочек, как правило, таковы, что девочки в своих играх больше подражают окружающим, чаще играют в непосредственной близости от своих воспитателей и имеют меньше возможностей для разнообразной и новаторской деятельности. Различия между видами игрушек, которым отдают предпочтение мальчики и девочки, зафиксированы в многочисленных исследованиях. Однако ученые лишь недавно начали изучать вопрос о том, как различия в видах игрушек, которым мальчики и девочки оказывают предпочтение и которые им доступны, влияют на их развитие. Дифференцированный доступ к игрушкам, имеющим различные характеристики, предрасполагает к тому, что мальчики и девочки получают различный опыт в области игр и решения проблем, а подобный опыт может быть связан с когнитивным развитием в дальнейшем.

Поданным наблюдений, кроме того, что родители с большей готовностью реагируют на действия мальчиков, чем девочек, они также физически стимулируют мальчиков больше, чем девочек. Грудных детей мужского пола дольше держат на руках и больше тормошат, а также больше стимулируют у них буйную моторную активность. В проведенном Ярроу (Yarrow, 1975) исследовании взаимодействий между матерями и грудными детьми показано, что матери мальчиков чаще взаимодействовали со своими младенцами, взаимодействия были более интенсивными и в них присутствовали более богатые и разнообразные формы поведения. Эти обсервационные исследования, демонстрирующие, что в грудном возрасте мальчиков стимулируют больше, чем девочек, согласуются с половыми различиями в интенсивности поощрения исследовательского поведения, которые обнаруживаются при социализации позднее в детстве.

Исследования поведения родителей в процессе социализации детей обычно показывают, что оно дифференцировано по половому признаку: мальчикам предоставляют больше свободы для исследования мира, чем девочкам. По результатам наблюдений девочки во время игр находятся ближе к своим матерям; им реже разрешают самостоятельные поездки и прогулки вне дома; поощряется, если дома девочка всюду следует за матерью; и активность девочек находится под более внимательным контролем. Дифференцированное распределение домашних обязанностей между мальчиками и девочками также отражает различия в свободе передвижения: на мальчиков чаще, чем на девочек, возлагают обязанности, требующие ухода за пределы дома и/или дальше от дома, в то время как на девочек возлагаются работы внутри дома, такие как уборка, помощь по хозяйству, присмотр за маленькими детьми, работы, подчеркивающие значение домашней среды. Чодороу (Cnodorow, 1974) утверждает, что

различия между социальными контекстами, в которых проходит детство мальчиков и девочек, являются причиной многих психологических половых различий, в особенности различий, отражающих большую включенность женщин в социальные сети в отличие от более индивидуалистической, подчеркивающей их превосходство активности мужчин.

Обратившись к систематическим исследованиям взаимодействий, которые происходят между родителями и детьми в стандартной обстановке, можно обнаружить дальнейшие подтверждения того, что поведение родителей по отношению к детям разного пола дифференцированно. В одном из наших исследований проводились раздельная видеозапись, наблюдение и независимая оценка обучающего поведения отцов и матерей. В обучающем поведении отцов была обнаружена более сильная дифференциация, чем в поведении матерей. Этот результат согласуется с другими наблюдениями, которые показывают, что отцы, по сравнению с матерями, оказывают на детей более сильное давление, добиваясь от них поведения, соответствующего их полу. Обучая сыновей, отцы устанавливали для них более высокие стандарты, обращали внимание на когнитивные элементы заданий и придавали больше значения достижениям. Обучая дочерей, отцы обращали больше внимания на межличностные аспекты обучающей ситуации — поощрение, поддержку, шутки, игры и защиту. Как показывают данные Дэй (Day, 1975), обучающее поведение взрослых имеет аналогичную дифференцированную по половому признаку структуру. Был проведен эксперимент с манипулированием предположением о поле двухлетних испытуемых. Взрослые, особенно мужчины, более целенаправленно подкрепляли поведение предполагаемых мальчиков и ожидали от них значительно больших успехов при выполнении заданий по сравнению с предполагаемыми девочками. Предполагаемым девочкам доставалось гораздо больше похвал и поддержки. В целом эти результаты указывают на то, что взрослые, в особенности отцы, с сыновьями действуют более инструментальными, ориентированными на задачу и подчеркивающими их превосходство способами, а с дочерьми действуют более экспрессивными, менее ориентированными на достижения, подкрепляющими зависимость способами.

Не только отцы при обучении девочек обращают меньше внимания на достижения и превосходство; матери ведут себя аналогичным образом. Согласно наблюдениям, матери девочек чаще, чем матери мальчиков, оказывают ребенку помощь при решении проблем, даже если их помощь не требуется. Матери реагируют на просьбы о помощи, исходящие от девочек, более положительными эмоциями, чем на просьбы, исходящие от мальчиков, и быстрее предлагают девочкам физическое утешение после переживаний, вызвавших фрустрацию. Родители, по-видимому, не только не придают должного значения самостоятельным достижениям своих дочерей, но возможно, также и девальвируют усилия своих дочерей, направленные на достижения. Изучая образцы внутрисемейного общения, Гриф (Greif, 1979) обнаружил, что в разговорах родители перебивают своих дочерей чаще, чем сыновей, а члены семьи перебивают матерей чаще, чем отцов. Если при разговоре женщину перебивают, то это может служить скрытым сообщением, передающим мысль о том, что женщины считаются менее значимыми и менее достойными уважения. Такие скрытые сообщения вполне могут негативно влиять на формирование у женщин уверенности в себе и самооценки.

Исследования дифференциации поведения учителей по отношению к ученикам разного пола

Если связанные с полом различия в моделях семейной социализации повторяются в поведении учителей, то типичные для данного пола формы поведения мужчин и женщин получают еще более мощное подкрепление. Имеется много доказательств существования такого подкрепления в классе. Наблюдения поведения воспитателей детских садов показывают, что, по сравнению с девочками, мальчикам уделяется больше внимания, как положительного, так и отрицательного (Serbin, O'Leary, Kent, Tonick, 1973).Сербии и соавт. также обнаружили различия в ответах воспитателей на вопросы мальчиков и девочек: воспитатели не только чаще отвечали мальчикам, но и давали им более полезные ответы, предоставляя более точную информацию. ...Результаты этого исследования согласуются с результатами других работ по изучению дифференциации поведения учителей по отношению к ученикам разного пола: наблюдения показали, что учителя больше взаимодействуют с мальчиками, более положительно реагируют на действия мальчиков и адресуют больше критических замечаний девочкам. Даже на уровне университета зарегистрировано более слабое подкрепление когнитивных достижений студенток по сравнению со студентами. Обширные анкетные исследования установок студентов и преподавателей показывают, что интеллектуальные устремления студенток менее серьезно воспринимаются преподавателями. Одной из причин более высокого отсева женщин из высших учебных заведений может являться пагубное влияние отсутствия поддержки и отрицательного подкрепления интеллектуальной деятельности женщин, что стало привычным и обнаруживается на всех уровнях системы образования — от поступления в детский сад и до окончания колледжа. Такие

результаты, полученные в домашней, лабораторной и учебной обстановке, говорят о том, что усилия девочек — и даже девочек с высокими достижениями — меньше поощряются, чем усилия их сверстников-мальчиков. Причиной существования тендерных различий в уровнях уверенности в себе, Я-концепции и поведении при решении проблем вполне может быть подобный опыт, полученный дома и в школе и часто приводящий к разочарованию и обесцениванию усилий женщин.

Подкреплению тендерных различий и традиционных видов поведения, соответствующих половой роли, способствует не только специфическое поведение учителей, но также и более широкий школьный контекст. Наиболее престижные должности в школьной системе занимают мужчины; для учителей женского пола характерна меньшая профессиональная идентификация; школьные дворы, как правило, способствуют половой сегрегации, поскольку мальчики и девочки отдают предпочтение разным видам активности; и обязанности в классе, как правило, распределяются дифференцированно по половому признаку. Кроме того, игры, в которые предпочитают играть мальчики и девочки на игровой площадке, дифференцированы по половому признаку и имеют различные формальные характеристики. Левер (Lever, 1976) проанализировал формальные характеристики игр, в которые играют мальчики и девочки на игровой •площадке, и обнаружил, что игры девочек имеют четкую структуру, действия в них производятся по очереди, все процедуры регулируются неизменными правилами, участвует меньше игроков и реже требуется использование непредусмотренных стратегий. Хотя игры мальчиков тоже регламентируются правилами, в них вознаграждается инициатива, импровизация, умение справиться с непредусмотренной ситуацией, участвуют команды, состоящие из большого числа сверстников, и поощряется как сотрудничество внутри одной команды, так и соперничество между разными командами. Можно ожидать, что этот дифференцированный по половому признаку опыт игровой деятельности также оказывает значительное влияние как на социальное развитие, так и на подходы к решению проблем.

Перечисленные различия в поведении учителей, деятельности сверстников и порядках, установленных в различных общественных институтах, подчеркивают существование различий между мужчинами и женщинами и закрепляют результаты дифференцированной по половому признаку социализации в семье. Таким образом, сеть агентов дифференцированной социализации не ограничивается пределами семьи, что обеспечивает непрерывность опыта ребенка при выходе из дома в большой мир.

Обобщая, можно сказать, что социализация дома и в школе, по-видимому, заметно дифференцирована по половому признаку, в результате чего мальчикам предоставляется больше свободы для исследований, в них поощряется любознательность, самостоятельность и проверка себя в достижениях и других ситуациях соперничества. Такая модель социализации способствует расширению опыта мальчиков. В процессе социализации девочек исследования не поощряются, сферы активности ограничиваются, акцент ставится на правильности поведения, и осуществляется строгий контроль, что ограничивает опыт девочек. Многие исследователи показали, что наличие возможности получить опыт и активно взаимодействовать с миром влияет на когнитивное развитие. Поэтому следует ожидать, что описанная практика социализации, дифференцированной по половому признаку, оказывает влияние на когнитивное и личностное развитие мужчин и женщин. В следующем разделе будут рассмотрены некоторые концептуальные следствия наличия у мальчиков и девочек различного опыта с точки зрения его влияния на развитие.

СЛЕДСТВИЯ СОЦИАЛИЗАЦИИ, ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОЙ ПО ПОЛОВОМУ ПРИЗНАКУ

<...>

Если подходить к наблюдаемым тендерным различиям с точки зрения их влияния на развитие, то следует предположить, что дифференцированная по половому признаку социализация и «формирующее» поведение родителей воздействуют на мальчиков и девочек, оказывая важное влияние на глубинные структуры их когнитивного развития. Можно выделить три основополагающих начала, которые закладываются в раннем возрасте и влияют на дальнейшее когнитивное развитие, и связать эти начала со схемами социализации, которые способствуют формированию у мальчиков и девочек различных характеристик. Тремя началами, от которых так сильно зависит дальнейшее когнитивное развитие, являются: 1) представления ребенка о том, как окружающий мир реагирует на его действия; 2) имеющиеся у ребенка возможности «экспериментировать с природой»; 3) стратегии, которыми ребенок пользуется, реагируя на противоречивый и неподтверждающийся опыт.

Представления ребенка о том, как окружающий мир реагирует на его действия

Показано, что опыт дополнительных отношений имеет важные когнитивные последствия. Обнаружено, что дополнительные представления связаны с общим уровнем развития, целенаправленностью поведения и исследовательским поведением младенцев. Поскольку способы обработки информации и

обусловленные ими устойчивые когнитивные структуры в какой-то степени являются производными раннего опыта ребенка в области возможных отношений с физическим и социальным миром,
существенное значение могут приобретать те взаимодействия ребенка с родителями и «формирующее» поведение последних, которые приводят к половой дифференциации в связи с различным опытом мальчиков и девочек.
Ранее, при обобщении литературных данных, касающихся дифференцированной социализации по половому признаку, было отмечено, что, по сравнению с девочками, мальчики вызывают дополнительное реагирование со стороны родителей и учителей: им уделяют больше внимания, относятся к ним отзывчивее и чаще делают как поощряющие, так и критические замечания в ответ на их действия. Мальчики получают игрушки, обладающие большим потенциалом обратной связи, и участвуют в играх, требующих применения вероятностных стратегий. Можно ожидать, что этот ранний и более богатый опыт возможных взаимоотношений, приобретаемый мальчиками, положительно влияет на мотивацию их действий и способствует развитию у них целеустремленности. Кроме того, этот опыт позволяет мальчикам осознать, что они своими действиями могут вызывать изменения во внешней среде. Такое раннее осознание эффективности своих действий (и чувство эффективности) способствует формированию черт личности и когнитивных основ, от которых впоследствии зависит инструментальная компетентность. Установлено, что при способе социализации, который в настоящее время практикуется в нашей культуре, мальчикам оказывают больше, чем девочкам, помощи в развитии системы представлений, предполагающей и прогнозирующей их превосходство и инструментальную компетентность.

Возможность «экспериментировать с природой»

Пиаже напоминает нам о том, что «всякий раз, когда ребенка преждевременно учат чему-нибудь такому, к чему он мог бы прийти сам, его лишают возможности сделать самостоятельное открытие, а следовательно, и понять данное явление полностью» (Piaget, 1970, p. 715), Сигел и Кокинг (Sigel, Cocking, 1976) обратили внимание на то, такое влияние оказывает неумение родителей «выбирать дистанцию» при развитии репрезентативного мышления ребенка. Они предполагают, что правильный «выбор дистанции» способствует активному вовлечению ребенка в решение проблем и повышает вероятность того, что между опытом и ожиданиями ребенка возникнут расхождения, которые он не сможет сразу же ассимилировать. Для разрешения этих противоречий ребенок должен изменить подход, перепроверить прежние представления и модифицировать досылки — то есть развить новые когнитивные структуры. Данные нескольких работ подтверждают, что практики социализации, при которых приветствуется нахождение ребенка вблизи от взрослых, не поощряется самостоятельное решение проблем, поскольку взрослые вмешиваются преждевременно или слишком часто, ограничивается исследовательская деятельность и не поощряются активные игры, могут препятствовать формированию у ребенка когнитивных представлений и навыков, составляющих сущность когнитивного развития. Ранее отмечалось, что при воспитании мальчиков больше, чем при воспитании девочек, поощряется любознательность, независимость и исследование окружающего мира — то есть качества и типы поведения, необходимые для экспериментирования, которое Пиаже и другие ученые считали основным условием развития когнитивных структур. И наоборот, для родителей девочек характерно воспитание с использованием более ограничивающих средств (таких как поощрение нахождения ребенка вблизи от взрослых, ожидания «благовоспитанного» поведения, строгий контроль и оказание помощи при решении проблем). Поэтому девочки имеют меньше возможностей участвовать в активном экспериментировании с окружающим миром, сталкиваться с противоречиями и прилагать усилия для поиска решений. Установлено, что при способе социализации, который в настоящее время практикуется в нашей культуре, мальчикам предоставляется больше, чем девочкам, возможностей «делать открытия», «изучать» и «понимать» мир, в котором им придется жить.

Когнитивные стратегии реагирования на противоречивый опыт

Понятия когнитивной ассимиляции и когнитивной аккомодации широко используются в психологии развития, что в основном является заслугой Пиаже. В процессе ассимиляции происходит включение новой информации или опыта в ранее существовавшие когнитивные структуры; в процессе аккомодации происходит изменение существующих или формирование новых когнитивных структур, способных включить в себя новую информацию или опыт, расходящиеся с прежними представлениями. Хотя Пиаже (Piaget, 1970) считал, что адаптация к новому опыту всегда требует одновременной ассимиляции и аккомодации, которые являются как бы двумя сторонами одной монеты, в этой статье при использовании данных концепций применяется несколько другой подход, и эти две когнитивные стратегии отделяются друг от друга. Конечно, все индивиды используют оба способа обработки

опытных результатов, которые быстро сменяют друг друга и действуют при различных обстоятельствах в течение разного времени. Тем не менее полезно выяснить, какой
способ обработки информации — ассимиляция или аккомодация — предпочтителен или доминантен для данного человека...
Можно рассматривать ассимиляцию и аккомодацию как адаптационные функции эволюции. Ассимиляция консервирует существующие структуры, для чего иногда используются креативные способы, обеспечивает преемственность прошлого и настоящего, и увековечивает культурные и семейные традиции и исторические ценности. Аккомодация приводит к созданию новых способов адаптации, иногда ненужных, таким образом способствуя социальным нововведениям и культурным изменениям. Если индивиду доступны оба способа обработки результатов опыта и если к ним можно прибегать с учетом контекста, то эффективность решения проблем увеличивается. Если при обработке противоречивой информации полагаться только на одну из этих стратегий, не учитывая требований реального мира, то это приведет к когнитивной дисфункции. Использование жестких и неизменных методов для «подгонки» новых представлений под ранее существовавшие структуры может привести к проективному, искаженному, чрезмерно упрощенному, ригидному подходу к миру. В то же время преждевременный отказ от установившихся структур и переопределение посылок (путем активного поиска или пассивного принятия новых посылок) может привести к антиисторичному, фрагментарному, чрезмерно ситуативному, не опирающемуся на критерии, импульсивному подходу к миру.
Приведенные выше литературные данные говорят о том, что женщины по сравнению с мужчинами растут в более структурированном и директивном мире. Сочетание родительского контроля, ограничений исследовательской деятельности, распределения домашних обязанностей, требования нахождения вблизи от родителей и более частой — а иногда и ненужной — помощи, предоставляемой девочкам в ситуациях, связанных с решением проблем, создает для девочек более канализированную и прогнозируемую среду по сравнению со средой, в которой растут мальчики. Столкновения девочек с миром вне дома менее экстенсивны и более подконтрольны, чем столкновения мальчиков. Свой вклад в создание для девочек более структурированного мира вносит и то, что предпочитаемая ими игровая деятельность имеет более четкую структуру и в большей степени, чем игры мальчиков, связана с подражанием примерам, инструкцией и подчинением правилам. Игры, предпочитаемые девочками старшего возраста, также более структурированы и в меньшей степени требуют импровизации, чем игры мальчиков, в которых часто вознаграждается умение справиться с непредусмотренной ситуацией и быстро воспользоваться преимуществами сложившегося положения. Было обнаружено, что по сравнению с менее структурированными средами относительно структурированные среды слабее способствуют развитию креативности, предрасполагают детей к большей уступчивости, связаны с менее активным вовлечением в решение задач и с нетерпимостью к неопределенности. Можно ожидать, что упомянутые различия в обстановке, в которой обучаются мальчики и девочки, оказывают общее сильное влияние на когнитивные стратегии, к которым люди прибегают в тех случаях, когда их ожидания не подтверждаются. Сравнение способов социализации мальчиков и девочек показало, что при социализации девочек в большей степени поощряется использование ассимиляционных стратегий обработки новой информации, в то время как при социализации мальчиков в большей степени поощряется использование аккомодационных стратегий обработки входной информации, расходящейся с прежними представлениями. Более того, предполагается, что, по сравнению с мальчиками, девочки медленнее совершают переход от когнитивной ассимиляции к когнитивной аккомодации. При социализации в относительно структурированной внешней среде, которую чаще создают для воспитания девочек, акцентируется адаптивное вознаграждение усилий, направленных на ассимиляцию и на подавление новаторской аккомодации, вызывающей чувство тревоги. Мальчики, сталкивающиеся с более непредсказуемом миром, где часто возникает необходимость в стратегиях *ad hoc {лат.* — «на данный случай»), вынуждены чаще пересматривать свои когнитивные структуры и даже отказываться от тех из них, которые оказались неэффективными. Можно ожидать, что успехи мальчиков при принятии изобретательных решений *ad hoc* со временем повысят их уверенность в себе, и им легче будет идти на риск, связанный с перестройкой структур.
<...>
...Здесь уместно вспомнить о результатах исследований, которые показывают, что в ситуациях решения проблем женщины демонстрируют большую консервативность в выборе способа решения. Ряд результатов, касающихся поведения людей при классификации понятий, показывает, что женщины устанавливают более узкие границы классов, чем мужчины. Обобщая результаты нескольких работ по исследованию процессов классификации, Силверман отмечает: «По сравнению с мужчинами женщины

более предрасположены к тому, чтобы *принять основную структуру конфигурации, стимулов* [курсив мой. — *Д. Б.],* внося в нее лишь
минимальные изменения» (Silverman, 1970, p. 84). Данные исследований с полной очевидностью говорят о том, что женщины демонстрируют более низкие результаты при решении когнитивных проблем, требующих реорганизации или изменения установки. Оценки поведения в ситуациях, связанных с когнитивным риском, показывают, что женщины консервативнее в своих суждениях, чём мужчины. Дак (Duck, 1975) провел исследование с целью выявления факторов, связанных с моделями дружеских отношений, и продемонстрировал, что основой дружбы у девочек является сходство психологического склада, а у мальчиков это не так. Доказательства значимости для женщин знакомых и испытанных путей можно усмотреть также в работе Хартера (Harter, 1975), который обнаружил, что девочки, научившись определенным навыкам, продолжали над ними работать дольше, чем мальчики, особенно при наличии социального подкрепления. С другой стороны, мальчики тратили больше времени на неразрешимые проблемы, пытаясь найти ключ к их решению. Предполагается, что описанные выше результаты (которые демонстрируют, что при классификации женщины устанавливают более узкие границы категорий; что при решении задач, требующих изменения установок, они испытывают меньшую склонность к реорганизации структур; проявляют больший консерватизм в суждениях, касающихся рискованных действий; предпочитают друзей со сходными психологическими характеристиками и предпочитают решать знакомые задачи) свидетельствуют в пользу ассимиляционного способа обработки нового опыта. В таком случае эти результаты могут служить подтверждением предположения о том, что женщины в большей, чем мужчины, степени полагаются на ассимиляционные стратегии, в то время как мужчины в ситуациях решения проблем склонны чаще пользоваться аккомодационными стратегиями.

<...>

Повторим вкратце основное содержание данной статьи. Было выдвинуто предположение о том, что сложившаяся практика дифференцированной по половому признаку социализации оказывает многостороннее влияние на когнитивное развитие мужчин и женщин. Каждый аспект этого влияния и их совокупное воздействие приводят к тому, что мальчикам предоставляется больше, чем девочкам, возможностей для самостоятельного решения проблем в разнообразных контекстах. Различие в предоставляемых мальчикам и девочкам возможностях активно взаимодействовать с большим миром вне знакомой и защищенной домашней среды рассматривается как фактор, способствующий созданию разных представлений о мире, развитию неодинаковой компетентности и подкреплению использования различных когнитивных эвристик при обработке нового опыта.

ЛИТЕРАТУРА

Chodorow N. Family structure and feminine personality/ Eds. M. Z. Rozaldo & L. Lampere , Women's culture and society. — Stanford, Cal.: Stanford University Press, 1974,43-46. *Day K.* Differences in teaching behavior in adults as a function of sex related variables. Докторская диссертация, University of Washington, 1975.

Duck S. W. Personality similarity and friendship choices by adolescents. — European Journal of Social Psychology, 1975, 5, 351-365.

Greif E. Sex differences in parent-child conversations: Who interrupts whom? Доклад на собрании Общества содействия исследованиям развития ребенка (Society for Research in Child Development). San Francisco, March, 1979.

Barter S. Developmental differences in the manifestation of mastery motivation on problem-solving tasks. — Child Development, 1975, 46, 370-378.

Lever J. Sex differences in games children play. — Social Problems, 1976, 23, 478-487.

Piaget J. Piaget's theory/ Ed. P. H. Mussen, Carmichael's Manual of Child Psychology. — New York: John Wiley & Sons, 1970.

Serbin L. A., O'Leary K. D., Kent R. N., Tonick I. J. A comparison of teacher response to the preacademic and problem behavior of boys and girls. — Child Development, 1973,44,796-804.

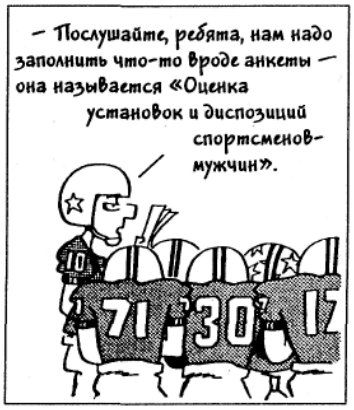
Sigel I. E., Cocking R. R. Cognition and communication: A dialectic paradigm for development/ Eds. M. Lewis & L. Rosenblum, Communication and language: The .origins of behavior, Vol. 5.— New York: John Wiley & Sons, 1976.

Silverman J. Attentional styles and the'study of sex differences/ Ed. D. I. Mostofsky, Attention: Contemporary theory and analysis. —• New York: Appleton-Century-Crofts, 1970.

Wheeler L., Nezlek J. Sex differences in social participation. —• Journal of Personality and Social Psychology, 1977, *35,* 742-754.

Yarrow L. J. Infant and environment: Early cognitive and motivational development. — New York: Halsted, 1975.

Дунсбэри Рисунки Гарри Трюдо



ВЫЯВЛЕНИЕ И ОСУЖДЕНИЕ ПРЕДРАССУДКОВ: ЗАМЕЧАЕМ ЛИ МЫ ПРОЯВЛЕНИЯ СЕКСИЗМА У ЖЕНЩИН?

Роберт С. Бэрон, Мэри Л. Берджис, Чуан Фен Као

Robert S. Baron, Mary L. Burgess, Chuan Feng Kao. Detecting and Labeling Prejudice: Do Female Perpetrators Go Undetected?
PSPB, Vol. 17, No. 2, April 1991, 115-123.

Примечание редактора. Невозможно искоренить сексизм, если не обращать внимания на сексистские установки и поведение. Это кажется самоочевидным. Однако что происходит, когда носителями сексистских установок неожиданно оказываются обычные жертвы этих установок, а именно женщины? И кроме того, кто проявляет большую чувствительность к фактам, которые можно трактовать как проявления сексизма, — мужчины или женщины? Эти интересные проблемы являются предметом исследования, представленного ниже.

Выявление предрассудков в поведении — это тема, которой исследователи незаслуженно пренебрегают, хотя она имеет большое значение. Для изменения дискриминирующего поведения необходимо сначала заметить и правильно классифицировать дискриминирующие действия. Это условие остается главным независимо от того, каким образом будет происходить изменение поведения — путем самомониторинга, под социальным давлением или с применением юридических процедур. Действительно, неспособность заметить дискриминирующее поведение, когда оно имеет место, и/или дать ему отпор часто служит молчаливой поддержкой дискриминирующих действий. В подобных случаях молчание слишком часто подразумевает согласие и соучастие.

В этой статье исследуется гипотеза о том, что в случаях, когда источники предрассудков соответствуют ожиданиям, вероятность выявления дискриминации больше, чем в тех случаях, когда источники предрассудков не соответствуют ожиданиям. Говоря конкретнее, здесь анализируются суждения индивидов, которые замечали тендерные предубеждения против женщин, проявляемых мужчинами или женщинами. Прогнозируется, что когда дискриминирующие действия совершают женщины, вероятность того, что испытуемые отнесут действия к категории сексистских, меньше, чем когда эти действия совершают мужчины. К такой
гипотезе можно прийти, руководствуясь некоторыми теоретическими соображениями.

Во-первых, если сделать вполне правдоподобное предположение о том, что, согласно тендерным стереотипам, мужчин считают агентами сексизма, а женщин рассматривают как жертв сексистских

действий, то можно утверждать, что сформулированный выше прогноз обусловлен тендерными стереотипами. В настоящее время нам неизвестна ни одна работа, в которой исследовалось бы, существуют ли ожидания, что мужчины являются агентами предрассудков, направленных против женщин. Этот вопрос будет обсуждаться далее, в приведенном ниже пилотажном исследовании. Если предположить, что в стереотипных представлениях мужчины являются носителями сексизма, а женщины рассматриваются в качестве жертв, то в литературе по социальному познанию можно найти достаточно данных, свидетельствующих о том, что подобные стереотипы могут вызывать при восприятии предрассудков эффект самоподкрепления.

Подобный прогноз согласуется, например, с данными, которые свидетельствуют о том, что стереотипы могут оказывать влияние на интерпретацию поведения. Снайдер (Snyder, 1981) провел обзор ряда исследований, в которых показано, что индивид, принявший стереотипные убеждения о человеке-мишени, будет запоминать... и интерпретировать... события, связанные с этим человеком, таким образом, что имеющиеся у него стереотипные убеждения получат подкрепление и поддержку. ...Таким образом, одним из факторов, влияющих на вероятность выявления предрассудков, является принадлежность действующих лиц к категории людей (в данном случае, к тендерной категории), которая, согласно ожиданиям, содержит относительно высокую долю индивидов с предрассудками.

Из этого утверждения вытекает, что вероятность выявления предрассудков может зависеть от ожиданий субъектов, касающихся внутригрупповой/внешнегрупповой пристрастности. Конкретнее говоря, люди могут с большой уверенностью ожидать, что представители данной тендерной категории не склонны к дискриминации по отношению к другим членам своей группы (по крайней мере, принадлежащим к данной категории). Любые подобные ожидания могут также искажать интерпретации и воспоминания (как было описано выше) таким образом, что дискриминирующие действия, исходящие из неожиданного источника, вряд ли будут восприняты как дискриминация.

...На интерпретации дискриминирующих действий, направленных против женщин, могут оказывать влияние семантические факторы.

Весьма возможно, что большинство населения США предполагает, что термин *сексизм,* как и термин *мужской шовинизм,* применим только по отношению к действиям мужчин. Если это верно, то доля действий мужчин, отнесенных к сексистским, будет непропорционально большой, поскольку, согласно такому «народному» определению, только мужчины могут совершать сексистские действия. Такая семантическая предвзятость, несомненно, может приобретать серьезное социальное значение. Тот факт, будут ли действия индивида отнесены к категории *сексистских,* может иметь важные межличностные, социальные и юридические последствия. Более того, поскольку присвоение ярлыка «сексистский» является важным способом осуществления социального контроля, то неумение правильно классифицировать случаи проявления предвзятости (независимо от того, чем объясняется это неумение — семантическими ошибками или существовавшими ранее ожиданиями), затрудняет борьбу с этими проявлениями и осложняет изменение такого поведения. Короче говоря, существует целый ряд концептуальных оснований для следующего прогноза: дискриминирующие действия, исходящие из неожиданного источника, с меньшей вероятностью будут отнесены к таковым, чем аналогичное поведение, исходящее из ожидаемого источника. Хотя некоторые из приведенных выше объяснений основывались на предположении о том, что базовый уровень ожиданий будет искажать суждения, в данном исследовании не проводились манипуляции наличием или отсутствием таких ожиданий, поэтому их влияние на результаты не выяснено. В работе исследуется лишь эмпирическая валидность основного прогноза, который состоит в том, что люди с большей вероятностью отнесут дискриминирующие женщин действия к категории проявлений сексизма, если эти действия соответствуют их культурным ожиданиям, касающимся пола жертвы и лица, совершившего дискриминирующие действия. Подобное предубеждение может иметь несколько важных последствий, одним из которых является то, что свидетели, действующие лица и даже жертвы сексистского поведения с меньшей вероятностью осознают дискриминационный характер таких действий, если они исходят из неожиданного источника (в данном случае от женщины). Хотя этот прогноз согласуется с ожиданиями, возникающими при рассмотрении влияния «базовых уровней», его подтверждение не исключает возможности существования какого-либо другого механизма, действием которого на самом деле объясняются полученные результаты. Вопросы, возникающие при интерпретации результатов, рассматриваются далее, в разделе «Обсуждение результатов». Тем не менее процедура исследования спланирована таким образом, чтобы попытаться свести к минимуму влияние семантических факторов посредством использования свободной формы ответов и рассмотрения широкого диапазона вербальных реакций в качестве показателей воспринимаемого сексизма.

Еще один вопрос возникает в связи с влиянием пола испытуемых. Используя испытуемых как мужского, так и женского пола, авторы смогли также оценить, на самом ли деле представители одного пола более предрасположены интерпретировать данное действие как сексистское, чем представители противоположного пола. Ожидается, по двум причинам, что женщины с большей вероятностью, чем мужчины, будут идентифицировать такую дискриминацию. Во-первых, женщины часто бывают реципиентами такой дискриминации и поэтому более мужчин заинтересованы в ее выявлении. Во-вторых, можно утверждать, что женщины с большей вероятностью обладают заранее установленной, испытанной (то есть более доступной) схемой, касающейся такой дискриминации. Поэтому мы ожидали, что женщины легко распознают дискриминирующее поведение и отнесут его к категории сексистского с большей вероятностью, чем мужчины.

ПИЛОТАЖНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

Одной из основных гипотез данного исследования является то, что действующие лица — мужчины значительно чаще совершают дискриминирующие женщин действия, чем действующие лица — женщины. Для проверки этой гипотезы было проведено короткое пилотажное исследование.

Испытуемые и метод

На занятиях по вводному курсу психологии 42 студента колледжа (21 мужчина и 21 женщина) читали серию коротких рассказов, в которых действующее лицо ущемляло права женщин или мужчин. Затем испытуемых просили указать наиболее вероятные возраст, место рождения, пол и образовательный уровень этого лица.

Результаты и обсуждение

Единственной категорией, по поводу которой у испытуемых имелись ярко выраженные ожидания, был пол: 88% испытуемых (17 мужчин и 20 женщин) указали, что в ситуациях, когда ущемляются права женщин, действующим лицом с большей вероятностью является мужчина. Далее, только 2% испытуемых указали, что женщины могут ущемлять права других женщин, и 9% не высказали никаких предпочтений. ...И наоборот, на вопросы, касавшиеся категорий возраста, места жительства и образовательного уровня, испытуемые чаще всего отвечали: «любой». Эти результаты, конечно, согласуются с предположением о наличии у испытуемых сильных ожиданий того, что мужчины чаще, чем женщины, совершают дискриминационные действия, направленные против женщин. Однако когда испытуемых спрашивают о том, у представителей какого пола вероятнее наличие предрассудков против мужчин, то получаются обратные результаты. В этом случае непропорционально большое число испытуемых (93%) ожидают, что такие установки чаще имеются у женщин, и только 2% испытуемых указывают на мужчин. ...Более того, в ожиданиях испытуемых мужского и женского пола по поводу пола лица, совершившего дискриминирующие действия против мужчин, не было выявлено существенных различий. ...Хотя эти данные носят предварительный характер, они полностью согласуются с обсуждавшимся ранее подходом, основанном на концепции внутригрупповой/внешнегрупповой пристрастности.

ОСНОВНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

Метод

Испытуемые. Сто девяносто шесть студентов университета штата Айова (105 женщин и 91 мужчина), посещавших лекции по вводному курсу психологии, согласились участвовать в исследовании, что было одной из возможностей получения зачета по курсу.

Процедура. Всем испытуемым сообщили, что они участвуют в исследовании, посвященном изучению реакций людей на различные стили коммуникации. Два экспериментатора, мужчина и женщина, раздали испытуемым материалы. Испытуемых проинформировали, что им надо прочитать несколько описаний различных социальных взаимодействий, включающих в себя разговоры между друзьями, знакомыми и сотрудниками по работе, а затем оценить стиль коммуникации одного из участников каждого разговора. Каждый испытуемый получил один из двух вариантов брошюры, в которой было 19 эпизодов. В 12 эпизодах описывалось, как мужчина или женщина совершает действия, которые можно трактовать в качестве проявлений сексизма по отношению к женщине. В остальных семи эпизодах описывались взаимодействия между двумя или большим числом лиц. Эти «проходные» эпизоды не содержали проявлений предвзятого отношения к какому-либо полу.

Стимульные материалы. Как уже было сказано, в 12 из 19 эпизодов описывался человек, демонстрирующий сексистское поведение по отношению к женщине. В шести из этих эпизодов дискриминирующие действия совершала женщина, а в шести такие действия совершал мужчина. Для контрбалансировки пола лиц, совершающих дискриминирующие действия в 12 эпизодах, брошюры были представлены в одном из двух вариантов с идентичными по содержанию рассказами, но с действующими лицами противоположного пола. Например, в Брошюре 1 в первом эпизоде

описывались дискриминирующие действия мужчины, а в Брошюре 2 те же самые дискриминирующие действия приписывались женщине. Как упоминалось ранее, семь эпизодов использовали в качестве «проходных».

В основных эпизодах описывались действия, которые обычно классифицируются как унижение достоинства женщины. Сценарии этих эпизодов были разработаны на основе обсуждения тендерных стереотипов в дискуссионных группах и пилотажного опроса, охватившего около 100 человек. В этих эпизодах реакции действующих лиц и их отзывы о женщинах были основаны на стереотипах и традиционном понимании половых ролей. В эпизодах описывалось, например, как от женщин ожидают приготовления пищи, как женщину просят не садиться за руль ее собственной машины из-за снегопада, как женщину упрекают за неожиданную беременность, как пренебрегают мнениями женщин при принятии решений, как женщине советуют бросить подготовительные курсы для поступления в медицинский институт и перевестись на курсы медсестер. Ниже приводится пример эпизода с проявлениями сексизма. В тексте эпизода имя главного действующего лица напечатано заглавными буквами (как и в настоящих брошюрах).

Эпизод с проявлениями сексизма. Дженис пришла на интервью в компанию Мидвестерн Юнифайд Индастриз на 10 минут раньше, но все равно оказалось второй в очереди. Она хотела получить работу водителя тракторного прицепа на погрузочной площадке — это одна из самых высокооплачиваемых почасовых работ. Водитель маневрирует прицепами с контейнерами, которые надо ставить на погрузочные площадки и выводить с них по мере необходимости. Инспектор отдела кадров КЕН (ДЖИЛЛ) БЭЙНС опоздал(а) на 15 минут, и Дженис пришлось ждать почти час, пока ее наконец не пригласили войти. Познакомившись с Дженис, Кен (Джилл) Бэйнс изучил(а) ее резюме и спросил(а): «Почему вы хотите работать именно на этом месте, Дженис?»

Дженис настолько удивил этот вопрос, что она ответила прямо: «Мне надоело работать на конвейере. Мне больше нравится быть на воздухе. И кроме того, маневрировать контейнерами довольно трудно, а мне это нравится».

Кен (Джилл), казалось, был(а) обеспокоен(а). «Я пока не вижу доказательств, что у вас есть соответствующий опыт. Это тяжелая работа. Она требует высокой квалификации и много сил».

Но Дженис не тревожилась. «Я действительно никогда не двигала по двору контейнеры, но я 6 лет работала сменщицей моего первого мужа — мы с ним делали дальние рейсы на грузовике. У нас был собственный контейнер. Мой отец был водителем грузовика. Я вожу трактор с прицепом с семнадцати лет и умею это делать хорошо. Я легко справлюсь с этой работой. Бояться здесь нечего».

«Я не испытываю такой уверенности, — ответил(а) м-р (миз) Бэйнс. — У нас на этом месте никогда не работала женщина».

«Ну, вероятно, на это место никогда не пыталась поступить женщина, имеющая такую квалификацию, как я».

«Это звучит прекрасно, Дженис, но если я приму вас на работу, а вы не справитесь, то проблемы возникнут у меня, а не у вас. Это напряженная работа, она требует умения и силы. У меня масса желающих попробовать поработать на этом месте из-за высокой оплаты и престижа. Если они попробуют и у них не получится, то с ними ничего не случится, но если водитель не справится и не сможет выдержать темпа, то будет разбито оборудование, принадлежащее компании, и уменьшится прибыль компании. Кроме того, если я сделаю неправильный выбор, то пострадает моя репутация. Я буду говорить откровенно. Поскольку эта работа очень напряженная, я всегда считал(а) ее мужской, и я по-прежнему так считаю., А сейчас я собираюсь продолжить интервью с остальными претендентами, потому что я на самом деле сомневаюсь в том, что вы — самый квалифицированный кандидат на эту работу. Масса людей умеют давать задний ход на полуприцепе, и я уверен(а), что вы это тоже можете. Но не слишком многие могут выдерживать постоянное напряжение, с которым связана работа водителя прицепа в нашей компании. Именно поэтому мы и платим так много. Но не беспокойтесь. Если окажется, что вы — мой лучший претендент, то я обязательно позвоню вам и приглашу на дорожное тестирование. Спасибо, что вы пришли».

Дженис встала. Выражение ее лица была усталым. «Очень приятно. Я просто обожаю интервью по приему на работу», — сказала она и вышла из кабинета.

В семи «проходных» эпизодах описывались межличностные ситуации, в которых главный персонаж не совершал дискриминирующих действий по отношению к представителям какого-либо пола. Средняя длина «проходных» эпизодов была такой же, как длина эпизодов с проявлениями сексизма. Всем испытуемым выдавались брошюры с одинаковыми «проходными» эпизодами, и пол основного персонажа этих эпизодов в брошюрах первого и второго типа был одинаков. Ниже приводится пример «проходного» эпизода, в тексте которого имя главного персонажа напечатано заглавными буквами.

Проходной эпизод. ДЖЕРРИ и Тед вместе работают над важным проектом. За два дня до срока сдачи проекта Тед не приходит на работу, и до него никак не могут дозвониться. В 16:30 он является в офис в пьяном виде и поднимает шум. Увидев Джерри, он заявляет: «Вот старый трудоголик Джерри-— сама надежность — горбатится, как обычно. Ну, как дела, дурья башка?» Джерри отвечает: «Мне не нравятся такие разговоры, Тед. Не мог бы ты придержать свой язык? У меня полно работы». Тед говорит: «Ты знаешь, что ты ничтожество?» Джерри отвечает: «Если ты не можешь разговаривать вежливо, то я просто не буду обращать на тебя внимания. Оставь меня, пожалуйста, в покое».

Шкала реакций. После прочтения каждого из эпизодов испытуемых спрашивали: «Как вы считаете, какие качества или черты действующего лица сильнее всего продемонстрированы в этом эпизоде?» Испытуемых просили перечислить не менее двух, но не более трех черт. Действующим лицом всегда считался тот персонаж, чье имя было напечатано заглавными буквами. Под таким открытым вопросом было оставлено три строчки для ответов. Семибалльная шкала под каждой из этих трех строк позволяла испытуемому указать степень выраженности каждой из названных черт (1 — «слабо выражено», 7 — «чрезвычайно выражено»). Открытая форма ответа использовалась для того, чтобы свести к минимуму влияние определенного замысла экспериментатора, которое возникло бы, если бы применялся индекс оценки черт для выявления того, насколько присуща сексизму какая-либо черта-мишень. Семь «проходных» эпизодов были предназначены также для минимизации влияния замысла экспериментатора.

Результаты

Межоценочная надежность

Поскольку использовалась шкала открытых ответов, то необходимо было закодировать эти ответы, исходя из того, показывают ли они сексистское поведение действующих лиц. С этой целью двух независимых судей проинструктировали следующим образом: «Основываясь на своем личном опыте, укажите те ответы, в которых, по вашему мнению, испытуемый воспринимает поведение действующего лица как проявление сексизма». Кодировку сексистских получили в основном те ответы, в которых проявления предрассудков были очевидны (например, *предвзятый, сексистский, фанатичный, традиционный).* Более того, проверка надежности на 30 случайно выбранных вопросниках показала, что кодировщики обычно придерживались одинакового мнения по поводу, того, какие ответы считать сексистскими. Межоценочная согласованность с поправкой на случайную согласованность была равна 86% ...

Анализ результатов

...Двенадцать основных эпизодов были разбиты на две группы: в один блок было включено шесть эпизодов, в которых дискриминирующие действия совершали мужчины, а в другой блок включили шесть эпизодов, в которых описывались дискриминирующие действия, совершенные женщинами. В Брошюре 1 в Тендерный блок 1 входили шесть основных эпизодов, описывавших дискриминирующие действия, совершенные женщинами. Блок 2 Брошюры 1 состоял из шести основных эпизодов, в которых дискриминирующие действия совершали мужчины. В Брошюре 2 в Тендерный блок 1 входили эпизоды того же содержания, что и эпизоды Блока 1 Брошюры 1, но дискриминирующие действия совершали мужчины; в Тендерном блоке 2 Брошюры 2 также производилась замена пола действующих лиц — они становились женщинами. Отметим, однако, что эпизоды, входившие в «тендерные блоки» в стимульных брошюрах не были представлены последовательно. При анализе результатов мы группировали их по Тендерным блокам 1 и 2.

Такая организация результатов... позволяла получить две репликации нашего основного плана исследования. При первом анализе различий рассматривалось влияние пола действующего лица в первой репликации (то есть Блок 1), а при втором анализе различий рассматривались данные, полученные во второй репликации (то есть Блок 2). Почти во всех случаях статистические выводы, полученные при анализе двух репликаций, были идентичны. Поэтому в целях экономии места здесь будут полностью описаны данные Репликации 1. В Репликации 2 получены аналогичные уровни значимости результатов.

Частотные данные: количество эпизодов, названных «сексистскими». Основной измеряемой зависимой переменной является число испытуемых, в восприятии которых поведение действующих лиц в основных эпизодах было сексистским. Поэтому мы регистрировали частоту, с которой испытуемые давали характеристику «сексистский» действующим лицам эпизодов Тендерного блока 1 и повторяли процедуру снова для эпизодов Тендерного блока 2. Если испытуемый при оценке одного эпизода давал два «сексистских» ответа, то они считались только за один ответ, поскольку оба ответа характеризовали одно и то же действующее лицо. Короче говоря, при оценке каждого блока можно было получить максимум 6 баллов. Если испытуемый получал 6 баллов, то это означало, что он заметил тендерную предвзятость действующего

лица в каждом из шести эпизодов, входящих в этот тендерный блок. Отдельно проведенные внутри каждого блока анализы различий, в которых в качестве факторов выступали пол действующего лица и пол испытуемого, обнаружили в обеих репликациях экспериментального плана высокую значимость главного фактора — пола действующего лица. ...Как и ожидалось, если дискриминирующие действия совершал мужчина, то испытуемые обоего пола чаще относили основной эпизод к категории

сексистских, чем если их совершала женщина. Более того, пол испытуемых не оказывал значимого влияния, а взаимодействие «Пол испытуемого х Пол действующего лица» было ненадежным...

Оценки интенсивности «сексистских» ответов. Для того чтобы выяснить, как испытуемые воспринимают силу сексистского поведения, проводились оценки его интенсивности. Эти оценки были основаны на ответах испытуемых с применением семибалльной шкалы, по которой они должны были указать, насколько сильно выражена данная черта. Оценки интенсивности усреднялись только по тем эпизодам, в которых испытуемые отнесли поведение действующего лица к категории сексистского.

По результатам этого анализа было выявлено значимое влияние как пола действующего лица, так и пола испытуемого. По сравнению с испытуемыми мужского пола испытуемые женского пола выше оценивали интенсивность отмеченных ими сексистских действий, совершенных как мужчинами, так и женщинами... Более того, в восприятии испытуемых мужчины, совершавшие дискриминирующие действия, демонстрировали более интенсивную тендерную предвзятость, чем женщины, совершавшие те же действия. ...Оба анализа показали, что взаимодействие между полом испытуемого и полом действующего лица было незначимым...

Оценки интенсивности для «проходных» эпизодов. Чтобы исключить возможность того, что более высокие оценки интенсивности сексистского поведения, данные женщинами, просто отражают тенденцию женщин вообще давать более высокие оценки интенсивности, были проанализированы данные по интенсивности, относящиеся к «проходным» эпизодам. Обратившись к размерности 2 (Пол испытуемого) х 2 (Вид брошюры), мы провели межсубъектный анализ различий средней интенсивности всех ответов, относящихся к дополнительным эпизодам. Напоминаем, что пол главного персонажа каждого из дополнительных эпизодов в брошюрах первого и второго вида был одинаков. Этот анализ не выявил значимого влияния пола испытуемых...

Обсуждение результатов

Полученные результаты явно подтверждают наши главные прогнозы. Частотные данные показывают, что наши испытуемые чаще относили действие к категории сексистского, если сценарий подтверждал культурные ожидания, касающиеся пола жертвы и лиц, совершающих дискриминирующие действия. Более того, этот эффект был существенным. В среднем испытуемые относили к категории проявлений сексизма дискриминирующее действие, совершенное мужчиной, в 8 раз чаще, чем то же действие, совершенное женщиной. Этот результат демонстрировали испытуемые обоего пола. Следовательно, эти данные не просто отражают некоторую форму дифференцированных антимужских настроений наших испытуемых-женщин. Интенсивность суждений испытуемых также зависела от пола лица, совершающего дискриминирующие действия. В суждениях испытуемых как мужского, так и женского пола, действующие лица — мужчины проявляли более сильный сексизм по сравнению с женщинами, демонстрировавшими то же самое поведение.

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ

ТЫ ПРОСТО НЕ ПОНИМАЕШЬ

Примечание редактора. Как утверждает лингвист Дебора Таннен, мужчины и женщины живут в различных мирах, поэтому разговоры между ними напоминают кросс-культурные коммуникации. В то время как женщины говорят на языке отношений и близости и понимают именно этот язык, мужчины говорят на языке статуса и независимости, и понимают только его. Таннен считает, что при кросс-культурной коммуникации мужчин и женщин используемые ими различные стили разговора могут вступить в конфликт. «Можно сказать, что мужчины и женщины говорят не на разных диалектах, а на разных гендер-

Ева перенесла операцию по удалению опухоли молочной железы. Вскоре после операции в разговоре со своей сестрой она сказала, что ее расстраивает то, что ее тело резали, и ей тяжело смотреть на шрамы, изменившие форму ее груди. Ее сестра ответила: «Я знаю. Когда мне сделали операцию, я чувствовала то же самое». Ева рассказала о своих переживаниях и своей подруге Карен, которая ответила: «Я понимаю. Это как будто над твоим телом совершили насилие». Но когда Ева рассказала об испытываемых ею чувствах своему мужу, Марку, он предложил: «Ты можешь сделать пластическую операцию, чтобы

сгладить рубец и восстановить форму груди».

Сестре и подруге удалось утешить Еву, но замечание мужа не принесло ей облегчения. Оно, наоборот, лишь еще больше ее расстроило. Она не только не получила от него того, что хотела, то есть понимания, но что гораздо хуже, поняла, что он предлагает ей сделать еще одну операцию именно тогда, когда она объясняет ему, как сильно ее огорчила первая операция. «Я не собираюсь больше подвергаться никаким операциям! — возмутилась она. — Мне очень жаль, что тебе не нравится, как выглядит моя грудь». Марк был обижен и озадачен такой реакцией. «Мне все равно, как она выглядит, — запротестовал он. — Мне это нисколько не мешает». «Тогда зачем же ты предлагаешь мне пластическую операцию?» — спросила она. Он ответил: «Потому что ты сказала, что расстраиваешься из-за шрама».

Ева почувствовала себя виноватой. Марк прекрасно заботился о ней и поддерживал до и после операции. Как она могла так наброситься на него всего лишь из-за каких-то слов, когда то, что он сделал, не заслуживало никаких упреков? Тем не менее в его словах она уловила скрытое сообщение, которое касалось самой сущности их отношений. Для него само собой разумелось, что его замечание было ответом на ее жалобу, но она услышала в этом замечании другую жалобу, исходящую уже от него. Он думал убедить ее, что не стоит огорчаться из-за шрама, потому что от него можно как-нибудь избавиться. Она услышала в его предложении избавиться от шрама только доказательство того, что шрам ему не нравится. Более того, в то время как она хотела получить подтверждение того, что в ее положении неприятные переживания — вполне нормальное явление, из его слов о существовании простого решения проблемы следовало, что ее огорчение неоправданно.

Ева хотела от Марка понимания, а получила от него совет. Он взял на себя роль человека, решающего проблему, хотя она просто хотела получить подтверждение естественности своих чувств. Если у женщин часто возникает фрустрация из-за того, что мужчины, реагируя на их неприятности, не рассказывают им об аналогичных неприятностях, то мужчин раздражает то, что женщины реагируют именно такими рассказами. Некоторых мужчин такая реакция женщин не только не утешает, но даже оскорбляет. Например, одна женщина рассказала мне, что, когда ее партнер говорит о своих личных переживаниях — например, о своих чувствах по поводу приближающейся старости, —

она отвечает: «Я знаю, что ты чувствуешь; я переживаю то же самое». К ее удивлению и огорчению, такой ответ его раздражает; ему кажется, что, отрицая уникальность его переживаний, она пытается что-то у него отнять.
Tannen D. You Just Don't Understand. — New York: William Morrow, 1990.

Второй прогноз, заключавшийся в том, что женщины будут давать более высокие оценки, подтвердился лишь частично. Хотя мужчины и женщины идентифицировали одинаковое количество сексистских эпизодов, женщины дали более высокие оценки интенсивности идентифицированным ими сексистским действиям. Другими словами, в восприятии женщин лица, совершавшие действия, которые женщины относили к категории сексистских, демонстрировали более выраженное сексистское поведение, чем в восприятии мужчин. Однако при оценке «проходных» эпизодов женщины не проявляли склонности давать более высокие оценки интенсивности действий. Эти результаты могут свидетельствовать о том, что женщины более чувствительны к материалам, которые можно трактовать как сексистские.

Отметим, что мы тщательно замаскировали цель исследования, чтобы свести к минимуму влияние замысла эксперимента. Если бы испытуемые знали, что центральной темой эксперимента является сексизм, то можно было бы утверждать, что результаты нетипичны или обусловлены артефактами. Например, если бы студенты колледжа распознали истинную цель исследования, то они могли бы проявить нетипично пристальное внимание к тендерным предрассудкам и озабоченность по этому поводу. По этой причине мы специально использовали «легенду», набор инструкций и открытую форму ответов, в которых сексизм (или любая другая форма предрассудков) ни разу не упоминался в качестве вероятного или уместного варианта. Кроме того, для более тщательной маскировки главной темы исследования мы включили «проходные» эпизоды, содержание которых не было явно связано с сексизмом. Тем не менее можно утверждать, что, несмотря на все эти усилия, испытуемые могли сделать правильные выводы о цели исследования. Несколько фактов указывают на то, что этого не произошло. Во-первых, внутри каждого тендерного блока испытуемые идентифицировали как сексистские в среднем лишь 2,69 основных эпизодов из шести. Во-вторых, пол действующего лица, совершающего дискриминирующие действия, оказывал влияние даже при частичном анализе ответов только по первому основному эпизоду, где вряд ли можно ожидать сильного влияния замысла исследователей. По результатам этого частичного анализа 78% испытуемых, прочитавших первый основной эпизод с действующим лицом — мужчиной, дали ответ, классифицированный как сексистский, в то время как только 1 % испытуемых, прочитавших тот же эпизод с действующим лицом — женщиной, дали ответ, классифицированный как сексистский (X^2 - 123,21, 1 *df, p* < 0,001). В-третьих, мы сравнили случайную выборку из 32 испытуемых, которые в сексистских эпизодах идентифицировали сексизм более чем в 70% всех случаев, с теми испытуемыми, которые идентифицировали сексизм только в 30% всех случаев. При сравнении этих двух групп по числу идентифицирующих сексизм ответов, которые были даны на «проходные» эпизоды, мы не обнаружили существенных различий, t = -0,71. Этот результат противоречит предположению о том, что высокие уровни идентификации сексизма были обусловлены замыслом эксперимента. В-четвертых, во время интенсивной процедуры дебрифинга лишь менее 5% испытуемых высказали
мысль, что целью эксперимента было исследование сексистского поведения. И наконец, мы не видим правдоподобных оснований для того, чтобы замысел эксперимента мог быть причиной обнаруженного в Репликациях 1 и 2 значимого влияния пола испытуемого и действующего лица на результаты.

Можно, однако, не согласиться с точкой зрения, что главной темой данного эксперимента является то, как испытуемые оценивают поведение, поскольку на самом деле испытуемых просят вынести *суждение о* чертах действующего лица. То есть испытуемых спрашивали: «Какие из качеств... продемонстрированных действующим лицом, самые сильные?» Такая форма ответа использовалась потому, что она казалась наиболее понятной для испытуемых. Нам представлялось, что при открытой форме ответа вопросы других типов, непосредственно направленные на поведение (например, «Опишите самые заметные особенности действий Тома»), внесут путаницу и, вероятно, просто приведут к кратким пересказам сценария. Мы сочли возможным рассматривать суждение о чертах действующего лица как оценку его поведения на том основании, что в основе этого суждения лежала информация о поведении Только в одном эпизоде. Так как в данном случае суждение о чертах может отражать только поведенческую информацию, содержащуюся в данном эпизоде, то можно утверждать, что оно является оценкой поведения. И все-таки, поскольку фактически использовались оценки черт действующих лиц, необходимо допустить, что результаты не вполне однозначны.

<...>

...В целом полученные данные согласуются с данными предыдущей работы, которые показали, что стереотипы влияют на интерпретацию человеком поступающих стимулов (Snyder, 1981). Более того, поскольку настоящие данные (в отличие от предыдущего исследования) получены с использованием

открытой формы ответов, мы испытываем большую, чем прежде, уверенность в том, что поведенческие интерпретации испытуемых не были подсказаны им специфическим содержанием вопроса.

Тем не менее, как уже отмечалось ранее в этой статье, данная работа не является (и не может являться) доказательством того, что наблюдаемые результаты действительно обусловлены тендерными стереотипами, поскольку варьирование стереотипов не проводилось. Существует несколько других возможных объяснений результатов. Одним из них является приведенное ранее объяснение, основанное на семантической предвзятости. Однако существует несколько аргументов против такой интерпретации. Во-первых, дополнительное исследование, включившее 43 студента колледжа, показало, что большинство испытуемых (70%) определяют *сексизм как* предвзятые действия и высказывания, исходящие либо от мужчины, *либо* от женщины. Таким образом, даже если бы мы кодировали в качестве предвзятых ответов только те, которые содержали слово *сексистский,* то с учетом такого определения термина *сексизм* эти данные показывают, что большинство наших испытуемых не проявляли бы предвзятости из семантических соображений. Однако надо признать, что составляющее 30% меньшинство, которое учитывает семантические соображения — это существенная часть испытуемых. Поэтому вполне приемлемо то, что мы кодировали как сексистские ответы целый ряд слов (например, *несправедливый, консервативный, ограниченный),* а не только выражения *сексистский* и *шовинистический.* Если испытуемый увидел в данном эпизоде тендерную предвзятость, то он или она легко могли выразить это, не упоминая слов «сексизм» или «мужской шовинизм», с помощью других выражений, которые

несомненно были бы определенным образом кодированы (в качестве воспринимаемого сексизма).

НОВОСТИ ПСИХОЛОГИИ

АНДРОГИНИЯ

Андрогиния — это греческое слово, имеющее два корня: *андро* — что означает «мужской», и *гин* — что означает «женский». Греки понимали под словом *андрогиния* присутствие мужских и женских признаков в одном организме — гермафродите., В современном использовании слово андрогиния, в основном благодаря работам Сандры Бем, описывает скорее психосоциальные, чем физиологические или анатомические характеристики. Оно обозначает присутствие маскулинных и феминнных характеристик у одного и того же индивида. Сандра Бем провела серию работ, в которых показала, как андрогинные индивиды обоего пола демонстрируют «маскулинную» независимость, когда на них оказывают давление, и «феминнную» заботливость, играя с котенком. В отличие от андрогинов, у индивидов, относящихся к одному из половых типов, формы поведения, характерные для противоположного типа, были представлены недостаточно.

Андрогинные индивиды могли демонстрировать как феминнные, так и маскулинные качества, в зависимости от того, какая именно реакция соответствовала ситуации. Эти результаты говорят о том, что андрогиния дает человеку больше свободы действия.

В одном из исследований Бем участвовали 42 студента и 42 студентки старших курсов Стэнфордского университета. По результатам заполнения Анкеты половых ролей Бем *(В5КГ)* одна треть испытуемых были отнесены к маскулинному половому типу, одна треть — к феминнному, а одна треть — к андрогинам. Во время исследования каждого испытуемого примерно на десять минут оставляли в комнате наедине с грудным ребенком. За испытуемым наблюдали через зеркало Гезелла три кодировщика, которые оценивали различные параметры его поведения. Результаты исследования показали, что маскулинные испытуемые проявляли по отношению к ребенку значительно меньше заботы, чем феминнные и андрогинные испытуемые, а в поведении феминнных и андрогинных испытуемых существенных различий не было. Во втором исследовании участвовали 84 студента старших курсов (42 женщины и 42 мужчины), которые предварительно заполнили В5/?/и были отнесены к феминнному или маскулинному типам или кандро-гинам. Пары, состоявшие из испытуемого и скрытого помощника исследователя одного и того же пола, принимали участие в эксперименте, который якобы был посвящен изучению самораскрытия. Участники бросали жребий, чтобы определить, кто из них будет играть роль рассказчика, а кто — роль слушателя. На самом деле помощник исследователя всегда выступал в роли рассказчика, а испытуемый всегда выступал в роли слушателя. Рассказчик, как бы стесняясь и нервничая, начинал излагать выученный наизусть текст сценария. Рассказав немного о себе, рассказчик упоминал о том, что он недавно переведен *в* этот колледж и чувствует себя довольно одиноко. Реакции испытуемых на «одинокого студента» наблюдались через зеркало Гезелла. Результаты наблюдений опять показали, что маскулинные испытуемые проявляли по отношению к нему значительно меньше заботы, чем феминнные и андрогинные испытуемые, а в поведении феминнных и андрогинных испытуемых существенных различий не было.

В другом исследовании было обнаружено, что индивиды, принадлежащие к одному из двух половых типов, активно избегали простой повседневной деятельности определенных видов (например, забивания гвоздей в доски или сматывания пряжи в клубок) только потому, что эти виды деятельности в соответствии со стереотипом считались более подходящими для представителей другого пола.

Основано на материалах статьи *Bern S., Martyna W., Watson C.* Sex typing and androgyny. — Journal of Personality and Social Psychology, 31,1975. P. 634-643.

Можно предложить другой вариант объяснения полученных данных (более частое отнесение дискриминирующих действий, совершенных мужчинами, к категории сексистских), приписав их культурным ожиданиям. В соответствии с этими ожиданиями маловероятно, что члены группы, для которой характерно сильное чувство идентичности *ее* членов с данной группой, будут совершать дискриминирующие действия против членов своей же группы. В случае, когда объектом дискримина-ции являются женщины, из объяснений, основанных на тендерных стереотипах и на внутригрупповой лояльности, следуют одинаковые результаты. Однако в случае, когда сексизм направлен против мужчин, результаты будут разными. Если вышеприведенные результаты обусловлены ожиданиями испытуемых, касающимися внутригрупповой лояльности, то можно предсказать, что, когда жертвами предрассудков являются мужчины, дискриминирующие действия, совершенные мужчинами, будут восприниматься как *менее* сексистские, чем такие же действия женщин. Если наши результаты обусловлены тендерными стереотипами, изображающими мужчин как агентов сексизма, а женщин — как его жертв, то у популяции могут отсутствовать ожидания по поводу того, кто может дискриминировать мужчин, так как подобная дискриминация воспринимается как самое необычное и маловероятное событие. К сожалению, план данного эксперимента не позволяет нам провести

разграничение между этими двумя подходами, поскольку в данном исследовании не проводилась манипуляция полом жертвы. Это было обусловлено тем, что данный стимульный материал был малопригоден для такой манипуляции, поскольку содержание эпизодов не позволяло просто изменить пол жертвы на противоположный. Представьте себе, как нелепо выглядел бы эпизод наподобие нашей истории про водителя прицепа, если бы мужчине отказали в работе из-за того, что эта работа требует силы, умения и так далее. Поэтому для окончательного выяснения поднятых здесь вопросов необходимы дополнительные исследования.

<...>

Если отвлечься от этих концептуальных проблем, то полученные результаты имеют и большое практическое значение. Как мужчины, так и женщины, по-видимому, более предрасположены к тому, чтобы отнести дискриминирующее действие против женщины к категории сексистского, если это действие совершает мужчина. Отсюда следует, что если агентами дискриминации являются сами женщины, то многие дискриминирующие действия против женщин не будут идентифицированы, а следовательно, не будут и скорректированы. Эти результаты также говорят о том, что в двусмысленной ситуации, когда действия мужчин могут быть обусловлены совсем не сексистскими мотивами, они могут быть неправильно восприняты и им может быть приписан сексистский смысл. Например, если назвать группу старшеклассниц *девушки,* то это может быть либо проявлением сексизма, либо обращением, основанным на возрастных характеристиках. В таких двусмысленных ситуациях людей, делающих подобные замечания, могут часто подозревать и обвинять в сексизме и, возможно, обижаться на них, хотя они не вкладывали в свои слова сексистского смысла. Исследования в области социального познания показывают, что схематические ожидания вполне могут привести к таким ложным позитивным ошибкам восприятия... Из результатов нашего эксперимента следует, что на двусмысленное замечание, сделанное мужчиной, люди с большей вероятностью будут реагировать подозрениями в сексизме, чем на замечание, сделанное женщиной. Не вызывает сомнений, что необоснованные подозрения в предвзятости чрезвычайно затрудняют деятельность людей в самых различных ситуациях, складывающихся в организациях и учебных заведениях. Эти данные говорят о том, что мужчинам гораздо в большей степени, чем женщинам, необходимо заботиться о том, что они говорят и делают, если они хотят избежать обид, ухудшения моральной атмосферы и межличностных трений, которые возникают при проявлениях тендерной предвзятости или подозрении в ней.

ЛИТЕРАТУРА

SnyderM. On the self-perpetuating nature of social stereotypes/ Ed. Hamilton D. L., Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior. — Hillside, NJ: Lawrence Erlbaum, 1981. P. 183-212.

Задание 5.1

ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕНДЕРНЫХ РОЛЕЙ

Предлагаемое вам упражнение включает в себя сбор и анализ некоторой информации, связанной с понятиями пола и тендера. Каждый из студентов вашей группы будет собирать данные о двух людях — о мужчине и о женщине. Вы попросите каждого из испытуемых составить самоописание, пользуясь формой, приведенной на стр. 201, а также ответить на ряд вопросов, касающихся его демографических характеристик и/или установок. Оценка саморписания будет сделана по Анкете половых ролей Бем *(BSRI), с* помощью которой можно получить показатели маскулинности и феминности. Соотношение этих показателей определяет тип тендерной роли индивида: маскулинный половой тип (высокая маскулинность — низкая феминность), феминный половой тип (высокая феминность — низкая маскулинность), высокий уровень андрогинии (высокая маскулинность — высокая феминность) и низкий уровень андрогинии (низкая маскулинность — низкая феминность). Подробные правила подсчета баллов приводятся на стр. 201-202.

Вашей группе следует решить, какую другую информацию (в дополнение к *BSRI),* касающуюся демографических характеристик и установок испытуемых, вы хотели бы собрать, то есть какая еще информация, по вашему мнению, имеет отношение к различиям в тендерных ролях. Такие переменные, как пол и возраст, уже внесены в формы *BSRI,* но там оставлено место еще для нескольких вопросов. Например, возможно, вы захотите оценить переменные, характеризующие семью испытуемого (является ли он первым ребенком в семье, пол и возраст сиблингов), или его этническое происхождение и принадлежность к определенной культуре. Вы можете оценить установки испытуемых по отношению к некоторым проблемам или спорным вопросам, связанным с тендером (например, дискриминация по половому признаку, изнасилование на свидании, аборты). Не забудьте присвоить каждому из этих вопросов числовой код.

Теперь попросите двух человек (мужчину и женщину) заполнить *BSRI* (инструкция и бланк для ответов приведены на стр. 202) и ответить на ваши дополнительные вопросы. Запишите полученные показатели маскулинности и феминности, а также значения демографических и установочных переменных в

таблицу, как показано ниже (табл. 5.1). На занятиях вы сможете объединить все полученные данные, подсчитать средние баллы, необходимые для определения типа тендерной роли, и проанализировать данные различными способами.

Таблица 5.1

	Женщина	Мужчина
Возраст		
Показатель маскулинности по *BSRI*		
Показатель femininности по *BSRI*		
Тендерная роль (определяется в классе)		

Анкета половых ролей Бем

Маскулинные качества	Femininные качества	Нейтральные качества
__ 49. Действует как лидер	__ 11. Ласковый	__ 51. Умеет приспосабливаться
__ 46. Агрессивный	__ 5. Веселый	__ 36. Тщеславный
__ 58. Честолюбивый	__ 50. Похож на ребенка	__ 9. Добросовестный
__ 22. Аналитический ум	__ 32. Сострадательный	__ 60. Вежливый
__ 13. Напористый	__ 53. Не пользуется грубыми словами	__ 45. Дружелюбный
__ 10. Спортивный	__ 35. Готов утешать других	__ 15. Счастливый
__ 55. Любит соревноваться	__ 20. Женственный	__ 3. Готов оказать помощь
__ 4. Защищает свои убеждения	__ 14. Любит лесть	__ 48. Неумелый
__ 37. Доминантный	__ 59. Добрый	__ 24. Ревнивый
__ 19. Сильный	__ 47. Доверчивый	__ 39. Приятный
__ 25. Имеет способности лидера	__ 56. Любит детей	__ 6. Легко поддается переменам настроения
__ 7. Независимый	__ 17. Верный	__ 21. Надежный
__ 52. Индивидуалистический	__ 26. Внимателен к потребностям других	__ 30. Скрытный
__ 31. Легко принимает решения	__ 8. Застенчивый	__ 33. Искренний
__ 40. Мужественный	__ 38. Вкрадчивый	__ 42. Серьезный
__ 1. Надеется только на себя	__ 23. Сочувствующий	__ 57. Тактичный
__ 34. Самодостаточный	__ 44. Нежный	__ 12. Театральный
__ 16. Сильная личность	__ 29. Понимающий	__ 27. Правдивый
__ 43. Желает иметь определенную позицию	__ 41. Сердечный	__ 18. Непредсказуемый
__ 28. Любит риск	__ 2. Покладистый	__ 54. Неорганизованный

Примечание. Число, предшествующее каждому определению, является порядковым номером данного пункта в анкете. Испытуемый указывает, насколько правильно каждое из определений описывает его (ее) по следующей шкале: 1 — всегда или почти всегда неверно, 2 — обычно неверно, 3 — верно очень редко, 4 — иногда верно, 5 — часто верно, 6 — обычно верно, 7 — всегда или почти всегда верно.

Подсчет результатов

1. Сложите баллы по пунктам 2, 5, 8, 11, 14, 17, 20, 23, 26, 29, 32, 35, 38, 41,44, 47, 50, 53, 56 и 59. Это показатель femininности испытуемого.
2. Сложите баллы по пунктам 1,4,7, 10, 13, 16, 19,22,25,28,31,34,37, 40,43,46,49,52,55 и 58. Это показатель маскулинности испытуемого.
3. На занятиях в классе, объединив все собранные данные, подсчитайте два срединных показателя *(медианы):* один для показателей маскулинности, а другой для показателей femininности (напоминаем, что медиана — это показатель, соответствующий середине всего диапазона показателей). Проверьте, отличаются ли медианы мужчин и женщин. Индивидуальные показатели, близкие к медиане или превышающие ее, считаются «высокими»; показатели, меньшие чем медиана, считаются «низкими». Таким образом, вы перейдете от числовых BSRI-показателей каждого испытуемого к категориям «высокий» или «низкий», соотношение которых определяет тип тендерной роли испытуемого. Испытуемые с высоким показателем маскулинности низким показателем femininности относятся к маскулинному половому типу (МП); сочетание низкой маскулинности и высокой femininности характерно для femininного полового типа (ФП); высокие показатели маскулинности и femininности характерны для высокого уровня андрогинии (ВА); а низкие показатели маскулинности и femininности характерны для низкого уровня андрогинии (НА).

Самоописание А

Инструкция. Укажите, насколько правильно каждая из следующих характеристик описывает вас, пользуясь следующей шкалой: 1 — всегда или почти всегда неверно, 2 — обычно неверно, 3 — верно очень редко, 4 — иногда верно, 5 — часто верно, 6 — обычно верно, 7 — всегда или почти всегда верно.

1. Надеется только на себя
2. Покладистый
3. Готов оказать помощь

4. Защищает свои убеждения
5. Веселый
6. Легко поддается переменам настроения
7. Независимый '
8. Застенчивый
9. Добросовестный
10. Спортивный
11. Ласковый
12. Театральный
13. Напористый
14. Любит лесть
15. Счастливый
16. Сильная личность
17. Верный
18. Непредсказуемый
19. Сильный
20. Женственный
21. Надежный
22. Аналитический ум
23. Сочувствующий
24. Ревнивый
25. Имеет способности лидера
26. Внимательный к потребностям других
27. Правдивый
28. Любит риск
29. Понимающий
30. Скрытный
31. Легко принимает решения
32. Сострадательный
33. Искренний
34. Самодостаточный
35. Готов утешать других
36. Тщеславный
37. Доминантный
38. Вкрадчивый
39. Приятный
40. Мужественный
41. Сердечный
42. Серьезный
43. Желает иметь определенную позицию
44. Нежный
45. Дружелюбный
46. Агрессивный
47. Доверчивый
48. Неумелый
49. Действует как лидер
50. Похож на ребенка
51. Умеет приспосабливаться
52. Индивидуалистический
53. Не пользуется грубыми словами
54. Неорганизованный
55. Любит соревноваться
56. Любит детей
57. Тактичный
58. Честолюбивый
59. Добрый
60. Вежливый

Задание 5.2

ТЕНДЕРНЫЕ СТЕРЕОТИПЫ В СРЕДСТВАХ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Многое из того, что мы узнаем о мужчинах и женщинах, зависит от того, какими мы видим их по телевизору и в кино, на страницах газет и журналов. Как средства массовой информации изображают мужчин и женщин? На этот вопрос вы и попытаетесь ответить, выполняя данное задание. Выберите какое-нибудь средство массовой информации — свою любимую газету, журнал, телепрограмму (новости, сериал, мультфильмы, музыкальные видеоклипы), радиопрограмму (новости, народная музыка, рок-музыка и т. п.). Решите, какую выборку вы возьмете для своего исследования (неделя, семь номеров, десять часов и т. п.) и какой именно материал вы собираетесь наблюдать. Записывайте релевантные данные.

1. Каким источником вы воспользовались (тип носителя информации)?
2. Что вы смотрели (рекламу, мультфильмы и т. п.)?
3. Как вы собирали данные? (В какое время? Как часто? И т. п.) Что именно вы наблюдали? (Какую телевизионную программу? В течение скольких часов? Какой журнал вы читали? Сколько номеров?)
4. Какие темы, имеющие отношение к тендерным вопросам, вы обнаружили?

Задание 5.3

ТЕНДЕР И КОММУНИКАЦИЯ

Как человек передает свои личные мысли и чувства другому человеку? Зависит ли стиль коммуникации от пола говорящего и/или пола слушателя? Это задание предназначено для того, чтобы вы попытались ответить на эти вопросы. Вы будете наблюдать за разговорами пар испытуемых одного или разного пола и записывать характерные особенности речи обоих партнеров. Собранные вами данные вместе с данными других студентов вашей группы позволят вам оценить зависимость стиля коммуникации от трех независимых переменных: от пола говорящего (можно ли считать, что мужчины и женщины по-разному разговаривают с людьми?), от пола адресата (можно ли считать, что люди по-разному разговаривают с мужчинами и с женщинами?) и от полового состава пары (можно ли считать, что люди говорят с собеседником своего пола не так, как с собеседником противоположного пола?).

Точность ваших результатов будет зависеть от того, насколько вам удастся сохранить постоянство других основных переменных. Поэтому перед началом сбора информации вам и вашим товарищам надо принять определенные решения о том, *за кем* и *где* вы будете наблюдать. Принимая эти решения, вам необходимо учитывать, в какой обстановке вы будете наблюдать за разговорами пар. Место, где проводятся наблюдения, должно быть общественным и легко доступным (так, чтобы можно было услышать разговоры, не вторгаясь в частную жизнь говорящих), привлекать много пар людей (одного пола и разного пола), и это должно быть место, где люди обычно много разговаривают (избегайте залов для занятий и библиотек). Хорошими примерами таких мест являются многолюдные кафе и комнаты отдыха в общежитиях. Стиль коммуникации будет сильно зависеть от возраста и статуса партнеров в паре, поэтому выберите для наблюдения людей примерно одинакового возраста, имеющих одинаковый статус (например, студенты примерно одинакового возраста). Коммуникации между знакомыми и незнакомыми людьми также осуществляются по-разному, поэтому вы должны решить, за парами какого типа вы будете наблюдать. Вам надо также решить, в течение какого времени вы будете наблюдать за каждой парой (например, одну минуту, три минуты).

Какие конкретные речевые характеристики вы выберете в качестве зависимых переменных? Ниже перечислены несколько возможных вариантов. Не выбирайте слишком много переменных, поскольку вам будет трудно одновременно оценивать каждую из них. После того как ваша группа решит, какие характеристики вы будете наблюдать, вам надо разработать общие формулировки основных определений (например, что означает «изменение темы»?) и процедуры оценки каждой характеристики. Внесите названия переменных и форму оценки каждой из них в бланки для результатов наблюдений (см. табл. 5.2). Желательно, чтобы вы провели наблюдения минимум за тремя парами: женщина—женщина, мужчина—мужчина и мужчина—женщина. Запишите оценки на бланках и принесите заполненные бланки на занятия, чтобы можно было объединить результаты и провести их статистический анализ.

Коммуникационные переменные 1. *Время разговора.*

а) Как часто говорит данный собеседник.

б) Как долго он говорит каждый раз (для измерения этого времени нужен секундомер).

2. *Прерывание собеседника.*

а) Завершение фразы за собеседника.

б) Преждевременные ответы (человек начинает говорить до того, как его собеседник закончил).

в) Неуместные замечания или смена темы.

3. *Смена темы.*

а) Введение новой темы.

б) Развитие новой темы, введенной собеседником.

4. *Вопросы (иногда на них указывает только интонация).*

а) С целью критики.

б) С целью получения информации или помощи.

в) С целью выразить сомнение.

5. *Просьбы.*

а) Императивные («Принеси кофе»).

6) Вежливые («Будь добр, принеси кофе»).

в) Обычные обращения, связанные с желанием что-либо получить («А еще кофе не осталось?»).

г) Намеки («Я бы выпил немного кофе»).

д) Обоснования, поддерживающие просьбы.

6. *Проявления уступчивости.*

а) Согласие, игнорирование или отказ в ответ на просьбу.

б) Согласие с мнениями, несогласие или компромисс.

7. *Интенсификаторы* (слова, увеличивающие силу утверждения) «очень», «определенно», «несомненно»...

8. *Проявления уклончивости* (слова, уменьшающие силу утверждения) «вроде бы», «похоже, что», «немножко», «как бы», «я предполагаю», «я догадываюсь»...

9. *Вопросы, следующие за утверждением.* «Так и надо делать, не правда ли?»...

Таблица 5.2 **Наблюдение стиля коммуникации**

Пара 1:

А: М Ж

Б: М Ж

Название переменной	А	Б
ЗП1		
ЗП2		

Задание 5.4

ИССЛЕДОВАНИЕ КОНФРОНТАЦИИ ПОСРЕДСТВОМ РОЛЕВОЙ ИГРЫ

Целью данного упражнения является демонстрация некоторых проблем, обсуждавшихся в этой главе, с помощью методики ролевых игр. Ознакомьтесь с исходными данными и описанными ниже проблемами. Когда вы почувствуете, что спокойно можете сыграть роль любого из участников столкновения — школьного инспектора или директора школы, — то это означает, что вы готовы к выполнению упражнения. Преподаватель назначит вас на роль школьного инспектора или на роль директора школы и объяснит, при каких обстоятельствах между ними произошло столкновение.

Исходная информация

РАЙОН. Население 60000 человек. Ценности, связанные с образованием, консервативны. Район типичен для районов подобного размера.

ШКОЛЬНЫЙ ИНСПЕКТОР. Имеет докторскую степень в области руководства школами. Стаж в народном образовании 20 лет. На данном месте работает пять лет; приехал из другого штата. Добивался успехов в улучшении школьного образования, но действует осторожно.

ДИРЕКТОР ШКОЛЫ. Имеет степень магистра в области руководства школами. Это вторая школа, где он директорствует. Пять лет работает директором школы; стаж в народном образовании девять лет. На данном месте работает два года. Приехал из другого штата. Его предшественник ушел на пенсию, 35 лет проработав учителем и директором (из них 15 лет директором данной школы).

ШКОЛА. Построена три года назад; современный проект; современное оборудование; традиционная программа.

УЧИТЕЛЯ. В педагогическом коллективе школы примерно в равных соотношениях представлены учителя разного возраста, обладающие различным опытом, с различными философскими взглядами, использующие разные методики и т. д.

Проблемы

ВАНДАЛИЗМ. Проявления явно учащаются. Технический персонал школы жалуется, что часто приходится иметь дело с разбитым кафелем, сломанными перегородками в туалетах, разбитыми зеркалами, испачканными стенами, засоренными раковинами, сломанными кранами.

ДИСЦИПЛИНА. Дисциплинарных взысканий очень много (заместителя директора обычно ждут два или три учащихся). Секретари жалуются на шум; родители расстраиваются, когда приходят в школу.

Каждые несколько дней происходит драка. Кроме того, в буфете учащиеся кидают друг в друга продуктами, а работники буфета говорят, что учащиеся , в грубой форме выражают претензии к качеству пищи и вообще невежливы.

УЧИТЕЛЯ. Учителя старшего возраста жалуются на «вседозволенность»; они говорят, что при прежнем директоре обстановка в школе была лучше, а учащиеся знали свое место. Они сомневаются в необходимости проведения дискуссий на занятиях, практических внеклассных работ и тому подобного. Молодые учителя хотят двигаться вперед; им нравится свободная обстановка в школе. Обычно у них на уроках более шумно, чем у учителей-ветеранов, потому что они больше поощряют дискуссии и практические работы.

РОДИТЕЛИ. За последние месяцы в редакцию местной газеты пришло несколько писем от родителей, в которых были подняты проблемы дисциплины в школе и явно недостаточной строгости педагогов; авторы писем считают, что надо меньше уговаривать учеников и больше действовать. Некоторые родители жалуются, что старые учителя часто относятся к ученикам несправедливо; этим родителям нравится большинство молодых учителей и их методы преподавания, но и они активно критикуют имеющиеся недостатки.

Глава 6

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ

КОНФОРМИЗМ И НОНКОНФОРМИЗМ В РЕКЛАМЕ

1. Что вы получаете, после того как 75 лет производите самые популярные в Америке рубашки?

2. Скуку.

КОНФОРМИЗМ

Все мы являемся членами различных групп. Семья, друзья, одноклассники и сотрудники на работе могут быть важными референтными группами. Формируя и подкрепляя свои представления о «социальной реальности», мы зависим от этих групп. В отличие от физической реальности, о которой можно судить непосредственно (например, если на улице дождь, мы знаем, что надо взять с собой зонтик), подтверждение информации о социальной реальности (например, подходит ли это платье для определенного случая) зависит от мнений других людей. Согласно ставшей уже классической формулировке Леона Фестингера, власть групп, позволяющая им навязывать нам согласие, или конформизм, объясняется тем, что для поддержания уверенности в правильности наших представлений о социальной реальности нам необходимы мнения других людей. Поскольку большая часть наших установок основывается скорее на субъективной, чем на объективной реальности, наша зависимость от других людей может быть очень мощной силой, толкающей нас к конформизму.

Конформизму посвящено огромное число социально-психологических исследований. В большинстве этих исследований изучаются условия, которые с наибольшей или наименьшей вероятностью порождают конформизм, и демонстрируется власть большинства. Однако в последнее время растет количество работ, в которых рассматривается противодействующее влияние стойкого меньшинства.

ВЛИЯНИЕ ГРУППОВОГО ДАВЛЕНИЯ НА МОДИФИКАЦИЮ И ИСКАЖЕНИЕ СУЖДЕНИЙ

Соломон Аш

Статья подготовлена автором на основе данных, о которых ранее сообщалось в статье *Solomon E. Asch.* Effects of Group Pressure upon the Modification and Distortion of Judgments/ Ed. Guetzkow H. Groups, and Men. — Pittsburgh: Carnegie Press, 1951.

Примечание редактора. Если бы вы проводили интервью с репрезентативной выборкой социальных психологов и попросили их назвать десять научных работ, оказавших наибольшее влияние на развитие социальной психологии, то весьма вероятно, что во всех составленных перечнях было бы упомянуто исследование Соломона Аша, посвященное конформности. Оно считается *«самым* классическим» из всех классических исследований в области социальной психологии, и его результаты так же верны и актуальны сейчас, как и сорок лет назад, когда оно было впервые опубликовано. Аш хотел проанализировать социальные и личностные условия, заставляющие индивидуумов сопротивляться давлению группы или уступать свои позиции в тех случаях, когда суждение группы воспринимается как противоречащее фактам. Проведя серию экспериментов, Аш показал, что, сталкиваясь с ошибочным мнением большинства, многие индивидуумы не верят собственным глазам и соглашаются с большинством. Эти первые исследования предоставили парадигму и послужили толчком для сотен работ по исследованию причин конформизма и способов повышения или снижения его уровня.

В этой статье будут в сжатой форме описаны концепция и первые результаты программы, исследования условий, при которых люди сохраняют независимость или подчиняются групповому давлению.

Нашей непосредственной целью было изучение социальных и личностных условий, заставляющих индивидуумов сопротивляться или уступать групповому давлению в тех случаях, когда суждение группы воспринимается *как. противоречащее фактам.* Очевидно, что вопросы, которые встают в связи с этой темой, важны для общества: очень многое может зависеть от того, поддастся ли группа оказываемому на нее при определенных условиях давлению. Для отдельных людей и для научного понимания личности эта тема имеет столь же непосредственное значение, поскольку одна из основных характеристик личности — это

обладает ли человек свободой, чтобы действовать независимо, или он, как правило, поддается давлению группы.

Для исследования этой проблемы необходимо прямое наблюдение за некоторыми основными процессами, происходящими при взаимодействии между индивидуумами и между индивидуумами и группами. Если мы хотим сделать большой шаг вперед в понимании таких явлений, как формирование и изменение установок, функционирование общественного мнения и действие пропаганды, то, по-видимому, необходимо выяснить, что это за процессы. В настоящее время не существует адекватной теории этих центральных психосоциальных процессов. Эмпирические исследования, в основном, опираются на общие предположения о влиянии группы, которые, как правило, принимаются без предварительной проверки. За редкими исключениями, авторы большинства работ пользуются описательными формулировками, касающимися влияния внушения и престижа, неадекватность чего становится сейчас все более очевидной, и механически применяют теорию условных рефлексов.

В основе нашего подхода лежит аксиома о том, что в типичных случаях давление группы вызывает психологические изменения *произвольно,* почти совершенно независимо от материальных характеристик данных условий. При таком образе мыслей в центре внимания находится рабское подчинение индивидуумов групповым силам, не делается попыток проанализировать имеющиеся у индивидумов возможности проявить независимость и вступить в продуктивные отношения с окружающими людьми, и фактически отрицается наличие у людей способности при определенных условиях подняться над групповыми порывами и предрассудками. Мы ставили перед собой цель путем прямого наблюдения за влиянием групп на решения и оценки индивидуумов прояснить эти вопросы, имеющие как теоретическое, так и прикладное общечеловеческое значение.

ЭКСПЕРИМЕНТ И ЕГО ПЕРВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

С этой целью мы разработали экспериментальную методику, которая послужила основой для данной серии исследований. Наша процедура состояла в том, что, поставив индивидуума в отношения радикального конфликта с остальными членами группы, мы проводили количественное измерение влияния этих отношений на индивидуума и описывали их психологические последствия. Группа из восьми человек получала инструкцию сделать вывод о сериях простых, четко структурированных перцептивных отношений — выбирать из трех отрезков разной длины тот, который равен эталонному. Каждый из членов группы публично высказывал свои суждения. В процессе этого монотонного «теста» один из индивидов вдруг обнаруживал, что его суждение противоречит мнению всей группы, и в ходе эксперимента это противоречие возникало снова и снова. Все члены этой группы, за исключением

одного, предварительно побеседовали с экспериментатором и получили инструкцию в определенные моменты высказывать неверные — и единодушные — суждения. Ошибки, допущенные большинством, были значительными (в диапазоне от 0,5 до 1,75 дюйма), и в контрольных условиях ошибки такого порядка не встречались. Объектом исследования и основным испытуемым был тот человек, чьи ответы отличались от других — мы поставили его в положение *единственного представителя меньшинства,* находящегося в окружении *единодушного большинства.* Он, возможно впервые в своей жизни, столкнулся с ситуацией, когда группа единодушно высказывала утверждения, противоречившие тому, о чем свидетельствовало его восприятие.

Исследование начиналось с этой процедуры, которая стала отправной точкой для изучения дальнейших проблем. Главные особенности процедуры заключались в следующем: 1) основной испытуемый подвергался воздействию двух противоречащих друг другу и несовместимых сил — его собственный опыт свидетельствовал о наличии определенной четко воспринимаемой связи, а группа равных ему людей единодушно доказывала ее отсутствие; 2) обе силы непосредственно являлись компонентами ситуации — большинство присутствовало вполне реально, и испытуемый находился в окружении его членов; 3) основной испытуемый, которого просили публично высказывать свои суждения вместе с остальными, был обязан высказать свое мнение и принять определенную позицию перед лицом группы; 4) ситуация имела автономный характер — основной испытуемый не мог обойти дилемму или уклониться от ответа, ссылаясь на условия, внешние по отношению к экспериментальной ситуации. (Здесь можно упомянуть, что силы, порожденные данными условиями эксперимента, действовали на основных испытуемых настолько быстро, что у них редко возникали подозрения, что их обманывают.)

Используемая методика позволяла легко провести количественную оценку «влияния большинства» путем подсчета частоты ошибок, повторявших искаженное суждение большинства. В то же время мы хотели получить информацию о том, как испытуемые воспринимали группу; установить, испытывали ли они сомнения и искушение примкнуть к большинству. Но нашей главной целью было выяснить причины, по которым испытуемый проявил независимость или уступчивость — осознавал ли,

например, уступивший испытуемый, что большинство оказывает на него влияние; отказался ли он от своего суждения осознанно или чувствуя принуждение. С этой целью мы составили многосторонний набор вопросов, который стал основой для индивидуального интервью, проводившегося сразу же по окончании эксперимента. К моменту завершения интервью каждый испытуемый получал полную информацию о цели эксперимента, о своей роли и о роли большинства. Изучение реакций испытуемых на раскрытие .истинной цели эксперимента фактически стало неотъемлемой частью процедуры. Информация, полученная с помощью интервью, стала незаменимым источником данных и способствовала глубокому пониманию психологической структуры экспериментальной ситуации, а в особенности — природы индивидуальных различий. Следует добавить, что было бы непростительной ошибкой позволить испытуемому уйти из лаборатории, не объяснив ему полностью все условия эксперимента. Экспериментатор имеет моральные обязательства по отношению к испытуемому — он должен разрешить все сомнения испытуемого и сформулировать причины, по которым испытуемого поместили в экспериментальную ситуацию. Если это сделано, то многие испытуемые проявляют интерес к эксперименту, а некоторые выражают благодарность за то, что получили удивительный опыт, который оказал влияние на их личность и помог понять более общие человеческие проблемы.

Как большинство группы, так и основные испытуемые были студентами колледжа (мужчинами). Мы сообщим результаты, полученные для 50 основных испытуемых, участвовавших в этом эксперименте. ...При некоторых испытаниях большинство отвечало правильно; это были «нейтральные» испытания. Проводилось 12 основных испытаний, когда ответы большинства были неправильными.

Количественные результаты ясны и однозначны.

1. Наблюдалось заметное смещение оценок в сторону большинства. Одна треть всех оценок, сделанных членами экспериментальной группы, содержала ошибки, идентичные искаженным суждениям большинства, или оценки были смещены в сторону большинства. Значение этого результата становится очевидным, если учесть, что в контрольной группе, члены которой высказывали свои суждения в письменной форме, ошибки фактически отсутствовали...
2. В то же время влияние большинства было далеко не абсолютным. Преобладающее большинство оценок в экспериментальной группе (68%) были правильными, несмотря на давление большинства.
3. Мы нашли доказательства существования очень больших индивидуальных различий. В экспериментальной группе нашлись испытуемые, которые во всех случаях сохраняли независимость суждений, но были и такие, которые почти всегда следовали за большинством. (Максимально возможное количество ошибок было равно 12, а фактическое число ошибок находилось в диапазоне от

0 до 11.) Одна четверть основных испытуемых была полностью независима; с другой стороны, одна треть группы не менее чем в половине испытаний смещала оценки в сторону большинства.

Различия в реакциях испытуемых из экспериментальной группы на условия, в которые они были поставлены, оказались столь же сильными. Некоторые испытуемые сохраняли полную уверенность в своих суждениях в течение всего эксперимента. Другую крайность представляли испытуемые, которые были дезориентированы, охвачены сомнениями и испытывали сильное желание не отличаться от большинства.

Для иллюстрации мы включили в отчет краткие описания поведения одного независимого и одного уступчивого испытуемого.

Независимый испытуемый

После нескольких испытаний он, казалось, был озадачен и начал колебаться. Когда его ответы отличались от мнения большинства, то он говорил: «Третий, сэр; второй, сэр». Такая форма ответа отличалась от формы его ответов в нейтральных испытаниях, когда суждения членов группы были единодушными. В четвертом испытании он ответил сразу вслед за первым членом группы, потом покачал головой, моргнул и прошептал своему соседу: «Ничего не могу поделать, но это первый». В дальнейшем он отвечал шепотом, виновато улыбаясь. В какой-то момент он смущенно усмехнулся и быстро прошептал своему соседу: «Проклятье — я никогда не соглашаюсь!». Во время интервью этот испытуемый постоянно повторял: «Я говорил то, что видел, сэр». Он настаивал на том, что его ответы были верными, однако не брал на себя смелость судить о правильности ответов других, а просто говорил, что он «видел так, а другие видели иначе». Он заявил, что если бы ему пришлось принимать практическое решение в подобных обстоятельствах, то он «придерживался бы своей точки зрения, хотя какая-то часть его рассудка подсказывала бы ему, что он может ошибаться». Сразу же после окончания эксперимента большинство группы вовлекло этого испытуемого в краткое обсуждение происходившего. Когда они потребовали, чтобы он ответил, действительно ли он считает, что вся группа ошибается, а он один прав,

он повернулся к группе лицом и воскликнул вызывающим тоном: *«Возможно,* вы и правы, но вы *можете* и ошибаться!» Когда ему объяснили истинную цель эксперимента, он прореагировал на это высказыванием, что испытывает «облегчение и радость», добавив: «Я не буду отрицать, что были моменты, когда у меня возникало чувство: черт с ним, буду отвечать как все».

Уступчивый испытуемый

Этот испытуемый согласился с мнением большинства в И из 12 испытаний. Казалось, что он нервничает и несколько сбит с толку, но он не пытался уйти от обсуждения; напротив, он старался быть полезным и по мере своих сил пытался ответить на все вопросы. В начале обсуждения он заявил: «Если бы я отвечал первым, то, возможно, я бы давал другие ответы»; таким образом он признал, что принимал оценки большинства. В его случае главную роль сыграла потеря уверенности. Он воспринимал большинство как группу решительных людей, действующих без колебаний: «Если бы они сомневались, то я, может быть, передумал бы, но они отвечали с такой уверенностью». Он объяснил, что некоторые из его ошибок были допущены из-за того, что он сомневался в результатах сравнения отрезков; в таких случаях он присоединялся к мнению большинства. Когда ему объяснили цель эксперимента, он заметил: «Я начал подозревать об этом примерно с середины эксперимента — но гнал от себя эти мысли». Примечательно, что его подозрения не вернули ему уверенности и не уменьшили власти большинства над ним. Столь же удивительно в его рассказе то, что он предполагал наличие в эксперименте иллюзии, которой подвержены все остальные, кроме него. Это предположение также не помогло ему освободиться; напротив, он действовал так, словно его расхождения во мнениях с большинством были признаком имеющегося у него изъяна. Этот испытуемый в целом производил впечатление человека, который настолько поглощен возникшими в данный момент трудностями, что потерял способность четко обосновывать свои действия и не может принимать разумных решений.

ПЕРВЫЙ АНАЛИЗ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ РАЗЛИЧИЙ

На основе приведенных выше результатов интервью мы попытались дифференцировать и описать реакции на экспериментальную ситуацию. Приводим вкратце обобщенные результаты этого анализа.

Среди *независимых* испытуемых мы выделили следующие главные категории.

1. Независимость, основанная на *уверенности* в собственном восприятии и опыте. Наиболее замечательной характеристикой этих испытуемых является та решительность, с которой они противостоят возражениям группы. Хотя они ощущают давление группы и переживают конфликт, но при его разрешении они демонстрируют стойкость, которая проявляется в том, что они продолжают полагаться на свое восприятие, и успешно отметают возражения группы, оказывающей на них давление.

2. Совсем другое поведение у испытуемых, которые независимы и *замкнуты*. У них отсутствуют спонтанные и эмоциональные реакции; скорее они основываются на четких принципах, которые диктуют им необходимость быть индивидуальностью.
3. Независимые испытуемые из третьей группы проявляют значительное напряжение и сомнения, но придерживаются своего мнения, основываясь на ощущаемой ими необходимости адекватно выполнить задание.

Далее следуют основные категории реакций *уступчивых* испытуемых, то есть тех, кто присоединился к мнению большинства не менее чем в половине испытаний.

1. *Искажение восприятия* под воздействием давления группы. К этой категории принадлежит очень малое число испытуемых, которые полностью сдают свои позиции, но не осознают, что их оценки смещены или искажены под давлением большинства. Эти испытуемые сообщают, что они стали воспринимать оценки большинства как правильные.
2. *Искажение суждений.* К этой категории относятся самые податливые испытуемые. В этой группе главную роль играет то, что испытуемые приходят к решению, что их восприятие неточно, а восприятие остальных членов группы правильно. Такие испытуемые переживают серьезные сомнения, и им недостает уверенности; поэтому они ощущают сильную склонность примкнуть к большинству.
3. *Искажение действий.* Испытуемые из этой группы не страдают изменением восприятия и не приходят к выводу, что они ошибаются. Они уступают потому, что испытывают непреодолимую потребность казаться «такими, как все» или «не хуже других», так как они не могут перенести мысли о том, что покажутся членам группы неполно-
' ценными. Эти испытуемые скрывают свои наблюдения и присоединяются к позиции большинства, сознавая, что они делают.

Этих результатов достаточно, чтобы установить, что независимость и уступчивость психологически неоднородны, что подчинение давлению группы и свобода от этого давления могут быть следствием различных психологических состояний. Следует также отметить, что испытуемых делили на категории исключительно по их реакциям на условия эксперимента, и эти описательные категории не предназначены для объяснения того, почему данный индивидуум реагировал именно так, а не иначе. Дальнейшее исследование причин индивидуальных различий является отдельной задачей.

ВАРЬИРОВАНИЕ УСЛОВИЙ ЭКСПЕРИМЕНТА

Очевидно, что описанные результаты являются функцией сразу двух совокупностей условий, сильно различающихся между собой. Они зависят, во-первых, от конкретных внешних условий, то есть от определенного характера связи между свидетельствами социальной среды и личным опытом индивидуума. Во-вторых, присутствие выраженных индивидуальных различий указывает на важную роль личностных факторов, то есть факторов, связанных со структурой характера индивидуума. Мы пришли к выводу, что существуют такие групповые условия, при которых все испытуемые проявят независимость, и, по-видимому, существуют такие групповые условия, при которых повысится степень уступчивости у многих, хотя и не у всех испытуемых. Далее, мы решили, что разумно было бы предположить, что поведение под экспериментальным социальным давлением существенным образом связано с определенными характеристиками индивидуума. В данном отчете мы ограничимся изучением влияния окружающих условий на независимость и подчинение. С этой целью мы провели следующую экспериментальную процедуру: мы систематически варьировали групповые условия и задание, таким образом систематически изменяя качество свидетельств социальной среды.

Влияние отсутствия единодушия у большинства

Данные основного эксперимента позволяли предположить, что решающую роль, определявшую характер и интенсивность наблюдавшихся результатов, играло одно из условий эксперимента, а именно: условие, состоявшее в том, что «сплоченной группе» противопоставлялся *один* человек. Поэтому мы решили исследовать влияние *неединодушного* большинства, проведя серию экспериментов, условия которых последовательно варьировались. В рамках нашей процедуры изменить степень согласованности суждений большинства технически сравнительно нетрудно. В большинстве случаев мы просто велели одному или нескольким членам проинструктированной группы в заранее указанные им моменты давать ответы, отличающиеся от ответов большинства. Очевидно, что мы не можем сравнивать действия одного и того же индивидуума в двух разных ситуациях и при этом предполагать, что эти действия остаются независимыми друг от друга — с помощью такого сравнения можно исследовать только влияние первого эксперимента на второй. Поэтому для сравнения двух экспериментальных ситуаций необходимо использовать различные, но сравнимые между собой группы основных испытуемых. Именно такую процедуру мы и использовали. Проводя варьирование условий, которые будут описаны ниже, мы поддерживали постоянство всех остальных условий основного

эксперимента (например, пол испытуемых, численность большинства, содержание задания и т. д.), за исключением одного конкретного фактора, который варьировался. Ниже описываются некоторые из исследованных вариаций.

1. Присутствие «верного партнера» А. В группе было *два* наивных основных испытуемых. Эти испытуемые были отделены друг от друга в пространстве — они сидели на четвертом и восьмом местах. Поэтому каждый из двух основных испытуемых слышал, что его суждения подтверждаются другим человеком (при условии, что этот другой сохранял независимость суждений) либо до, либо после того, как он выскажет свое мнение. Кроме того, каждый из них наблюдал, что единодушие большинства нарушено. Всего было шесть пар основных испытуемых.

Б. При дальнейшем варьировании условий «партнером» основного испытуемого был член группы, которого проинструктировали всегда отвечать правильно. Такая процедура позволяет полностью контролировать ответы партнера. Партнер всегда сидел на четвертом месте; поэтому он каждый раз объявлял свои оценки до основного испытуемого.

Результаты ясно показывают, что при нарушении единодушия большинства степень независимости основных испытуемых заметно повышается. Частота ошибок, повторяющих мнение большинства, упала до 10,4% от общего количества оценок в варианте А и до 5,5% в варианте Б. Эти результаты следует сравнить с частотой подчинения единодушному большинству в основном эксперименте, которая была равна 32% от общего количества оценок. Очевидно, что присутствия *единственного другого* человека, который отвечал правильно, оказалось

достаточно для того, чтобы уменьшить власть большинства, а в некоторых случаях вообще освободиться от нее. Этот результат еще более удивителен, если принять во внимание другие варианты экспериментальных условий, при которых было продемонстрировано сильное влияние даже небольших меньшинств, при условии их единодушия. Действительно, нам удалось показать, что при данных условиях единодушное большинство, состоящее из трех человек, оказывает значительно более сильное влияние, чем большинство, состоящее из восьми человек, среди которых один диссидент. Мы считаем, что тот факт, что при таких условиях основные испытуемые освобождаются от влияния большинства из 7 человек и объединяются с меньшинством, состоящим из одного человека, имеет теоретическое значение. Он указывает на глубокие психологические различия между состоянием одиночества и состоянием человека, имеющего поддержку в лице хотя бы одного человека. Кроме того, он говорит о том, что полученные результаты не являются итогом влияний, оказанных каждым из членов группы; эти результаты необходимо считать взаимно обусловленными.

2. Потеря «верного партнера». Как поведет себя основной испытуемый, если сначала предоставить ему партнера, который отвечает правильно, а потом отнять у него этого партнера? Основной испытуемый начинал эксперимент с партнером, дававшим верные ответы. Партнер получил инструкцию сначала отвечать правильно, а в середине эксперимента «дезертировать» и примкнуть к большинству. Такая процедура позволяет наблюдать за одним и тем же испытуемым в процессе перехода от одного экспериментального условия к другому. Потеря партнера оказала мощное и неожиданное влияние. Мы предполагали, что основной испытуемый, имея опыт противостояния большинству при наличии минимальной поддержки, сохранит свою независимость и тогда, когда останется один. В противоположность этим ожиданиям мы обнаружили, что после потери партнера влияние большинства на испытуемого полностью восстанавливалось, поскольку частота ошибок возрастала от 5,5% (при наличии партнера) до 28,5% от всех суждений. Для того чтобы установить, на что именно реагировали основные испытуемые — на сам факт своего одиночества или на то, что партнер их покинул, — необходимы дальнейшие эксперименты.

3. Позднее появление «верного партнера». Основной испытуемый начинал эксперимент в меньшинстве, которое составлял только он сам, против единодушного большинства. К концу эксперимента один из представителей большинства «откалывался» от большинства и начиналдавать правильные ответы. Такая процедура, в которой условия предыдущего эксперимента воспроизводятся в обратном порядке, позволяет наблюдать переход испытуемого из состояния одиночества в состояние, когда он является членом пары, противостоящей большинству. Ясно, что те основные испытуемые, которые сохраняли свою независимость, находясь в одиночестве, будут сохранять ее и тогда, когда к ним присоединится партнер. Поэтому этот вариант условий оказывает влияние в основном на тех испытуемых, которые проявляли уступчивость в течение первого этапа эксперимента. Позднее появление партнера оказывает освобождающее влияние, приводя к снижению доли уступчивых испытуемых до 8,7%. Те, кто прежде проявлял уступчивость, становились также значительно более независимыми, но не достигали полной независимости, продолжая поддаваться влиянию большинства чаще, чем независимые испытуемые. Ответы испытуемых на вопросы интервью не пролили света на то,

какими факторами можно объяснить такой результат. Нам кажется, что некоторым испытуемым, которые однажды пошли на уступки, трудно полностью изменить направленность своего поведения. Это означало бы публично признать, что прежде они действовали неправильно. Поэтому они в какой-то мере продолжают следовать выбранным ими сомнительным курсом, чтобы создать видимость последовательности своего поведения и убежденности в своей правоте.

4. Присутствие «компромиссного партнера». Большинство демонстрировало последовательный экстремизм, всегда выбирая отрезок, который сильнее всего отличался от эталонного. Один испытуемый, получивший соответствующую инструкцию (и отвечавший до основного испытуемого, как и в других вариантах условий эксперимента), также реагировал неправильно, но его суждения всегда занимали промежуточное положение между правильными ответами и позицией большинства. Поэтому основной испытуемый сталкивался с экстремистским большинством, единодушие которого нарушал только один человек, ошибавшийся умеренно. При таких условиях частота ошибок снижалась, но незначительно. Тем не менее отсутствие единодушия с поразительным постоянством оказывало влияние на *направленность* ошибок. Подавляющее большинство ошибок, то есть 75,7% от их общего числа, были умеренными, в то время как в параллельном эксперименте, где большинство единодушно высказывало экстремальные суждения (то есть отсутствовал «компромиссный партнер»), частота умеренных ошибок была равна 42% от их общего числа. Как и следовало ожидать, в единодушном умеренном большинстве ошибки основных испытуемых были все без исключения умеренными.

Роль численности большинства

Чтобы прийти к более глубокому пониманию природы влияния большинства, мы варьировали численность большинства, проведя испытания при нескольких вариантах условий. Большинство состояло из 2, 3, 4, 8 и 10-15 человек, но всегда было единодушным. Кроме того, мы исследовали предельный случай, когда основной испытуемый противостоял одному проинструктированному испытуемому...

Когда численность оппозиции снижалась до 1 человека, она почти не оказывала влияния. Когда возражения исходили от группы из двух человек, это приводило к измеримым, хотя и небольшим искажениям суждений — ошибки составляли 12,8% от общего количества оценок. Влияние большинства достигало максимума, когда это большинство составляли 3 человека. При дальнейшем увеличении численности большинства его влияние уже не возрастало.

Большинство часто оказывает влияние в неявной форме, его воздействие почти незаметно для испытуемого и скрыто от экспериментатора. Для оценки диапазона эффектов, которые оно может вызвать, необходимо резко изменить условия эксперимента. При одном из вариантов условий, когда условия основного эксперимента были просто изменены на противоположные, был получен один интересный эффект. В этом варианте 'большинство состояло из 16 наивных испытуемых; среди них мы поместили одного человека, который, согласно полученной им инструкции, отвечал неправильно. При таких условиях одинокий диссидент забавлял представителей наивного большинства. Члены группы заразительно смеялись над человеком, находившимся в одиноком меньшинстве, считая его шутом. Имеет значение тот факт, что члены группы не сознавали, что они черпают поддержку у большинства и что если бы они остались с диссидентом наедине, то их реакции претерпели бы радикальные изменения. В отличие от предыдущих исследований, в которых подчеркивалось влияние социальной оппозиции, эти наблюдения демонстрируют значение социальной поддержки в качестве источника власти и стабильности. Оба эти аспекта необходимо включить в общую четкую формулировку, описывающую влияние групповых условий на формирование и изменение суждений.

Роль стимульной ситуации

Ясно, что невозможно отделить качество и направление групповых сил, действующих на индивида, от конкретных стимульных условий. Структура ситуации с необходимостью формирует групповые силы и определяет их направление, а также их интенсивность. В самом деле, именно по этой причине при проведении вышеописанных исследований мы старались, чтобы вопрос, вызвавший разногласия между индивидом и группой, касался простого реального факта. И не вызывает сомнений, что полученные нами реакции являлись непосредственной функцией противоречия между наблюдавшимися соотношениями и позицией большинства. Этих общих рассуждений достаточно, чтобы понять необходимость варьирования стимульных условий и наблюдения их влияния на групповые силы, возникающие в результате.

НОВОСТИ ПСИХОЛОГИИ

ЛИЧНОЕ ИНАКОМЫСЛИЕ И СОЦИАЛЬНОЕ ДАВЛЕНИЕ, ТРЕБУЮЩЕЕ КОНФОРМИЗМА

Во многих социально-психологических исследованиях подчеркивается важная роль межличностного сходства. Эта тема занимает особенно важное место в большом количестве работ, посвященных конформизму, в центре внимания которых находятся вопросы о том, почему и когда люди изменяют свое поведение, чтобы быть похожими на других. Гораздо меньше внимания уделялось и уделяется тем условиям, в которых люди сохраняют свое отличие от остальных и не соглашаются с ними. Относительно малая изученность этих условий особенно удивительна, если учесть, что в большинстве исследований, посвященных конформизму, модальной реакцией фактически является нонконформизм. Например, в классических исследованиях Аша большинство ответов испытуемых были правильными, несмотря на единодушное согласие с ошибочным вариантом ответа равных им людей. О таком независимом поведении обычно говорят мало; вместо этого главное внимание обращают на проявления конформизма, демонстрируемые меньшинством испытуемых.

Тем не менее недавние исследования явления *индивидуации* положили начало изучению личностных и социальных факторов, которые заставляют какого-либо человека вести себя не так, как все остальные в группе. Что же эти исследования говорят нам о том, какие люди чаще всего не соглашаются с группой и когда это происходит? В двух экспериментах, проведенных Кристиной Маслач и Ричардом Санти (Maslach,Santee, Wade, 1987; Santee, Maslach, 1982),участников, разделенных на группы по четыре человека, просили высказать свое мнение по ряду проблем, касавшихся человеческих отношений. Некоторые из участников могли слышать, как трое других людей (помощники экспериментатора) приходили к общему • мнению по поводу решения каждой из проблем. Участник мог либо согласиться с ними, либо не согласиться, выбрав другое из предложенных решений или разработав собственное решение. При решении некоторых проблем помощники экспериментатора были единодушны в выборе решения (сильное ситуационное давление), а иногда их мнения расходились (слабое ситуационное давление). Кроме участия в этой групповой дискуссии, испытуемые проходили несколько личностных тестов.

Результаты обоих экспериментов показали, что уровень инакомыслия или конформизма участника сильно зависит от его личности, но *только* при условии сильного ситуационного давления (единодушие группы). Когда мнения членов группы разделялись, характеристики личности участника были слабо связаны с проявлениями конформизма или инакомыслия. Почему личностные характеристики оказывали наиболее сильное влияние тогда, когда ситуационное давление было также сильным? По мнению исследователей, в ситуации такого типа на первый план выступает забота о самопрезентации или самоинтерпретации. Люди будут стараться вести себя так, чтобы их поведение выражало их Я-концепцию, и в то же самое время они будут пытаться установить ситуационную идентичность, которая соответствовала бы их образу «Я» в социальном окружении. Каково бы ни было общественное поведение индивида, оно будет более отчетливым актом самоопределения тогда, когда является реакцией на сильное, а не на слабое социальное давление. Отсюда следует, что когда мнение группы единодушно (сильное социальное давление), человек, который не соглашается, отчетливо индивидуирован и уникален, в то время как человек, который проявляет конформизм, явно восприимчив к социальным требованиям соответствия. Однако если члены группы расходятся во мнениях (слабое социальное давление), инакомыслие человека менее ярко выражено, а конформизм проявляется не всегда, и поэтому его реакции передают другим людям меньше информации о его личности.

Основано на материале статей *Maslach C., Santee K. T., Wade C.* Individuation, gender role, and dissent: Personality mediators of situational forces. — Journal of Personality and Social Psychology, 53, 1987. P. 1088-1093; H *Santee R. T., Maslach C.* To agree or not to agree: Personal dissent amid social pressure to conform. — Journal of Personality and Social Psychology, 42,1982. P. 690-700.

Соответственно, мы исследовали влияние увеличения и уменьшения расхождения между правильными соотношениями и позицией большинства, выйдя за рамки основного эксперимента, который содержал сравнительно умеренные расхождения. Наша методика позволяет легко варьировать этот фактор, поскольку мы можем по своему желанию изменять отклонение мнения большинства от правильного соотношения. На данном этапе мы можем сделать лишь выводы, касающиеся общих тенденций, которые совершенно ясны. Чем дальше от истины мнение большинства, тем выше уровень независимости испытуемых. Тем не менее даже при вопиющих расхождениях (порядка 3-6 дюймов) не наблюдается полной независимости испытуемых. Хотя уровень независимости возрастает с увеличением противоречия, определенная доля индивидов продолжает поддаваться влиянию даже при экстремальных условиях.

Мы также провели систематическое варьирование степени структурной ясности задания, используя суждения, основанные на стандартных приемах мышления. Мы обнаружили, что влияние большинства усиливается, когда ситуация становится менее ясной, что согласуется срезультатами других исследователей. Однако в то же время тревога испытуемых и степень конфликтности ситуации заметно уменьшаются. Мы считаем важным тот факт, что влияние большинства наиболее выражено тогда, когда оно воздействует наиболее безболезненно.

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И ВЫВОДЫ

Мы исследовали влияние на индивидуумов мнений большинства в тех случаях, когда эти мнения воспринимались как противоречащие фактам. С помощью простой методики мы создали радикальное расхождение во мнениях между большинством и меньшинством и наблюдали, какими способами индивидуумы справлялись с возникшими трудностями. Несмотря на давление, оказываемое на них при данных условиях, существенная доля испытуемых сохраняла свою независимость в течение всего времени эксперимента. В то же время меньшая, но также существенная часть испытуемых поддавалась давлению, изменяя свои суждения в соответствии с мнением большинства. Независимость и уступчивость являются производными одновременно от следующих основных факторов: 1) Характер стимульной ситуации. Изменения структурной ясности играют решающую роль: с уменьшением ясности стимульных условий влияние большинства усиливается. 2) Характер групповых сил. Индивидуумы проявляют высокую чувствительность к структурным характеристикам групповой оппозиции. В частности, мы продемонстрировали большое значение фактора единодушия. Кроме того, степень влияния большинства зависит от численности групповой оппозиции. 3) Характер индивидуума. Были обнаружены широкие и даже разительные индивидуальные различия в рамках одной и той же экспериментальной ситуации.

КРЕАТИВНОЕ РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ В РЕЗУЛЬТАТЕ ВЛИЯНИЯ МЕНЬШИНСТВА НА БОЛЬШИНСТВО

Чарлен Джин Немет и Джоэл Уочтлер

Из статьи Solving as a Result of Majority vs. Minority Influence. — European Journal of Social Psychology, Vol. 13, 1983. P. 45-55. *Charlan Jeane Nemeth, Joel Wachtler.* Creative Problem

Примечание редактора. Как суждения других людей влияют на наши индивидуальные суждения и решения? Этот вопрос является основным для огромного количества научных работ, посвященных процессам социального влияния. В большинстве из этих работ исследуется вопрос о том, как позиция большинства членов группы может повлиять на одного из ее членов. В классических исследованиях Аша, посвященных конформизму, продемонстрировано, что большинство обладает большой убеждающей силой, даже если его позиция неправильна. А что можно сказать о позиции меньшинства членов группы? Влияет ли она вообще на суждения людей, и если влияет, то как? По мнению Немет и Уочтлера, влияние большинства отличается от влияния меньшинства не только количественными характеристиками. Процесс влияния меньшинства на большинство отличается от обратного процесса скорее качественно. Для доказательства этого утверждения авторы приводят результаты эксперимента по решению проблем и показывают, что, несмотря на то что по отношению к позиции большинства был проявлен большой конформизм, меньшинство в большей степени стимулировало испытуемых к креативным реакциям.

В течение минимум двух десятилетий в области исследования социального влияния преобладал интерес к процессу конформизма — то есть сближения позиции индивидуума или меньшинства индивидуумов с позицией, которую защищает большинство. Исследователи социального влияния сосредоточили свое внимание на конформизме в основном из-за того, что на них оказала большое влияние классическая работа Аша (Asch, 1955). В этой работе были получены важные результаты, показавшие, что люди пренебрегают информацией, поступающей от их собственных органов чувств, и склоняются к позиции, которую поддерживает большинство людей. Существует большое количество научных работ, посвященных изучению явления конформизма, причем центральной темой этих исследований являются в основном причины, по которым люди проявляют конформизм или независимость — когда люди соглашаются с мнением большинства, а когда отстаивают свою позицию? Однако в последнее время ученые поняли, что конформизм и независимость — это не единственно возможные реакции на мнение большинства. Меньшинство может активно отстаивать свою позицию и оказывать влияние на большинство. Таким образом, был замечен и подчеркнут тот факт, что большинство и меньшинство оказывают друг на друга взаимное влияние.

С признанием взаимовлияния большинства и меньшинства возникает естественный вопрос о том, подчиняются ли эти процессы одним и тем же законам, или это совершенно разные виды влияния. Некоторые исследователи считают, что одни и те же принципы определяют эти два процесса. Латане и Вульф (Latane, Wolf, 1981), например, развивают теорию о том, что как влияние большинства, так и влияние меньшинства является мультипликативной функцией твердости, непосредственности и числа влияющих индивидуумов. Таким образом, влияния большинства и меньшинства различаются по степени, ,но не по характеру процесса влияния. Однако авторы большинства теоретических и экспериментальных работ утверждают, что на самом деле эти процессы в корне отличаются друг от друга, и приводят доказательства правильности своей точки зрения. Тот факт, что определенную позицию поддерживает меньшинство, так же как и то, что источником влияния является меньшинство, а не большинство, имеет существенные последствия. Давайте сначала рассмотрим это утверждение с теоретической точки зрения.

Считается, что влияние большинства основано на зависимости. Меньшинство *зависит* от большинства, потому что получает от него информацию о действительности. Оно также *зависит* от большинства, потому что хочет получить его одобрение или, по крайней мере, хотя бы не вызвать неодобрения. Эти две формы зависимости получили названия информационного и нормативного влияния, соответственно. Оба эти влияния, лежащие в основе влияния большинства, зависят от численности большинства и ясно указывают на то, какими преимуществами обладает данное большинство. Чем больше его численность, тем больше информации о социальной реальности и тем больше людей могут высказать свое одобрение или неодобрение.

С другой стороны, меньшинство не обладает численным превосходством, необходимым для оказания влияния через зависимость. Теоретически считается, что меньшинство оказывает влияние скорее за счет того, что придерживается правильного стиля поведения. Такое влияние происходит постепенно. Оно основывается на гармоническом сочетании и организации вербальных и невербальных сигналов, демонстрируемых меньшинством при защите своей позиции. Говоря конкретно, особое значение имеет манера поведения, которая отражала бы последовательность и уверенность в себе. Предполагается, что последовательность поведения создает как когнитивный, так и социальный конфликты. С одной

стороны, она свидетельствует об уверенности меньшинства в своей позиции и таким образом вызывает мысли о возможной правильности этой позиции. С другой стороны, она выражает нежелание идти на компромисс, таким образом создавая социальный конфликт.

Именно это разграничение между конфликтом на уровне стимула или спорного вопроса (то есть на уровне правильности позиции) и конфликтом на уровне реакции (то есть на межличностном уровне) дает возможность подчеркнуть различие между влиянием большинства и влиянием меньшинства. Московичи (Moscovici, 1976) утверждает, что большинство оказывает влияние в основном на уровне реакции, то есть на межличностном уровне, в то время как меньшинство оказывает влияние в основном на уровне стимула, то есть на уровне правильности позиции. Из такого разграничения, в частности, следует, что меньшинство должно влиять на личном и даже латентном уровне, в то время как влияние большинства должно быть особенно сильным на общественном или очевидном для всех уровне.

Эмпирические данные, вообще говоря, подтверждают такую точку зрения. Как правило, общественное влияние большинства сильнее, чем общественное влияние меньшинства. Например, по данным исследований влияния большинства, более 30% реакций совпадают с мнением большинства, в то время как исследования влияния меньшинства говорят о его значительно меньшем общественном влиянии. В то же время, влияние большинства редко бывает заметным на личном уровне. Влияние меньшинства на очевидном для всех или на общественном уровне, наоборот, как правило сопровождается личными изменениями.

Более того, существуют данные, свидетельствующие о том, что меньшинство оказывает влияние на латентном уровне даже тогда, когда испытуемые публично не демонстрируют явных признаков того, что на них оказано влияние. В ситуации, когда меньшинство последовательно называет синие полоски «зелеными», испытуемые могут публично не проявить или почти не проявить склонности принимать синее за «зеленое». Тем не менее, выполняя затем задание, связанное с цветовым восприятием, они будут чаще называть «сине-зеленые» стимулы «зелеными»... После общения с помощником экспериментатора, который последовательно выступал за низкую денежную компенсацию человеку, получившему телесные повреждения, испытуемые могут не сделать публичных заявлений об изменении своего мнения по поводу размера компенсации. Зато при обсуждении *других* случаев нанесения телесных повреждений они выбирают значительно более низкие размеры компенсации.

Эмпирические данные указывают на существование и других различий между влиянием большинства и влиянием меньшинства. Одно из этих различий касается значения фактора времени. Проявления конформизма часто становятся заметны в первых нескольких испытаниях или в первые несколько минут обсуждения. Влияние меньшинства редко становится очевидным в этих первых испытаниях или в первые минуты обсуждения. Это подтверждает часто получаемый учеными результат, указывающий на то, что влияние меньшинства вызывает ощутимый «групповой эффект», то есть представители большинства данной группы поддаются влиянию меньшинства по одинаковой схеме. Они склонны «следовать друг за другом». Кроме того, такая тенденция, как правило, наблюдается во второй половине испытаний чаще, чем в первой.

Данные других экспериментов свидетельствуют, что восприятие большинством меньшинства отличается от восприятия меньшинством большинства. В ситуации, когда влияние исходит от большинства, индивидуумы вступают в конфликт с большинством, которое единодушно не соглашается с ними. В такой ситуации они склонны предполагать, что остальные (большинство) должны быть правы, а они, наивные люди, ошибаются. Дело обстоит наоборот, когда не соглашается меньшинство, поскольку представители большинства считают, что суждения меньшинства некомпетентны или неточны. Большинство также последовательно проявляет неприязнь к меньшинству, *даже если* это меньшинство влиятельно. Тем не менее последовательное меньшинство воспринимается как более уверенное в себе.

На основе вышеизложенного можно построить совершенно иные модели этих двух форм влияния. Во-первых, мы утверждаем, что несогласное большинство создает гораздо более сильный стресс, чем несогласное меньшинство. Когда человек сталкивается с большинством, которое с ним не согласно, он сразу же начинает беспокоиться о том, правильна ли его позиция и не вызовет ли она неодобрение большинства. ...Сначала человек предполагает, что позиция большинства правильна, и даже если он не уверен в этом, у него возникает мотивация публично продемонстрировать свое согласие, чтобы получить одобрение. Человеку необходимо принять решение. Что ему делать — присоединиться к большинству или сохранить независимость? Это решение может опираться на оценку правильности позиций большинства и самого человека. В его основе может лежать мотивация избежать неодобрения, независимо от того, воспринимает ли человек позицию большинства как правильную.

Результаты раннего исследования Аша (Asch, 1951) явно говорят о том, что испытуемые принимают такое решение. Некоторые из них соглашаются с большинством, а некоторые остаются независимыми. Более того, создается впечатление, что они принимают такое решение на раннем этапе эксперимента и ведут себя в соответствии с этим решением в течение всех испытаний. Непосредственность и сила влияния несогласного большинства создают для испытуемого ситуацию сильного стресса. Кроме того, количество возможных вариантов поведения свелось к двум, и в конечном счете испытуемый должен принять решение, следовать ли ему за большинством или остаться независимым — решение, которое включает в себя как межличностные аспекты одобрения, так и стимульные аспекты правильности.

С другой стороны, механизм влияния меньшинства совершенно иной. Сначала несогласное меньшинство рассматривается как объект для насмешек. Когда меньшинство отказывается пойти на компромисс и последовательно настаивает на своей позиции, оно воспринимается менее негативно, и на самом деле создает динамическое впечатление уверенности в себе. По прошествии времени, достаточного для того, чтобы последовательность поведения стала очевидной, иногда один человек из большинства переходит на сторону меньшинства. После этого процесс становится «лавинообразным», и представители большинства склонны следовать друг за другом. Однако существует ряд групп, в которых не наблюдается явного публичного перехода представителей большинства на позицию меньшинства. Мы предполагаем, что это в какой-то степени связано с тем, что принадлежность к меньшинству чревата неблагоприятными последствиями. И все-таки, влияние существует, но на латентном уровне. Многие испытуемые публично не уступают своих позиций, но несмотря на это демонстрируют существенные личные изменения в связанных с этими позициями убеждениях или в восприятии стимула.

Таким образом, мы выдвигаем гипотезу, что испытуемые, столкнувшиеся с точкой зрения меньшинства, будут испытывать значительно менее сильный стресс, чем те, кто столкнулся с точкой зрения большинства. Меньшинство просто не может оказывать воздействие сразу же, как это делает большинство. Тем не менее мы предполагаем, что воздействие меньшинства связано с последовательностью его поведения. Если меньшинство ведет себя уверенно, если оно соглашается навлечь на себя неблагоприятные последствия нонконформизма, то, возможно, в его позиции есть доля истины. Мы считаем, что рассмотрение такой точки зрения и параллельный пересмотр собственной точки зрения — это исходная позиция для развития креативности. Если человек рассматриваетстимул или проблему, пытаясь понять причины настойчивости меньшинства, то, возможно, он увидит другие грани стимула или проблемы; может быть, он найдет свежие решения, даже если меньшинство их не предлагало.

Находясь под влиянием большинства, человек вынужден выбирать один из двух вариантов решения, и оказываемое на него давление, требующее конформизма, довольно велико. Находясь под влиянием меньшинства, человек испытывает значительно меньшее давление, но у него появляется мотивация переоценить ситуацию, пересмотреть как свою позицию, так и позицию, предлагаемую меньшинством. Поэтому возрастает вероятность того, что человек найдет другие решения или позиции. Приведенные выше рассуждения носят теоретический характер, но они согласуются с накопленными на сегодняшний день теоретическими и эмпирическими данными и позволяют выдвинуть ряд гипотез о потенциальном креативном вкладе настойчивого меньшинства.

Здесь поставлен акцент на новых решениях, которые не упоминаются в обычном определении влияния как перехода одной из сторон на позицию другой. Тем не менее переход индивидуума на позицию, отличающуюся как от его собственной первоначальной позиции, так и от позиции противоположной стороны, является другой формой влияния. Мы предполагаем, что большинство, как правило, оказывает влияние первого типа, а для меньшинства более характерно оказывать влияние второго типа. Говоря конкретнее, мы прогнозируем, что если агент влияния является представителем большинства, испытуемые будут переживать сильный конфликт и выбирать между точным следованием за большинством и сохранением независимости. Если агент влияния является представителем меньшинства, то испытуемые будут переоценивать позиции, испытывая менее сильный стресс и будут склонны принять новую позицию (то есть позицию, отличающуюся как от их собственной первоначальной позиции, так и от позиции меньшинства). Таким образом, мы прогнозируем, что испытуемые чаще будут в точности принимать позицию большинства, чем позицию меньшинства. Однако под влиянием настойчивого меньшинства испытуемые будут проявлять большую креативность. Они будут находить новые решения, которые, возможно, лучше или правильнее имевшихся двух вариантов.

Кроме проверки сформулированных выше гипотез, касающихся дифференциальных реакций на давление большинства и меньшинства, мы исследовали значение фактора правильности или неправильности позиций большинства и меньшинства. В большинстве работ исследуется процесс

перехода на неправильную позицию, и вопрос о том, зависит ли влияние от этой переменной и взаимодействует ли она со статусом агента влияния (большинство или меньшинство), требует эмпирического разрешения. Можно предположить, что правильность позиции усиливает ее влияние, но мы оставили этот вопрос для эмпирического исследования.

МЕТОД

Процедура эксперимента

Краткое содержание. Испытуемым показывали серию слайдов, на которых слева была изображена эталонная фигура, а справа группа из шести фигур для сравнения. Три фигуры из числа фигур для сравнения содержали в себе эталонную, а три не содержали. Одна из фигур для сравнения была «простой» (ее называла большая часть испытуемых), а остальные пять были трудными. В зависимости от условий эксперимента, большинство или меньшинство, состоявшее из скрытых помощников экспериментатора, высказывало суждение, что эталонная фигура включена, в простую фигуру для сравнения и в одну из трудных фигур. Опять-таки, в зависимости от условий эксперимента, эти суждения были либо правильными, либо неправильными. Испытуемых просили назвать все фигуры для сравнения, которые содержали в себе эталонную, если таковые имеются. После окончания сеанса эксперимента их просили заполнить анкету, вопросы которой касались их настроения и их восприятия скрытых помощников экспериментатора.

Специфика процедуры. Испытуемыми были 162 студента (мужского пола, посещавшие вводный курс психологии, которые добровольно вызвались участвовать в эксперименте по исследованию «визуального восприятия». Из этих испытуемых были сформированы экспериментальные и контрольные группы. В план эксперимента входили четыре варианта экспериментальных условий и одно контрольное условие. В сеансах, проводившихся при каждом из пяти вариантов условий, участвовало по девять групп испытуемых. Каждая группа состояла из шести человек, часть из которых были испытуемыми, а остальные — скрытыми помощниками экспериментатора. Все помощники были студентами мужского пола, которые распределялись по группам случайным методом. При условии «большинства» группа состояла из двух испытуемых и четырех помощников экспериментатора. При условии «меньшинства» в группе было четыре испытуемых и два помощника экспериментатора. При контрольных условиях группа состояла из шести испытуемых. При условиях «большинства» и «меньшинства» проводилось по два сеанса, в одном из которых большинство, состоявшее из четырех человек (или меньшинство из двух человек), высказывало правильные суждения, а в другом — неправильные.

Задача испытуемых и помощников экспериментатора заключалась в том, чтобы выбрать из шести фигур для сравнения все фигуры, содержавшие данную эталонную фигуру. Фигуры были заимствованы из теста «Встроенные фигуры» Cf-5 Педагогической Службы Тестирования (адаптированного из книги C. C. Thurstone «Design). Испытуемым показывали восемь слайдов, на которых эталонная фигура была расположена слева, а фигуры для сравнения — справа. На всех восьми слайдах была изображена одна и та же эталонная фигура. Одна из шести фигур . для сравнения имела такой вид, что испытуемым было очень «просто» найти включенную в нее эталонную фигуру. Эта фигура для сравнения состояла из эталонной фигуры, повернутой на 90 градусов против часовой стрелки, с добавлением небольшого количества дополнительных линий. Предварительное тестирование 128 испытуемых показало, что 77% испытуемых выбрали «простую» фигуру в качестве фигуры, содержащей эталонную. Остальные фигуры для сравнения были трудными; две из них содержали в себе эталонную фигуру («трудные правильные» фигуры), а три не содержали («трудные неправильные» фигуры). «Трудность» фигур достигалась путем добавления большого количества дополнительных линий, более насыщенной окраски некоторых линий и поворота эталонной фигуры на 90 или 180 градусов. Предварительное тестирование 128 испытуемых показало, что только 15% выбрали «трудную правильную фигуру» и 8% выбрали «трудную неправильную» фигуру.

При экспериментальных условиях помощники экспериментатора либо говорили, что эталонная фигура включена в «простую» фигуру для сравнения и в «трудную правильную» фигуру (условия правильности), либо говорили, что эталонная фигура включена в «простую» фигуру для сравнения и в «трудную неправильную» фигуру (условия неправильности). При условии большинства и при условии меньшинства помощники экспериментатора давали одинаковые (правильные или неправильные) «трудные» ответы. Таким образом, всего было четыре вида экспериментальных условий, которые приводятся ниже.

Правое меньшинство. Меньшинство, состоявшее из двух помощников экспериментатора, считало, что эталонная фигура включена в «простую» и в «трудную правильную» фигуры для сравнения.

Неправое меньшинство. Меньшинство, состоявшее из двух помощников экспериментатора, считало, что эталонная фигура включена в «простую» и в «трудную неправильную» фигуры для сравнения.
Правое большинство. Большинство, состоявшее из четырех помощников экспериментатора, считало, что эталонная фигура включена в «простую» и в «трудную правильную» фигуры для сравнения.
Неправое большинство. Большинство, состоявшее из четырех помощников экспериментатора, считало, что эталонная фигура включена в «простую» и в «трудную неправильную» фигуры для сравнения.

Когда шесть испытуемых из каждой группы входили в комнату, их рассаживали таким образом, что при условии «большинства» помощники экспериментатора занимали первое, второе, четвертое и пятое места. При условии «меньшинства» помощники экспериментатора занимали первое и четвертое места. Испытуемые отвечали устно, в порядке занимаемых ими мест. Проводилась классификация выбранных ими фигур, которые делились на четыре категории. К первой категории относили «простые» ответы. Ко второй категории относили ответы, повторявшие ответы помощников экспериментатора (правильные или неправильные). Ответ третьей категории означал выбор «новой правильной» фигуры для сравнения — то есть фигуры, которая содержала эталонную, но не была выбрана помощниками экспериментатора. Ответ четвертой категории означал выбор «новой неправильной» фигуры для сравнения — то есть фигуры, которая не содержала эталонную и не была выбрана конфедератами. На каждом слайде были три правильные и три неправильные фигуры. После окончания сеанса выбора включенных фигур испытуемых просили заполнить анкету, вопросы которой касались их настроения и того, как они воспринимали скрытых помощников экспериментатора. Шкалы настроения в основном отражали фактор стресса (например, неловкость, смущение, страх), а вопросы о восприятии помощников экспериментатора касались, главным образом, их компетентности, уверенности в себе и симпатии к ним со стороны испытуемых.

Проводился анализ следующих данных: поведенческих реакций выбора только «простого» решения; реакций «точного следования» (то есть когда испытуемые давали те же два ответа, что и помощники экспериментатора); доли «новых правильных» ответов и доли «новых неправильных» ответов (число выбранных фигур, деленное на их возможное число). Экспериментальная гипотеза заключалась в том, что испытуемые будут чаще «следовать» за большинством, чем за меньшинством, но влияние меньшинства вызовет переоценку позиций и, таким образом, приведет к выбору большего количества новых или креативных ответов. Если выбор фигуры является не простой догадкой, а креативным процессом, то это должно отразиться на количестве новых правильных суждений и не должно отразиться на числе новых неправильных суждений. Был также проведен анализ шкал настроения и восприятия помощников экспериментатора испытуемыми.

РЕЗУЛЬТАТЫ

При анализе всех результатов в качестве исходных данных использовались среднегрупповые значения. Таким образом, ответы двух наивных испытуемых при условии «большинства», четырех наивных испытуемых при условии «меньшинства» и шести наивных испытуемых при контрольном условии усреднялись по восьми испытаниям. Для анализа использовались среднегрупповые значения переменных, так как испытуемых в данной группе нельзя считать независимыми друг от друга.

Поскольку мы начали с предположения о том, что в контрольной группе испытуемые будут чаще выбирать только «простую» фигуру, мы провели 5-уровневый односторонний анализ различий при выборе «только простой» фигуры, то есть случаев, когда испытуемые считали, что эталонную фигуру содержит «простая» и не содержит ни одна другая из фигур для сравнения... Этот анализ показал наличие значимой связи, а дальнейший тест показал, что контрольные группы значимо отличаются от экспериментальных групп. Данные выбора «только простого» ответа испытуемыми из различных экспериментальных групп между собой не отличались.

Наша следующая гипотеза касалась того, что испытуемые будут следовать за большинством чаще, чем за меньшинством — то есть при условии большинства чаще выбирать именно те фигуры, которые были предложены помощниками экспериментатора. Двусторонний анализ различий при реакциях «точного следования» обнаружил значимое влияние условий большинства по сравнению с условиями меньшинства. Испытуемые следовали за большинством чаще, чем за меньшинством. При анализе условий правильности и неправильности значимого влияния обнаружено не было, а также не было выявлено никакого взаимодействия между этими двумя условиями.

Третья гипотеза касалась вероятности появления нового ответа — то есть ответа, который не предлагался большинством или меньшинством, но был бы при этом правильным. Для ее проверки мы использовали оценку «доли новых правильных» ответов — то есть количества новых правильных фигур, выбранных испытуемым, деленного на возможное количество новых правильных фигур. В качестве исходных данных для анализа использовали среднегрупповые значения. При обоих вариантах

условий «меньшинства» доля «новых правильных» ответов была значительно выше, чем при условии «большинства» или при контрольных условиях; ни при одном из вариантов условий «большинства» доля «новых правильных» ответов не отличалась от их доли, полученной в контрольных условиях. Мы также провели двусторонний анализ различий в «доле правильных новых» ответов и обнаружили значимое влияние условий большинства по сравнению с условиями меньшинства, и маргинальную значимость взаимодействия между большинством/меньшинством и правильностью/неправильностью. Маргинальное взаимодействие объясняется тем, что влияние большинства, как правило, вызывает больше новых правильных ответов тогда, когда большинство ошибается, в то время как влияние меньшинства вызывает больше новых правильных ответов в основном тогда, когда меньшинство право, хотя последняя тенденция малозначима.

По результатам анкеты были рассчитаны запланированные различия между условиями большинства и меньшинства. Испытуемые сообщили, что во время сеансов при условиях большинства они испытывали большую неловкость, большее смущение и меньшую радость, чем во время сеансов при условиях меньшинства. В их ответах также наблюдалась тенденция к ощущению более сильного страха и фрустрации в условиях большинства по сравнению с условиями меньшинства. Испытуемые сообщали, что, когда помощники экспериментатора были «правы», они испытывали больше гнева и меньше радости по сравнению с теми случаями, когда помощники экспериментатора были «неправы». Для проверки правильности использования понятий «правы/неправы» использовались сообщения испытуемых о том, что в тех случаях, когда помощники экспериментатора были «правы», они нашли большую часть «всех возможных правильных ответов» и реже выбирали фигуру для сравнения, которая не содержала в себе эталонную, по сравнению с теми случаями, когда они были «неправы». При анализе восприятия помощников экспериментатора испытуемыми использовались среднегрупповые значения показателей восприятия помощников экспериментатора внутри каждой группы. Испытуемые сообщили, что, когда помощники экспериментатора были в меньшинстве, они обнаружили меньшую «часть всех возможных правильных ответов», больше настаивали на своих ответах, меньше заботились «о согласии с остальными членами группы», проявляли большую «независимость» и что «когда в группе возникали разногласия» большая часть «разногласий была вызвана» представителями меньшинства.

ОБСУЖДЕНИЕ

В нашей экспериментальной ситуации к испытуемым обращались с просьбой найти все фигуры для сравнения, которые включали в себя эталонную фигуру. Мы выбрали такую ситуацию, когда испытуемые в отсутствие помощников экспериментатора были бы склонны выбирать «простую» фигуру для сравнения, то есть эта фигура была настолько простой, что большинство испытуемых могли заметить, что она содержала в себе эталонную. Это подтверждается полученными результатами: испытуемые из контрольной группы чаще выбирали только «простую» фигуру по сравнению со всеми экспериментальными группами. Затем мы выдвинули гипотезу о том, что все испытуемые, находящиеся под влиянием большинства, которое высказывает другие суждения, кроме «простого», будут следовать за этим большинством точнее, чем они будут следовать за меньшинством, высказывающим такие же суждения. Эта гипотеза была подтверждена наличием значимого влияния условий большинства/меньшинства на зависимую переменную «точное следование». Испытуемые следовали за большинством точнее, чем за меньшинством. Однако, в соответствии с нашим прогнозом, влияние меньшинства на испытуемых проявлялось иначе. Они высказывали новые суждения — то есть выбирали фигуры, которые не были предложены помощниками экспериментатора. Причем такая тенденция давать новые ответы не была обусловлена простыми догадками испытуемых. Важно подчеркнуть, что испытуемые выбирали не просто «новые» фигуры для сравнения, а «правильные новые» фигуры. Результаты, полученные при условиях большинства и меньшинства, мало различались по числу выбранных «новых неправильных» фигур для сравнения. Мы считаем, что такое «креативное» нахождение правильных решений, которые, как правило, остаются ненайденными, когда на испытуемых не оказывается никакого влияния или когда они сталкиваются с несогласным большинством, является одним из самых интересных последствий противостояния настойчивому меньшинству. Этот результат указывает на то, что конфликт, вызванный меньшинством, может разрешаться креативными способами.

С другой стороны, кажется, что влияние большинства навязывает испытуемым выбор одного из двух вариантов решения — позиции большинства или информации со стороны собственных органов чувств. Испытуемые либо в точности следовали за большинством, либо предпочитали сохранить свою независимость. Они не проявляли значительной склонности к нахождению «новых» решений и, в частности, к нахождению «новых правильных» решений. Результаты испытуемых при условии

большинства отличались от результатов контрольной группы главным образом по параметру конформизма в его традиционном смысле. Большинство чрезвычайно эффективно добивается от испытуемых «точного следования». И наоборот, испытуемые, находившиеся под влиянием меньшинства, реже точно следовали за меньшинством, но, как уже было сказано выше, они чаще находили новые решения, и в частности, новые решения, которые были правильными.

Оказалось, что влияние большинства или меньшинства слабо зависит от правильности его позиции. Правильность или неправильность позиции большинства и меньшинства оказывала слабое влияние на реакции «точного следования». Тем не менее был получен один интересный, хотя и пограничный результат, касающийся взаимодействия правильности позиции и переменной большинство/меньшинство при их влиянии на число «новых правильных» ответов. Эта «предельно малая значимость» взаимодействия объяснялась тем, что влияние большинства, как правило, вызывало у испытуемых больше новых правильных ответов тогда, когда большинство неправо, по сравнению с теми случаями, когда оно право. Тенденция находить новые правильные ответы под влиянием меньшинства мало зависела от правильности позиции меньшинства.

Хотя пока что этот результат неизбежно носит умозрительный характер, он согласуется с нашим общим предположением о том, что под влиянием большинства количество вариантов решения сводится до двух — позиция большинства и позиция испытуемого. Однако, когда большинство неправо, его влияние может подтолкнуть испытуемых к попытке исследования новых вариантов. Если ошибаются сразу несколько человек, то возможно, что ситуация или стимул сложнее, чем испытуемый предполагал сначала. Если такой процесс имеет место, то он не сравним по интенсивности с аналогичным процессом, возникающим под влиянием меньшинства. При сравнении условий, когда большинство право, с условиями, когда оно неправо, доля «новых» ответов испытуемых изменяется от «чуть ниже» показателей контрольной группы до «чуть выше» показателей контрольной группы. Даже когда большинство неправо, «доля новых» решений незначительно отличается от результатов контрольной группы.

Однако наиболее важным результатом сравнения влияния большинства и меньшинства являются обнаруженные нами различия в характере оказываемого ими влияния. Большинство оказывает сильное давление, требующее от испытуемых конформизма. Испытуемые сообщают, что, находясь под влиянием большинства, они испытывают неловкость, смущение, страх, фрустрацию и меньше радости. Они также следуют за большинством чаще, чем за меньшинством — под словом «следовать» здесь подразумевается «давать те же ответы, что и большинство». За исключением проявления конформизма в виде «точного следования», результаты, полученные при условии большинства, почти совпадают с контрольными результатами. Напротив, при условии влияния меньшинства мы ожидали и обнаружили, что испытуемые испытывают меньший стресс, склонны оценивать суждения меньшинства как неправильные, но у них появляется мотивация внимательно обдумывать всю ситуацию и в процессе обдумывания находить новые и правильные решения. Они сообщают, что представители меньшинства давали меньше правильных ответов, но также, что они воспринимали представителей меньшинства как людей независимых, настаивающих на своей позиции и не заботящихся о возникших разногласиях. Испытуемые реже следовали за меньшинством в традиционном понимании влияния, но, что более важно, они находили новые решения, которые были правильными, — решения, которые остались бы ненайденными, если бы не влияние меньшинства.

Хочется подчеркнуть, что конфликт, создаваемый меньшинством, способствует креативным действиям, и что большинство может препятствовать креативному решению проблем, поскольку его влияние сводит количество возможных вариантов решений к двум. Мы хотим также выразить свою убежденность в том, что большинство оказывает влияние посредством процессов, которые действительно сильно отличаются от процессов передачи влияния меньшинства. Мы также настаиваем на том, что определение понятия «влияние» должно быть шире и включать в себя не только переход на позицию влияющего агента или даже сближение с этой позицией. Влияние может подтолкнуть человека к пересмотру проблемы, и возможно, что при этом он будет функционировать более креативно и точно.

ЛИТЕРАТУРА

Asch S. E. Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment/ Ed. Guetzkow H. Groups, leadership and men. — Pittsburgh: Carnegie Press, 1951.

Asch S. Opinions and social pressure. — Scientific American, 1955, *193,* 31-35.

Dofns M., Van Avermaet E. Majority influence, minority influence, and conversion behavior: A replication. — Journal of Experimental Social Psychology, 1980, 76,283-292.

Latane B., Wolf S. The social impact of majorities and minorities. — Psychological Review, 1981, *88,* 438-453.

Moscovici S. Social influence and social change. — New York: Academic Press, 1976.

Задание 6.1
СИЛА СОЦИАЛЬНОГО ДАВЛЕНИЯ

Многие аспекты нашего социального поведения формируются под влиянием ситуативных норм. Эти нормы часто выступают в роли неявных и неписаных законов, но судя по тому, как люди реагируют на их нарушение, их влияние может быть очень сильным. Данное задание предназначено для того, чтобы помочь вам глубже осознать, какую власть над людьми имеют эти социальные требования. Вы совершите поступки, которые являются нарушением некоторых из этих норм, а затем проанализируете свои собственные реакции и реакции других людей.

Сначала выберите какую-нибудь *неявную социальную норму* (желательно, чтобы это не был явный закон или правило), касающуюся обычного повседневного поведения. Затем выберите поведенческий акт, который каким-либо образом нарушает эту норму или отклоняется от нее. Нарушением норм часто могут быть простые действия, которые не кажутся вызывающими и даже мало отличаются от общепринятых. Некоторые возможные варианты таких действий перечислены ниже, однако вы и студенты вашей группы можете придумать много других примеров.

Внешний вид

Оденьтесь в совершенно нехарактерном для себя стиле: например, если вы обычно носите джинсы, то наденьте платье или костюм.

Наденьте такую одежду, которая считается неуместной или неподходящей для определенной ситуации (например, придите на торжественный танцевальный вечер в тренировочном костюме). Можно привести в качестве примера случай, когда одна из наших студенток пришла на занятия и лабораторные работы в бигуди.

Межличностное поведение

Разговаривая с каким-нибудь человеком, стойте или слишком близко (менее 1 фута), или слишком далеко (около 3 футов) от него. Старайтесь держаться на выбранном вами расстоянии, даже если ваш собеседник будет стараться отодвинуться от вас или приблизиться.

Разговаривая с каким-нибудь человеком, старайтесь не смотреть ему прямо в глаза. Вместо этого при разговоре смотрите на какую-нибудь конкретную точку, например на макушку собеседника, на его ухо, на землю под ногами и т. д.

Социальный этикет

Когда кто-нибудь спросит вас: «Как поживаете?» или: «Как дела?», во всех подробностях расскажите о состоянии своего здоровья и имеющихся у вас на данный момент медицинских симптомах, о своих эмоциональных переживаниях, о том, что вы делали в последнее время и т. п.

Попробуйте громко запеть, находясь вместе с другими людьми в лифте или в автобусе.

Какое бы поведение вы ни выбрали, вам нужно повторить его много раз и в различных ситуациях. В идеальном случае лучше заниматься этим целый день. Тогда у вас появится много возможностей оценить реакции людей (в том числе и ваши собственные) и заметить любые интересные закономерности. Например, реакции могут зависеть от пола и возраста человека, места действия (в университете или за его пределами), характера ситуации и так далее.

Предупреждение. Ваша задача — вести себя так, чтобы не выполнить какую-нибудь неявную социальную норму; вы не должны нарушать законы или другие правила. Более того, в соответствии с этическими принципами психологического исследования вы не должны совершать никаких поступков, которые могли бы причинить вред другим людям или вам самим.

1. Какую неявную социальную норму вы пытались нарушить? Опишите свои действия, которые были нарушением нормы, и обстановку, в которой они происходили.
2. Как люди реагировали на нарушение этой конкретной нормы? Опишите их вербальные и невербальные реакции, а также все замеченные вами закономерности.
3. Как реагировали вы сами, когда нарушали данную норму? Опишите свои мысли и чувства и укажите, изменялись ли они со временем или в зависимости от ситуации.

Задание 6.2
НЕВИДИМКА НА ОДИН ДЕНЬ

Что бы вы стали делать, если бы могли стать совершенно невидимым на 24 часа и были полностью уверены, что вас не обнаружат? Напишите, пожалуйста, ответ на этот вопрос и сдайте его своему преподавателю. Не включайте в свой ответ никакой идентифицирующей вас информации.

Глава 7
ГРУППОВЫЕ ПРОЦЕССЫ

Для того чтобы выжить, человек должен принадлежать к группе, потому что без других людей он не может функционировать и развиваться. Люди нуждаются друг в друге по целому ряду причин, и именно принадлежность к различным группам дает отдельному человеку возможность общаться с другими людьми. Какой бы ни была группа, к которой принадлежит человек, — маленькой или большой, неформальной или формальной — она может оказывать огромное влияние на жизнь этого человека.

Группы могут увеличивать шансы человека на выживание, способствовать его благополучию, защищать его права и формировать информационную основу для подтверждения воззрений человека. Однако из-за принадлежности к группе человек также может попадать под социальные влияния, которые поддерживают иррациональное или деструктивное поведение. Групповые давления, заставляющие нас выполнять заповедь «возлюби ближнего своего», тесно связаны с давлениями, которые побуждают нас отвергать тех, кто отличается от нас самих. Ясно, что группы могут творить и добро, и зло. В статьях данной главы отражена тема положительных и отрицательных последствий группового влияния.

ОГРУППЛЕНИЕ МЫШЛЕНИЯ

Ирвин Л. Дженис

Irving L. Janis. Groupthink. Hs: Psychology Today, Nov. 1971. P. 43 ff.

Примечание редактора. Когда нужно принять трудное или даже жизненно важное решение, часто бывает полезно, чтобы в этом процессе участвовало несколько человек. Как сказано в старой пословице: «Одна голова хорошо, а две •— лучше». Разные люди могут рассмотреть проблему с различных точек зрения, предложить больше идей и создать подходящую атмосферу для новаторского и креативного мышления. Но существует и другая пословица, которая говорит нам: «У семи нянек дитя без глаза». Очевидно, что важно научиться узнавать, в каких обстоятельствах ближе к истине одно из этих утверждений, а в каких — другое. В своей статье «Огруппление мышления» Ирвин Дженис предлагает читателям исследование, основанное на исторических документах о групповых решениях, которые привели к серьезным неудачам во внешней политике США. Он выявляет факторы, которые могут быть причинами ошибок при групповом принятии решений, и описывает модель группового поведения, названную им «огруппленим мышления».

«Как мы могли быть так глупы?» — спросил президент Дж. Ф. Кеннеди после того, как стало ясно, какую грубую ошибку совершили он и группа его близких советников, решившись на вторжение на Кубу. В течение последних двух лет я изучал этот вопрос, поскольку он касается не только тех людей, которые принимали решение о вторжении на Кубу, но и тех, кто привел Соединенные Штаты к другим крупным фиаско, таким как неподготовленность к атаке на Пирл-Харбор, безнадежная война в Корее и эскалация войны во Вьетнаме.

Эти провалы, конечно, нельзя объяснить глупостью. Люди, участвовавшие в принятии решения о вторжении на Кубу, например, принадлежали к числу наиболее выдающихся интеллектуальных талантов, когда-либо работавших в американском правительстве — Дин Раек, Роберт Макнамара, Дуглас Дилон, Роберт Кеннеди, Макджордж Банди, Артур Шлезингер-младший, Ален Даллес и другие.

Мне также показалось, что мои объяснения будут неполными, если в них будут учтены только отклонения в поведении каждого отдельного человека, входившего в состав принимавшего решение органа: например, временные эмоциональные состояния душевного подъема, страха
или гнева, которые приводят к снижению эффективности мышления человека, или застарелые «слабые места», возникшие из-за социальных предрассудков или личных пристрастий этого человека.
Я предпочел расширить картину, взглянув на фиаско с точки зрения групповой динамики, которую изучали в течение последних трех десятилетий сначала великий социальный психолог Курт Левин, а затем во многих экспериментальных ситуациях и я сам, так же как и другие психологи. Тщательно изучив сотни соответствующих документов — архивных протоколов заседаний формальных групп и записей неформальных разговоров между их членами, — я пришел к выводу, что группы, совершившие грубые промахи, стали жертвами того, что я называю «огруппление мышления».

«ГРУППОПОКЛОНСТВО»

При анализе каждого случая я с удивлением обнаруживал, насколько явно каждая из этих групп демонстрировала типичные явления социального конформизма, с которыми психологи постоянно сталкиваются при исследовании групповой динамики среды обычных граждан. Например, некоторые из этих явлений полностью аналогичны результатам социально-психологических экспериментов, показывающих, что всякий раз, когда в сплоченной группе появляется диссидент, который начинает возражать против общего мнения группы, члены группы оказывают на него мощное социальное давление. Другие явления напоминают общие иллюзии, наблюдаемые в группах встреч и в сектах «трясунов», когда их члены одновременно достигают пика «групповых» ощущений.
Кроме того, существуют многочисленные признаки формирования групповых норм, которые способствуют укреплению морального духа членов группы за счет снижения критичности их мышления. Одним из наиболее распространенных правил, по-видимому, является правило,, требующее сохранения лояльности группе, то есть приверженности политике, которой уже придерживается группа, даже если эта политика очевидно плоха и имеет непредусмотренные последствия, тревожащие совесть каждого члена группы. Это одна из основных характеристик огруппления мышления.

«1984»

Я использую термин «огруппление мышления» в качестве простого и краткого обозначения способа мышления, которым люди пользуются в тех случаях, когда *поиски консенсуса* становятся настолько доминирующими для сплоченной группы, что она склонна отбрасывать реалистические оценки альтернативных способов действия. Огруппление мышления — термин того же типа, что и слова из словаря «новояза», придуманные Джорджем Оруэллом для устрашающего мира его романа «1984». В таком контексте значение термина «огруппление мышления» становится уничижительным. Именно такое значение и подразумевалось, поскольку этот термин обозначает снижение эффективности мышления и неадекватность оценки действительности и моральных суждений в результате групповых давлений.
Симптомы огруппления мышления появляются тогда, когда у членов принимающих решения групп возникает мотивация избегать излишней строгости при вынесении суждений об идеях своих руководителей или коллег. Они принимают «мягкую» линию критики, даже в своих собственных мыслях. На собраниях группы все ее члены дружелюбны и стремятся к полному согласию по всем важным вопросам, чтобы никакие пререкания или конфликты не нарушали уютной атмосферы, которую создает «мы-чувство».

ЦЕЛЬ ОПРАВДЫВАЕТ СРЕДСТВА

Как это ни парадоксально, но «мягкие» группы часто проявляют жестокосердие, когда имеют дело с внешними группами или с врагами. Они с относительной легкостью прибегают к негуманным решениям — например, с готовностью отдают приказ о бомбардировках, которые приведут к огромным жертвам среди гражданского населения, во имя благородного дела убеждения враждебного правительства сесть за стол переговоров. Они не склонны заниматься более трудными и спорными проблемами, которые встают при обсуждении альтернатив жесткого военного решения. Точно так же они не намерены поднимать этические вопросы, при рассмотрении которых может оказаться, что *их замечательная группа, с ее гуманизмом и высокими принципами, может выбрать способ действий, который бесчеловечен и аморален.*

НОРМЫ

Результаты ряда социально-психологических исследований показывают, что по мере того, как у члена группы возрастает уверенность, что остальные члены его приняли (а это является главным признаком возрастания сплоченности группы), он менее явно проявляет конформизм по отношению к групповым нормам. Поэтому можно ожидать, что чем сплоченнее становится группа, тем меньше ее члены

ощущают необходимость подвергать самоцензуре свои высказывания из-за боязни социального наказания за выступление против мнения руководителя или любого другого члена группы.
И наоборот, конформизм огруппленного мышления обычно возрастает по мере возрастания сплоченности группы. При огруппленнии мышления в результате интернализации групповых норм происходит непреднамеренное подавление критических мыслей, которое сильно отличается от преднамеренного подавления критики под внешней угрозой социального наказания. Чем сплоченнее группа, тем сильнее непреодолимое внутреннее стремление каждого члена избежать нарушения единства. Это стремление побуждает его верить в разумность любых предложений, выдвигаемых руководителем или большинством членов группы.
В сплоченной группе опасность заключается скорее не в том, что каждый индивид не сможет высказать свои возражения против предложения остальных, а в том, что он будет считать это предложение хорошим, не пытаясь провести тщательный критический анализ всех доводов «за» и «против» альтернативных вариантов. Когда огруппленное мышление становится доминантным, также происходит существенное подавление отклоняющихся мыслей, но его причина в том, что каждый человек считает свои опасения беспочвенными и отбрасывает их, а все сомнения по поводу оставшейся неопределенности разрешает в пользу группового консенсуса.

СТРЕСС

Я не буду утверждать, что все сплоченные группы обязательно страдают огруппленнием мышления. Во всех сплоченных группах может существовать умеренная тенденция к огруппленнию мышления и время от времени могут наблюдаться те или иные его симптомы, но оно не настолько доминирует, чтобы влиять на качество окончательных решений, принятых группой. Я также не хочу утверждать, что вообще все групповые решения обязательно неэффективны или вредны. Напротив, если роли членов группы правильно определены и при проведении анализа важных проблем используются традиционные процедуры, то такая группа, вероятно, способна принимать лучшие решения, чем любой отдельно взятый член группы, работающий в одиночку.
Проблема заключается в том, что преимущества, которыми обладает групповое принятие решений, часто теряются из-за сильного психологического давления, возникающего в тех случаях, когда члены группы работают в тесном контакте друг с другом, разделяют одинаковые ценности и, кроме того, сталкиваются с кризисной ситуацией, которая создает для всех сильный стресс.
Главный принцип огруппленного мышления, который я формулирую в духе закона Паркинсона, звучит так: *Чем сильнее дружеская сплоченность и «корпоративный дух» членов группы, принимающей важные политические решения, тем сильнее опасность, что независимое критическое мышление будет вытеснено огруппленным мышлением, которое с большой вероятностью приводит к иррациональным и антигуманным действиям, направленным против внешних групп.*

СИМПТОМЫ ОГРУППЛЕНИЯ МЫШЛЕНИЯ

Изучая группы высокопоставленных государственных деятелей — как гражданских, так и военных, — принимающих правительственные решения, я обнаружил восемь главных симптомов огруппления мышления.

1. Иллюзия неуязвимости

Большинство или все члены сплоченных групп испытывают общую *иллюзию* неуязвимости, которая несколько успокаивает их перед лицом очевидных опасностей и вызывает излишний оптимизм и готовность пойти на чрезвычайный риск. Из-за этой иллюзии они не реагируют на явные признаки опасности.
Члены сплоченной группы Кеннеди, которая без всякой критики приняла предложенный ЦРУ злополучный план вторжения на Кубу, действовали на основе ошибочного предположения о том, что можно скрыть факт ответственности Соединенных Штатов за нападение на Кубу. Даже после того, как началась утечка информации об этом плане, их вера не была поколеблена. Они даже не подумали о подстерегавшей их опасности: падении престижа США во всем мире.
Аналогичная установка сформировалась у членов «Группы ленча по вторникам», возглавляемой президентом Линдоном Б. Джонсоном, которая продолжала принимать решения об эскалации войны во Вьетнаме, невзирая на постоянные отступления и поражения. Как объяснил Билл Мойерз после своего ухода в отставку, они «были убеждены, что если мы проявим готовность применить силу, то они [северные вьетнамцы] поймут, что это означает, и не пойдут на всеобщую конфронтацию. ...У нас была уверенность — о ней никогда не говорили, она просто существовала — что когда дело дойдет до начала боевых действий, то противник пойдет на попятную».
Один из самых горьких примеров иллюзии неуязвимости продемонстрировала группа адмирала Х. Е. Киммела, которая не провела подготовку к атаке японцев на Пирл-Харбор, несмотря на

многочисленные предупреждения о возможности такой атаки. Узнав от шефа своей разведки, что радиоконтакт с японскими авианосцами потерян, Киммел пошутил: «Вы что, не знаете, где сейчас авианосцы? Может, вы хотите сказать, что они сейчас могут огибать Алмазную Голову (в Гонолулу), а вы об этом не будете знать?» Авианосцы в это время действительно на всех парах шли к командному пункту Киммела. Совместный смех над сигналом опасности, который приписывает этому сигналу значение всего лишь объекта для шуток, является характерным проявлением огруппления мышления.

2. Рационализация

Как мы видим, при огруппленииии мышления члены группы игнорируют предупреждения. Кроме того, они коллективно занимаются рационализацией, чтобы не обращать внимания на предупреждения и другую негативную информацию, которые при серьезном к ним отношении могли бы заставить членов группы пересматривать свои предположения всякий раз, когда они возвращаются к доработке своих прежних решений. Почему группа президента Джонсона избегала пересмотра политики эскалации войны, если ожидания, на которых основывались ее решения, уже в который раз не оправдывались? Джеймс С. Томпсон-младший, историк из Гарварда, который пять лет работал в качестве советника-наблюдателя в Государственном Департаменте и Белом Доме, рассказывает, что политики избегали критического обсуждения своих прежних решений и постоянно придумывали новые рационализации, чтобы можно было вновь искренне подтвердить свое решение нанести поражение Северному Вьетнаму. Осенью 1964 года, до начала бомбардировок Северного Вьетнама, некоторые ведущие политики предсказывали, что шести недель ударов с воздуха будет достаточно для того, чтобы северные вьетнамцы попросили мирных переговоров. На чей-то вопрос «А что, если они не попросят?» последовал ответ, что еще четырех недель хватит наверняка.

Впоследствии, после каждого отступления, группа соглашалась на том, что стоит приложить еще немного усилий (например, слегка увеличив тоннаж сбрасываемых бомб) и окажется, что выбранный курс верен.

Эти наблюдения подтверждаются в «Документах Пентагона» *(Pentagon Papers).*

Таунсенд Хупс, который при президенте Джонсоне был секретарем Военно-Воздушных Сил, в своей книге «Границы интервенции» *(The Limits of intervention)* пишет, что Уолт У. Ростоу обладал особенно замечательными способностями к так называемым «мгновенным рациона-лизациям». По словам Хупса, Ростоу поддерживал веру группы в то, что Америка стоит на пути к победе, отбирая по крупице доказательства из сводок новостей или, в случае необходимости, выдумывая «правдоподобные» прогнозы, которые не имели никакой фактической основы.

Группа адмирала Киммела тоже пользовалась рационализацией, чтобы не обращать внимания на полученные предупреждения. До самого 7 декабря 1941 года они убеждали себя, что японцы никогда не решатся на попытку широкомасштабного неожиданного нападения на Гавайи, поскольку японское руководство понимает, что это приведет к началу тотальной войны, которую Соединенные Штаты, конечно, выиграют. Они не пытались посмотреть на ситуацию глазами японских руководителей — еще одна демонстрация огруппления мышления.

3. Вера в свою моральную непогрешимость

При огруппленииии мышления члены группы слепо верят в то, что их группе неотъемлемо присуща моральная непогрешимость; эта вера позволяет им не думать об этических или моральных проблемах, связанных с последствиями их решений.

Обычно этот симптом можно заметить, если обратить внимание на то, что остается недосказанным на заседаниях группы. По крайней мере у двух влиятельных политиков были сомнения по поводу моральной стороны авантюры по вторжению на Кубу. Один из них, Артур Шлезингер-младший, выдвинул серьезные возражения в своем меморандуме, адресованном президенту Кеннеди и госсекретарю Раску, но подавлял эти мысли, когда присутствовал на заседаниях команды Кеннеди. Второй, сенатор Дж. Уильям Фулбрайт, не был членом группы, но президент пригласил его выступить с речью перед высшими должностными лицами и высказать свои опасения. Однако, когда Фулбрайт кончил говорить, президент перешел к следующему пункту повестки дня, даже не поинтересовавшись реакцией группы на эту речь.

Дэйвид Краслоу и Стюарт Х. Лури в книге «Тайные поиски мира во Вьетнаме» *(The Secret Search for Peace in Vietnam)* рассказывают, что в 1966 году группа президента Джонсона была озабочена в основном выбором целей для бомбардировок в Северном Вьетнаме. Делая выбор, они учитывали четыре фактора — военное превосходство, степень риска для американских самолетов и пилотов, опасность втягивания в войну других стран и опасность больших жертв среди гражданского населения. На своих регулярных ленчах по вторникам они взвешивали эти факторы так же, как школьные учителя оценивают экзаменационные работы, выводя средний балл. Хотя мне удалось собрать мало информа-

ции об этих ленчах, я подозреваю, что благодаря приверженности похожей на ритуал стандартизированной процедуре члены группы могли найти моральное оправдание своих деструктивных действий по отношению к вьетнамскому народу — ведь в конце концов опасность больших жертв среди гражданского населения в результате авианалетов США на бумаге была учтена.

4. Стереотипы

При огруппленнии мышления члены группы придерживаются стереотипных взглядов на руководителей вражеских групп. По их мнению, эти руководители настолько злонамеренны, что искренние попытки обсудить с ними существующие разногласия не имеют смысла, или они настолько слабы или глупы, что не смогут успешно противостоять любым попыткам данной группы нарушить их планы, как бы рискованны ни были эти попытки.

Члены группы Кеннеди считали, что воздушные силы Фиделя Кастро настолько неэффективны, что устаревшие самолеты Б-26 могут полностью вывести их из строя, совершив неожиданную атаку перед началом вторжения. Они также считали, что армия Кастро так слаба, что одна небольшая десантная бригада кубинских эмигрантов сможет создать хорошо укрепленный плацдарм в заливе Свиней. Кроме того, они полагали, что Кастро недостаточно энергичен, чтобы подавить любые возможные внутренние выступления в поддержку эмигрантов-десантников. Они ошиблись во всех трех своих предположениях. Хотя большая часть вины ложится на разведку, предоставившую ошибочные данные, дело в том, что никто из советников Кеннеди даже не спрашивал у авторов плана ЦРУ их мнения об этих предположениях.

Поскольку советники Джонсона мыслили с помощью лозунгов, призывавших на борьбу с «коммунистическим аппаратом», который «работает во всем мире» (как выразился Дин Раек), то они недооценили стремление правительства Северного Вьетнама к национальной независимости и его усилия, направленные на освобождение от китайского господства.

Самым грубым из всех стереотипов, использованных узким кругом советников Джонсона для оправдания их политики, была теория домино («Если мы не остановим красных в Южном Вьетнаме, то завтра они будут на Гавайях, а на следующей неделе — в Сан-Франциско», — сказал однажды Джонсон). Группа так прочно усвоила этот стереотип, что любой советник был практически лишен возможности высказать более сложную точку зрения.

Из документов о Пирл-Харборе ясно видно, что командование флота, размещенного на Гавайях, наивно представляло себе Японию как лилипута, который не осмелится нанести удар мощному великану.

5. Давление

При огруппленнии мышления группа оказывает прямое давление на всех, кто хоть на миг усомнится в том, что какое-нибудь из общих заблуждений членов группы является истиной, или поставит под вопрос надежность аргументов в поддержку политической альтернативы, одобренной большинством. Таким образом обеспечивается соблюдение правила, которое требует от лояльных членов группы поиска консенсуса.

Президент Кеннеди, пожалуй, намного активнее других задавал скептические вопросы на собраниях, где обсуждалось вторжение на Кубу, но тем не менее он, по-видимому, способствовал тому, что группа послушно и некритично приняла ошибочные аргументы в пользу плана ЦРУ. На каждом заседании он позволял представителям ЦРУ доминировать при обсуждении. Он разрешал им немедленно отметать любые робкие сомнения, высказанные кем-либо из остальных, вместо того чтобы спросить членов группы, не разделяют ли они эти сомнения и не хотят ли рассмотреть новую проблему, которая была только что поднята. А на решающем совещании, когда он просил каждого из членов группы про-голосовать «за» или «против» плана, он не обратился к Артуру Шлезингеру, то есть к единственному человеку, у которого, как было известно президенту, имелись серьезные опасения.

По словам историка Томпсона, всякий раз, когда какой-нибудь член группы Джонсона начинал выражать сомнения, группа оказывала на него неявное социальное давление, чтобы «приручить» его. Начнем с того, что диссиденту давали понять, что он может чувствовать себя вполне комфортно, если будет выполнять два правила: 1) никогда не высказывать своих сомнений чужакам, что сыграло бы на руку оппозиции, и 2) его критические замечания не должны выходить за рамки допустимого, то есть они не должны затрагивать основополагающих тезисов,

входящих в систему важнейших убеждений группы. Одним из таких «прирученных диссидентов» был Билл Мойерз. Томпсон рассказывает, что когда Мойерз пришел на совещание, президент приветствовал его словами: «А, вот пришел мистер Прекратите-Бомбить».

6. Самоцензура

При огруппленииии мышления члены группы стараются не нарушать видимость консенсуса в группе; они не высказывают своих опасений и даже перед самими собой пытаются преуменьшить значение своих сомнений.

Как мы видели, Шлезингер без всяких колебаний изложил свои серьезные возражения против плана вторжения на Кубу в меморандуме, обращенном к президенту и государственному секретарю. Но он стал четко осознавать, что на совещаниях в Белом Доме у него появляется тенденция к подавлению своих возражений. «В месяцы, последовавшие за вторжением на Кубу, я горько упрекал себя за то, что хранил молчание во время тех решающих обсуждений в правительстве», — пишет Шлезингер в «Тысяче дней». «Тот факт, что я не смог сделать ничего большего, чем несмело задать несколько вопросов, можно объяснить только одной причиной — если у кого-либо возникало побуждение покончить с этим абсурдом, то сама обстановка, в которой происходило обсуждение, просто подавляла этот порыв».

7. Иллюзия единомыслия

При огруппленииии мышления все члены группы испытывают иллюзию *единомыслия* почти во всех суждениях, высказываемых теми, кто выступает в поддержку точки зрения большинства. Этот симптом в какой-то степени является следствием предыдущего, действие которого усиливается за счет неверного предположения о том, что всякий человек, сохраняющий молчание во время дискуссии, полностью согласен с тем, что говорят другие.

Когда группа людей, уважающих мнения друг друга, приходит к единой точке зрения, каждый член группы обычно думает, что эта точка зрения должна быть правильной. В тех случаях, когда между членами группы нет ярко выраженных разногласий, подобная уверенность в том, что консенсус может служить подтверждением правильности группового решения, обычно подменяет индивидуальное критическое мышление и исследование реальных фактов. При обдумывании плана действий, подобных вторжению на Кубу, членам группы крайне неприятно сталкиваться с разногласиями внутри группы, особенно если становится очевидным, что существуют большие разногласия по поводу того, стоит ли вообще предпринимать эти действия, или они слишком рискованны. Такие разногласия, скорее всего, вызовут тревогу и боязнь совершить серьезную ошибку. Если ощущение единомыслия будет нарушено, то члены группы больше не смогут испытывать самонадеянной уверенности в правильности решения, которое они собираются принять. Тогда каждому человеку придется признать тот неприятный факт, что существуют досадные неясности, и ему надо стараться получить как можно более полную информацию, чтобы самому решить, насколько велик может быть риск. Это одно из неприятных последствий принадлежности к группе людей с трезвым и критическим мышлением.

Чтобы, избежать этого неприятного состояния, члены группы, собираясь прибегнуть к рискованным действиям, часто препятствуют выявлению скрытых разногласий, сами не вполне это осознавая. Руководитель группы и ее члены, поддерживая друг друга, преувеличивают степень своего единомыслия. За это приходится расплачиваться: разногласия, анализ которых мог бы выявить нерешенные проблемы, исследуются не полностью.

«Наши совещания проходили в странной атмосфере видимости консенсуса», — пишет Шлезингер. Его дополнительные комментарии ясно показывают, что консенсус, как ни странно, был иллюзией — иллюзией, которую можно было сохранять только потому, что главные участники дискуссии не высказывали вслух свои мысли и не обсуждали с группой личные предположения и смутные опасения. Различные источники свидетельствуют о том, что даже три главных участника — президент Кеннеди, Раек и Макнамара — имели совершенно разные предположения о плане вторжения.

8. «Умохранители»

Некоторые жертвы огруппления мышления иногда берут на себя роль «умохранителей», защищающих руководителя и членов группы от нежелательной информации, которая могла бы нарушить их самонадеянную уверенность в правильности и этичности принятых ими решений. На большом приеме в честь дня рождения жены министр юстиции и генеральный прокурор Роберт Ф. Кеннеди, который постоянно получал информацию о ходе обсуждения плана вторжения на Кубу, отвел Шлезингера в сторону и спросил, почему он выступает против этого плана.

Холодно выслушав ответ на свой вопрос, Кеннеди сказал: «Правы вы или ошибаетесь, но президент уже принял решение. Не пытайтесь больше вмешиваться. Теперь пришло время, когда все должны помогать ему всем, чем могут».

Раек также весьма успешно выступил в роли «умохранителя», не сообщив группе о серьезных возражениях трех «чужаков», которые узнали о плане вторжения — замминистра Честера Баулза, директора Информационного агентства США Эдварда Р. Марроу и шефа Раска из разведки Роджера Хилсмена. Если бы Раек не скрыл их предупреждений, то меморандум Шлезингера получил бы

подкрепление, что заставило бы некоторых членов группы Кеннеди, а может быть и самого президента, пересмотреть принятое решение.

ПОСЛЕДСТВИЯ ОГРУППЛЕНИЯ МЫШЛЕНИЯ

Если в группе руководящих работников часто наблюдаются перечисленные взаимосвязанные симптомы, то при подробном анализе совещаний такой группы, как правило, можно выявить ряд прямых последствий огруппления мышления. Эти последствия, в сущности, вытекают из порочной методики принятия решений, потому что окончательным результатом являются неадекватные решения обсуждаемых проблем.

Во-первых, группа ограничивается обсуждением небольшого числа альтернативных способов действия (часто всего лишь двух), не проводя предварительного обзора всех вариантов, которые стоило бы рассмотреть.

Во-вторых, когда группа узнает о неучтенных заранее недостатках первоначально выбранного большинством способа действий и о риске, возникающем при его применении, она не проводит повторного анализа этого способа.

В-третьих, члены группы отводят слишком мало времени или вообще не отводят его на обсуждение причин, по которым отвергнутые варианты были сочтены нежелательными. Не исключено, что эти варианты обладают ранее не замеченными преимуществами или можно найти способы снижения затрат, показавшихся непомерно высокими.

В-четвертых, члены группы не пытаются или почти не пытаются получить информацию у специалистов из своих собственных организаций, которые могли бы предоставить более точные оценки потенциальных «плюсов» и «минусов».

В-пятых, члены группы проявляют несомненный интерес к фактам и мнениям, поддерживающим выбранную ими политику, и склонны пренебрегать фактами и мнениями, которые не свидетельствуют в ее пользу.

В-шестых, члены группы отводят недостаточно времени на обдумывание того, как на проведении выбранной политики могут сказаться бюрократические проволочки, саботаж со стороны политических оппонентов или временные срывы из-за обычных случайностей. Следовательно, они не разрабатывают «аварийных» планов, предназначенных для преодоления предсказуемых трудностей, которые могут угрожать общему успеху выбранного ими курса.

ПОДДЕРЖКА

В поисках объяснения причин огруппления мышления я прошел через дебри сложных теоретических проблем, относящихся к туманной области человеческой мотивации. Основываясь на современных социально-психологических исследованиях, я пришел к убеждению, что разнообразные симптомы огруппления мышления можно понять наилучшим образом, если рассматривать их как результат взаимных усилий членов группы, направленных на сохранение самооценки и эмоционального равновесия путем оказания поддержки друг другу, особенно в моменты, когда они несут общую ответственность за принятие жизненно важных решений.

Даже если нет необходимости принимать важное решение, типичный администратор начинает сомневаться в мудрости и этичности своих прежних решений всякий раз, когда он получает информацию о неудачах, особенно если эта информация сопровождается отрицательными отзывами оппонентов, которые прежде были его сторонниками. Поэтому не удивительно, что отдельные члены группы защищают «честь мундира» и стремятся к «единомыслию», которое помогает поддерживать моральный дух группы, формировать веру в успех назревающего решения и подтверждать правильность прежней политики, приверженцами которой все они являются.

ГОРДОСТЬ

Общая иллюзия неуязвимости может уменьшать беспокойство, связанное с возможным риском. Рационализации помогают членам группы верить, что риск, в общем-то, не так уж и велик. Предположение о моральной непогрешимости помогает членам группы избежать чувства стыда или вины. Отрицательные стереотипы функционируют в качестве средства для снижения стресса и укрепления чувства моральной правоты, а также чувства гордости за свою высокую миссию.

Взаимная поддержка высокой самооценки и морального духа может иметь функциональную ценность, поскольку она позволяет членам группы сохранять способность к действию. Однако она имеет и вредные последствия для адаптации, так как тенденция к поиску согласия отрицательно сказывается на способности к критическому, рациональному мышлению и приводит к серьезным ошибкам в суждениях.

Хотя в своих исследованиях я ограничился принимающими решения правительственными органами, симптомы огруппления мышления появляются в области бизнеса, промышленного производства и в

любой другой области, где решения принимают малые сплоченные группы. Поэтому очень важно, чтобы самые разные люди — и особенно руководители групп — знали, какие шаги они могут предпринять для профилактики огруппления мышления.

СПОСОБЫ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ ОГРУППЛЕНИЯ МЫШЛЕНИЯ

Чтобы моя работа не была односторонней, я не ограничивался только исследованием крупных провалов и проанализировал также два весьма успешных групповых решения — план Маршалла, сформулированный администрацией Трумэна, и разрешение Карибского ракетного кризиса президентом Кеннеди и его советниками. Я решил, что будет поучительно проанализировать меры, которые осуществил президент Кеннеди для того, чтобы изменить установившиеся в его группе процедуры принятия решений. В результате этих изменений ошибки, сделанные группой Кеннеди при принятии решения о вторжении на Кубу, не были повторены группой, которая занималась разрешением ракетного кризиса, хотя состав этих групп был почти одинаков.

Приведенные ниже рекомендации по предотвращению огруппления мышления включают в себя полезный опыт группы, принимавшей план Маршалла, и группы, занимавшейся разрешением ракетного кризиса.

1. Руководитель формирующей политику группы должен позволить каждому члену группы высказывать критические оценки, стремясь к тому, чтобы высший приоритет в группе отдавался открытому обсуждению возражений и сомнений. Поощряя такие обсуждения, руководитель должен принимать критику своих собственных суждений, чтобы не позволять членам группы сглаживать существующие между ними разногласия и чтобы их стремление к согласию не препятствовало критическому мышлению.
2. Когда ключевые члены иерархии поручают миссию планирования политики любой другой группе, находящейся в составе той же организации, они должны занять беспристрастную позицию, не формулируя заранее своих предпочтений и ожиданий. Это будет способствовать свободному исследованию и объективному изучению самых разнообразных вариантов политических альтернатив.

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ

О ЛИДЕРАХ

Примечание редактора. Кто такой лидер — человек, управляющий историей и своим личным счастьем, или заложник судьбы, раб истории? Макиавелли и Толстой придерживались противоположных точек зрения на эту тему.

КАКОВА ВЛАСТЬ СУДЬБЫ НАД ДЕЛАМИ ЛЮДЕЙ И КАК МОЖНО ЕЙ ПРОТИВОСТОЯТЬ

Я знаю, сколь часто утверждалось раньше и утверждается ныне, что всем в мире правят судьба и Бог, люди же с их разумением ничего не определяют и даже ничему не могут противостоять; отсюда делается вывод, что незачем утруждать себя заботами, а лучше примириться со своим жребием. Особенно многие уверовали в это за последние годы, когда на наших глазах происходят перемены столь внезапные, что всякое человеческое предвидение оказывается перед ними бессильно. Иной раз и я склоняюсь к общему мнению, задумываясь о происходящем.

И, однако, ради того, чтобы не утратить свободу воли, я предположу, что, может быть, судьба распоряжается лишь половиной всех наших дел, другую же половину, или около того, она предоставляет самим людям. Я уподобил бы судьбу бурной реке, которая, разбушевавшись, затопляет берега, валит деревья, крушит жилища, вымывает и намывает землю: все бегут от нее прочь, все отступают перед ее напором, бессильные его сдержать. Но хотя бы и так, — разве это мешает людям принять меры предосторожности в спокойное время, то есть возвести заграждения и плотины так, чтобы, выйдя из берегов, река либо устремилась в каналы, либо остановила свой безудержный и опасный бег?

То же и судьба: она являет свое всесилие там, где препятствием ей не служит доблесть, и не устремляет свой напор туда, где не встречает возведенных против нее заграждений.

<...>

Что же касается, в частности, государей, то нам приходится видеть, как некоторые из них, еще вчера благоденствовавшие, сегодня лишаются власти, хотя, как кажется, не изменился ни весь склад их характера, ни какое-либо отдельное свойство. Объясняется это, я полагаю, теми причинами, которые были подробно разобраны выше, а именно тем, что если государь всецело полагается на судьбу, он не может выстоять против ее ударов. Я думаю также, что сохраняют благополучие те, чей образ действий отвечает особенностям времени, и утрачивают благополучие те, чей образ действий не отвечает своему времени.

Ибо мы видим, что люди действуют по-разному, пытаясь достичь цели, которую каждый ставит перед собой, то есть богатства и славы: один действует осторожностью, другой натиском; один — силой, другой — искусством; один — терпением, другой — противоположным способом, и каждого его способ может привести к цели. Но иной раз мы видим, что, хотя оба действовали одинаково, например осторожностью, только один из двоих добился успеха, и наоборот, хотя каждый действовал по-своему: один осторожностью, другой натиском, — оба в равной мере добились успеха. Зависит же это именно от того, что одни образ действий совпадает с особенностями времени, а другой — не совпадает. Поэтому бывает так, что двое, действуя по-разному, одинаково добиваются успеха, а бывает так, что двое действуют одинаково, но только один из них достигает цели.

От того же зависят и превратности благополучия: пока для того, кто действует осторожностью и терпением, время и обстоятельства складываются благоприятно, он процветает, но стоит времени и обстоятельствам перемениться, как процветанию его приходит конец, ибо он не переменил своего образа действий. И нет людей, которые умели бы к этому приспособиться, как бы они ни были благоразумны. Во-первых, берут верх природные склонности, во-вторых, человек не может заставить себя свернуть с пути, на котором он до того времени неизменно преуспевал. Вот почему осторожный государь, когда настает время применить натиск, не умеет этого сделать и оттого гибнет, а если бы его характер менялся в лад с временем и обстоятельствами, благополучие его было бы постоянно.

Никколо Макиавелли, «Государь» (перевод Г. Муравьевой).

ИСТОРИЯ И ВЕЛИКИЕ ВОЖДИ

Человек сознательно живет для себя, но служит бессознательным орудием для достижения исторических, общечеловеческих целей. Совершенный поступок невозвратим, и действие его, совпадая во времени с миллионами действий других людей, получает историческое значение. Чем выше стоит человек на общественной лестнице, чем с большими людьми он связан, тем больше власти он имеет на других людей, тем очевиднее предопределенность и неизбежность каждого его поступка.

«Сердце царево в руце божьей».

Царь — есть раб истории.

История, то есть бессознательная, общая, роевая жизнь человечества, всякой минутой жизни царей пользуется для себя как орудием для своих целей.

<...>
Случайность, миллионы *случайностей* дают Наполеону власть, и все люди, как бы сговорившись, содействуют утверждению этой власти. *Случайности* делают характеры тогдашних правителей Франции, подчиняющихся ему; *случайности* делают характер
Павла I, признающего его власть; *случайность* делает против него заговор, не только не вредящий ему, но утверждающий его власть. *Случайность* посылает ему в руки герцога Энгиенского и нечаянно заставляет его убить, тем самым сильнее всех других средств убеждая толпу, что он имеет право, так как он имеет силу. *Случайность* делает то, что он напрягает все силы на экспедицию в Англию, которая, очевидно, погубила бы его, и никогда не исполняет этого намерения, а нечаянно нападает на Мака с австрийцами, которые сдаются без сражения. *Случайность* и *гениальность* дают ему победу под Аустерлицем, и *случайно* все люди, не только французы, но и вся Европа, за исключением Англии, которая и не примет участия в имеющих совершиться событиях, все люди, несмотря на прежний ужас и отвращение к его преступлениям, теперь признают за ним его власть, название, которое он себе дал, и его идеал величия и славы, который кажется всем чем-то прекрасным и разумным.
<...>
Нашествие стремится на восток, достигает конечной цели — Москвы. Столица взята; русское войско более уничтожено, чем когда-нибудь были уничтожены неприятельские войска в прежних войнах от Аустерлица до Ваграма. Но вдруг вместо тех *случайностей* и той *гениальности,* которые так последовательно вели его до сих пор непрерывным рядом успехов к предназначенной цели, является бесчисленное количество обратных случайностей от насморка в Бородине до морозов и искры, зажегшей Москву; и вместо *гениальности* являются глупость и подлость, не имеющие примеров.
Нашествие бежит, возвращается назад, опять бежит, и все случайности постоянно уже не за, а против него.
Лев Толстой, «Война и мир».

---

3. В организации обязательно должны быть созданы несколько независимых групп планирования и оценки политики, которые будут работать над той же политической проблемой, но под началом различных руководителей. Это предотвратит изоляцию сплоченной группы, принимающей политические решения.
4. До достижения окончательного консенсуса руководитель должен потребовать, чтобы каждый член группы время от времени обсуждал мнения группы с сотрудниками своего подразделения, а затем сообщал группе об их реакциях (при условии, что этим сотрудникам можно доверять и они придерживаются тех же правил безопасности, что и группа, разрабатывающая политику).
5. На каждое заседание группы следует по очереди приглашать одного или нескольких независимых экспертов и просить их оспорить взгляды основных членов группы.
6. На каждом общем совещании группы, когда в повестке дня стоит оценка вариантов политики, минимум один из членов группы должен выступать в роли «адвоката дьявола» и, как хороший юрист, подвергать сомнению показания тех, кто поддерживает позицию большинства.
7. Всякий раз, когда политическая проблема связана с отношениями соперничества с другим народом или организацией, группа должна посвятить достаточно времени (возможно, целое заседание) рассмотрению всех предупреждающих сигналов соперников и разработать разнообразные сценарии возможных ходов противника.
8. При рассмотрении осуществимости и эффективности вариантов политики надо время от времени разбивать группу на две или несколько подгрупп, которые будут проводить отдельные заседания под председательством разных лиц, а затем собираться вместе для урегулирования разногласий.
9. После достижения предварительного консенсуса относительно того, какая политика кажется наилучшей, группа должна провести «совещание второго уровня», на котором каждый член как можно яснее выскажет все оставшиеся у него сомнения и вновь обдумает проблему в целом, перед тем как сделать определенный выбор.

КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ РЕКОМЕНДАЦИЯМИ

Перечисленные рекомендации имеют свои недостатки. Например, поощрение открытого высказывания возражений может привести к затягиванию и удорожанию дебатов, в то время как быстро нарастающий кризис требует быстрого решения. Кроме того, это может вызвать у членов группы неприятие, гнев и депрессию. Неспособность руководителя установить какие-либо правила может породить раскол между ним и членами группы, и это может разрастись в разрушительную борьбу за власть, если руководитель рассматривает возникающий консенсус как угрозу своему положению. Организация независимых экспертных групп может привести к повышению риска утечки секретной информации. И все же изобретательные руководители, которым известны все административные лабиринты, смогут придумать, как избежать вредных побочных эффектов при использовании данных рекомендаций.

Советы независимых экспертов в области наук, изучающих поведение и административно-хозяйственную деятельность, также могут принести пользу. Несмотря на то что эти эксперты могут предложить много ценного, у них редко появлялась возможность работать в крупных организациях, занимаясь механикой формирования политики. При нынешнем положении дел руководители вводят новшества только в тех случаях, когда им необходимы новые процедуры, чтобы избежать повторения серьезных ошибок, которые приводят к снижению их образа «Я».

Мне кажется, что в эпоху ядерных боеголовок, городских беспорядков и экологических катастроф руководители, принимающие важные политические решения, должны сотрудничать с психологами и в первую очередь стараться предотвратить огруппление мышления и сопутствующие ему провалы.

ТРЕТЬЯ ВОЛНА

Рон Джонс

Из книги: *Ron Jones.* The Third Wave. На: No Substitute for Madness. — San Francisco, Calif.: Zephyros, 1977.

Примечание редактора. Часто замечают, что группа может стать чем-то большим, чем совокупность ее отдельных членов, и превратиться в организм, поведение которого в корне отличается от обычного индивидуального поведения этих членов. Это может произойти в результате установления новых норм (в сочетании с властью группы над ее членами, требующей от них конформизма), в результате диффузии ответственности или из-за ощущения потери индивидуальности у членов группы. «Третья волна» — это яркий рассказ о групповом движении, которое стало жить своей собственной жизнью, намного превзойдя ожидания своего создателя. Эксперимент, длившийся в течение недели и поставленный для того, чтобы учащиеся прочувствовали атмосферу нацистской Германии, чересчур быстро превратился в реальность, притягивавшую к себе почти всех, кто с ней соприкасался. Несмотря на то что Джонс не дал социально-психологического анализа, его статья иллюстрирует некоторые групповые процессы в действии и показывает, как они могут одновременно быть привлекательными и разрушительными.

Много лет я хранил странную тайну. Я хранил молчание вместе с двумя сотнями учеников. Вчера я случайно встретился с одним из них. За короткий миг я вспомнил все.

Стив Кониглоу был учеником класса, в котором я преподавал мировую историю. Мы столкнулись друг с другом совершенно случайно. Эта был один из тех случаев, которые часто происходят с преподавателями, когда они меньше всего этого ожидают. Вы идете по улице, обедаете в полупустом ресторане или покупаете в магазине белье, и вдруг совершенно неожиданно появляется бывший ученик и здоровается с вами. В данном случае это был Стив, который бежал за мной по улице и кричал: «Мистер Джонс, мистер Джонс!» Смущаясь, мы обнялись. Мне пришлось немного подумать, чтобы вспомнить его. Кто этот молодой человек, который меня обнимает? Он называет меня мистером Джонсом. Должно быть, бывший ученик. Как его фамилия? За ту долю секунды, пока я лихорадочно копался в прошлом, Стив почувствовал мой вопрос и отступил на шаг. Потом он улыбнулся и медленно поднял руку, сложив ладонь лодочкой. Боже мой! Он участник *Третьей волны.* Это Стив, Стив Кониглоу. Он сидел во втором ряду. Он был восприимчивым и способным учеником. Играл на гитаре и любил театр.

Мы просто стояли и улыбались друг другу, когда, сам того не сознавая, я поднял изогнутую руку. Салют был отдан. Два товарища встретились через много лет после войны. *Третья волна* была все еще жива. «Мистер Джонс, вы помните *Третью волну?»* Конечно, я помню; это было одно из самых пугающих событий в моей преподавательской деятельности. Оно и было той тайной, которую я и двести учеников будем печально хранить всю жизнь.

В течение следующих нескольких часов мы смеялись и разговаривали о *Третьей волне.* Потом пришло время прощаться. Такие случайные встречи с бывшими учениками производят странное впечатление. Ловишь несколько мгновений своей жизни, вновь переживаешь их, а потом говоришь «до свидания», не зная, когда вы встретитесь снова и встретитесь ли вообще. Вы, конечно, обещаете позвонить друг другу, но не позвоните. Стив будет продолжать расти и изменяться. Я навсегда останусь для него вехой на жизненном пути, постоянно и незримо присутствующим воспоминанием. Я мистер Джонс. Стив оборачивается и спокойно салютует мне, изогнув поднятую руку в форме набегающей волны. Я отвечаю ему таким же жестом.

Третья волна. Что ж, наконец-то о ней можно рассказать. Я встретил ученика, и мы несколько часов говорили об этом кошмаре. Тайна в конце концов должна быть раскрыта. На это потребовалось три года. Я могу рассказать вам и всем остальным о *Третьей волне.* Сейчас это просто сон, воспоминание. Нет, это нечто, что мы старались забыть. Вот как это началось. По странному совпадению мне кажется, что *Третья волна* началась именно со Стива, то есть с вопроса, который он задал.

Мы изучали нацистскую Германию, и в середине лекции меня перебили вопросом. Как могли жители Германии утверждать, что они не знали о массовых расправах над евреями? Как могли горожане, железнодорожные проводники, учителя, врачи притворяться, что ничего не знают о концентрационных лагерях и истреблении людей? Как могли соседи или даже друзья еврея говорить, что их не было рядом, когда это происходило? Это был хороший вопрос. Я не знал на него ответа.

Поскольку до конца учебного года оставалось еще несколько месяцев, а я уже дошел до Второй мировой войны, я решил потратить неделю на исследование этого вопроса.

СИЛА В ДИСЦИПЛИНЕ

В понедельник на лекции по истории я познакомил своих старшеклассников с одной из характерных сторон жизни нацистской Германии: с дисциплиной. Я прочел лекцию о красоте дисциплины. О том, что чувствует спортсмен, который усердно и регулярно тренировался, чтобы добиться успеха в каком-нибудь виде спорта. О том, как много работают балерина или художник, чтобы сделать совершенным каждое движение. О терпении ученого, увлеченного поиском научной идеи. Это и есть дисциплина — такая самотренировка, контроль над собой, сила воли, когда ценой преодоления реальных трудностей достигается улучшение умственных и физических возможностей, окончательная победа.

Чтобы испытать на себе силу дисциплины, я предложил — нет, я приказал классу поупражняться сидеть в другой позе. Я рассказал, как правильное положение тела при сидении помогает сосредоточиться и укрепляет волю. На самом деле я своим приказом ввел обязательную посадку в своем классе. Надо было поставить ноги так, чтобы обе ступни полностью касались пола, а руки заложить за спину, чтобы выпрямить позвоночник. «Ну вот, разве вам не легче дышится? Вы более собранны. Ведь так вам лучше?»

Мы снова и снова тренировались принимать это новое положение «смирно». Я ходил между рядами сидящих учеников, указывая на небольшие упущения и поправляя их. Правильная посадка стала самым важным аспектом обучения. Я распускал класс, позволяя ученикам покинуть свои места, а затем резко приказывал им принять положение «смирно». В тренировках на скорость класс научился из положения стоя усаживаться в положение «смирно» за пятнадцать секунд. В тренировках на концентрацию внимания я заставлял их сосредоточиться на том, чтобы ступни были параллельны друг другу и плотно прижаты к полу, лодыжки сомкнуты, колени согнуты под углом девяносто градусов, руки скрещены за спиной, позвоночник выпрямлен, подбородок опущен, голова наклонена вперед. Мы проводили тренировки на бесшумность, когда разговоры разрешались только для того, чтобы показать, что они отвлекают внимание. Несколько минут потренировавшись выполнять все более сложные задания, класс смог без единого звука зайти из коридора в аудиторию и занять свои места, приняв положение «смирно». Этот маневр занял пять секунд.

Казалось странным, что ученики так быстро привыкли к этому единообразному кодексу поведения. Мне стало интересно, насколько далеко

я могу зайти, оказывая на них давление. Чем была эта демонстрация послушания — временной игрой, в которую все мы играли, или чем-то другим? Было ли стремление к дисциплине и единообразию естественной потребностью, общественным инстинктом, который мы прячем, когда ходим в рестораны и смотрим телевизор?

Я решил сыграть на терпимом отношении класса к строгой регламентации действий. За последние двадцать пять минут урока я ввел несколько новых правил. Когда прозвенит последний звонок, все ученики должны уже сидеть в аудитории в положении «смирно»; все ученики должны приносить карандаши и бумагу для конспектирования; задавая вопрос или отвечая, ученик должен стоять рядом со своей партой; любой вопрос или ответ должен начинаться со слов «мистер Джонс». Мы провели короткие сеансы «самоподготовки». Ученики, отвечавшие медленно и вяло, получали замечания и должны были обязательно повторять свой ответ заново до тех пор, пока он не превращался в образец точности и уважительного отношения. Четкость и живость ответа стали важнее его содержания. Чтобы подчеркнуть это, я требовал ответов, состоявших из двух-трех слов. Ученики получали похвалу за старание, с которым они задавали вопросы и отвечали. Я благодарил их, если они говорили решительно и были внимательны. Вскоре все ученики начали буквально засыпать меня вопросами и ответами. Уровень активности класса резко изменился: раньше в обсуждении принимали участие в основном только несколько человек, а теперь — весь класс. Еще более странным казалось постепенное повышение качества ответов. Все стали слушать с пристальным вниманием. Начали выступать новые люди. Ответы становились более подробными по мере того, как ученики, обычно не решавшиеся говорить, находили поддержку своим усилиям.

Что касается моего участия в этих упражнениях, то у меня возникали сплошные вопросы. Почему я раньше не подумал о такой методике? Казалось, что ученики полностью сосредоточились на заданиях и точно излагали факты и понятия. Казалось даже, что они задают более интересные вопросы и относятся друг к другу с большим сочувствием. Как это могло произойти? Я ввел авторитарную обстановку обучения, и она казалась очень плодотворной. Я начал размышлять уже не над тем, насколько далеко можно зайти с этим классом, а о том, насколько мне придется изменить свои основные представления о педагогике, поскольку я предпочитал свободную обстановку на уроке и максимальную самостоятельность в учебе. Неужели моей вере в идеи Карла Роджерса суждено увянуть и умереть? Куда ведет этот эксперимент?

СИЛА В ОБЩНОСТИ

Во вторник, на второй день эксперимента, я вошел в класс и обнаружил, что все молча сидят в положении «смирно». Некоторые из учеников чувствовали себя раскованно и улыбались теми улыбками, которые должны доставить удовольствие преподавателю. Но большинство учеников смотрели прямо перед собой с искренним сосредоточенным выражением, мышцы шеи напряжены, никаких признаков улыбок, мыслей или даже вопросов, каждый нерв натянут для важного дела. Чтобы разрядить напряжение, я подошел к доске и написал крупными буквами: «СИЛА В ДИСЦИПЛИНЕ». Ниже я записал второй закон: «СИЛА В ОБЩНОСТИ».

В то время как класс сидел в строгом молчании, я начал лекцию, скорее даже проповедь о ценности общности. На этом этапе игры я обдумывал про себя, стоит ли прекратить эксперимент, или лучше его продолжить. Я не планировал такого напряженного внимания или послушания со стороны учеников. На самом деле я был удивлен, обнаружив, что идеи о дисциплине вообще удалось воплотить в жизнь. Размышляя о том, остановиться или продолжать эксперимент, я все говорил и говорил об общности. Я рассказывал истории из собственного опыта, которые произошли со мной, когда я занимался спортом, работал тренером и преподавал историю. Это было просто. Общность — это связь между людьми, которые вместе работают и борются. Это когда соседи помогают друг другу при постройке дома; когда человек чувствует, что он — не одиночка, а часть чего-то большего, например участник движения, член команды, борец за общее дело.

Отступать было уже поздно. Теперь я могу понять, почему астроном так упорно снова и снова смотрит в свой телескоп. Я все глубже и глубже погружался в исследование своих собственных представлений и мотивов, движущих групповыми и индивидуальными действиями. Надо было заметить и попытаться объяснить еще очень многое. Меня мучило множество вопросов. Почему ученики подчиняются власти, которую я им навязываю? Почему они не удивляются или не сопротивляются этому «военному положению»? Когда и как все это кончится?

Закончив рассказ об общности, я снова сказал классу, что общность, как и дисциплину, можно понять, только испытав ее на практике. Чтобы дать ученикам возможность пережить чувство общности, я потребовал, чтобы они хором повторяли вслух: «Сила в дисциплине, сила в общности». Сначала я заставлял двух учеников встать и произнести наш девиз,

затем к ним присоединялись еще двое, и так до тех пор, пока весь класс не начал скандировать стоя. Это было интересно. Ученики начали поглядывать друг на друга и почувствовали силу, которую давала принадлежность к группе. Каждый ощущал свои способности, и все были равны между собой. Они делали общее дело. Мы работали над этим простым действием целый урок. Мы повторяли девиз раскатистым хором или произносили его то тише, то громче. Мы всегда говорили все вместе, при этом не забывая и о том, как надо правильно сидеть, стоять и говорить.

Я почувствовал, что я тоже стал участником этого эксперимента. Мне нравилось единообразие действий учеников. Приятно было видеть, какое они получали удовлетворение и с каким увлечением хотели сделать еще больше. Мне становилось все труднее и труднее не поддаться общему порыву и не отождествляться с классом. Я не только руководил группой, но и подчинялся ее диктату.

В конце лекции, без всякого предварительного обдумывания, я создал приветствие. Оно было предназначено только для учеников этого класса. Чтобы отдать салют, надо было поднять изогнутую правую руку к правому плечу. Я назвал это салютом *Третьей волны,* потому что кисть руки напоминала гребень набегающей волны. Мысль о *Третьей волне* пришла мне в голову потому, что моряки считают, что волны приходят сериями по три волны, и последняя, третья волна — самая большая. Поскольку у нас появилось приветствие, я ввел правило, чтобы все ученики класса при встрече отдавали друг другу салют. Когда в конце урока прозвенел звонок, я попросил полной тишины. Под внимательными взглядами всех учеников я медленно поднял руку, согнул ее и отдал салют. Это был молчаливый знак признания. Их класс был чем-то особенным. Без моей команды весь класс отдал ответный салют.

В течение следующих нескольких дней ученики класса будут обмениваться этим приветствием. Идешь по коридору, и вдруг три ученика этого класса поворачиваются к тебе, и каждый быстро салютует. В библиотеке и в спортивном зале можно было видеть, как ученики приветствуют друг друга с помощью этого странного жеста рукой. В буфете обернешься, услышав грохот падающей посуды, — оказывается, это два ученика салютуют друг другу. Загадочное поведение тридцати человек, проделывавших вращательные движения руками, скоро привлекло повышенное внимание к классу и эксперименту по исследованию немецкого типа личности. Многие ученики из других классов спрашивали, нельзя ли им присоединиться.

СИЛА В ДЕЙСТВИИ

В среду я решил выдать членские билеты всем ученикам, которые хотели продолжать то, что я теперь называл экспериментом. Ни один человек не захотел покинуть аудиторию. В этот третий по счету день

нашей деятельности в классе было сорок три человека. Тринадцать учеников ушли с других уроков, чтобы принять участие в эксперименте. При полном внимании класса я выдал каждому человеку членский билет. На трех билетах я поставил красные крестики и сообщил их получателям, что им дано специальное задание сообщать обо всех, кто не подчиняется правилам класса. Затем я перешел к лекции о значении действия. Я объяснил, что дисциплина и общность не имеют смысла, если нет действия. Я рассказал о том, как прекрасно, когда человек принимает на себя полную ответственность за свои действия; так глубоко верит в себя и своих единомышленников или родственников, что готов на все — лишь бы сохранить, защитить и продлить жизнь этих существ. Я подчеркнул, что старательный труд и преданность друг другу позволят ускорить обучение и достичь больших успехов. Я напомнил ученикам, как тяжело учиться в классах, где соперничество между учениками доставляет им огорчения и приводит к ухудшению результатов; рассказал о ситуациях, когда учеников противопоставляют друг другу во всем, от спортивных достижений до умения читать; об ощущении бездействия, когда человек никогда ни в чем не участвует, не ощущает поддержки сам и не оказывает ее другим.

В этот момент ученики стали без приглашения вставать и говорить слова, которые можно было расценить как выражения признательности. «Мистер Джонс, впервые я узнал столько нового». «Мистер Джонс, почему вы все время так не учите?» Я был потрясен! Да, я вбивал в их головы информацию в очень строго регламентированной обстановке, но меня поражало то, что они чувствовали себя вполне комфортно и находили это приемлемым. Обескураживало также и то, что сложные, требовавшие много времени письменные домашние работы о жизни нацистской Германии были выполнены и даже перевыполнены учениками. Академическая успеваемость значительно повышалась. Им удавалось научиться большему. И казалось, что они хотят еще большего. Я начинал думать, что они сделают все, что я только прикажу. Я решил выяснить этот волрос.

Чтобы дать ученикам возможность непосредственно участвовать в действиях, я дал каждому из них особое задание. «Вы должны разработать

проект знамени *Третьей волны».* «Вы отвечаете за то, чтобы ни один ученик, который не является участником *Третьей волны,* не вошел в эту комнату». «Я хочу, чтобы вы запомнили наизусть и завтра повторили вслух имена и адреса всех участников *Третьей волны».* «Перед вами ставится задача обучить нашей позе для сидения по крайней мере двадцать детей из ближайшей начальной школы и убедить их в том, что эта поза необходима для того, чтобы лучше учиться». «Вам надо прочитать эту брошюру и до конца урока успеть подробно рассказать ее содержание всему классу». «Я хочу, чтобы каждый из вас дал мне имя и адрес одного надежного друга, который, по вашему мнению, хотел бы присоединиться к *Третьей волне...»*

В завершение лекции, посвященной прямым действиям, я научил учеников простой процедуре приема новых членов. Она выглядела так: чтобы стать участником, нужно было получить рекомендацию от одного члена организации и членский билет от меня. Получив этот билет, новый член должен был продемонстрировать знание наших правил и поклясться подчиняться им. После этого моего объявления закипела лихорадочная деятельность.

В школе царила атмосфера оживленного любопытства, и высказывались различные догадки. Повар спросил меня, как должно выглядеть печенье *Третьей волны.* Я сказал, что, конечно, его надо посыпать шоколадной стружкой. Наш директор пришел на вечерний педагогический совет и отдал мне салют *Третьей волны.* Я ответил ему таким же салютом. Библиотекарь поблагодарила меня за огромное знамя с девизом об учебе, которое она повесила над входом в библиотеку. К концу дня в орден было принято более двухсот учеников. Я чувствовал себя очень одиноким и был несколько напуган-.

Мой страх был в основном вызван широким распространением доносительства. Хотя формально я назначил только трех учеников сообщать о нарушениях правил поведения, ко мне явились примерно двадцать человек, чтобы сообщить о том, что Аллан не отдал салют, а Джорджина критически отзывалась о нашем эксперименте. Такой размах слежки означал, что половина класса теперь считала свои долгом наблюдать за своими товарищами и доносить на них. Из этой лавины доносов можно было понять, что зреет один настоящий заговор.

Три ученицы рассказали своим родителям все о нашей деятельности на уроках. Эти три юные женщины намного превосходили своим интеллектом остальных учеников класса. Они были подругами и держались всегда вместе. Они обладали спокойной уверенностью в себе, и им нравилось, когда обстановка в школе давала им возможность проявить свои академические и лидерские способности. Во время эксперимента мне было интересно, как они прореагируют на уравниловку и изменение обстановки в классе. Те награды, которые они привыкли завоевывать, в условиях эксперимента просто перестали существовать. Интеллектуальные навыки, необходимые, чтобы задавать вопросы и рассуждать, больше не существовали. В военизированной атмосфере класса эти ученицы казались

озадаченными и печальными. Теперь, когда я оглядываюсь назад, они кажутся мне похожими на детей с так называемым отсутствием способностей к учебе. Они наблюдали за нашей деятельностью и участвовали в ней механически. В то время как другие безоглядно бросились вперед, они держались в стороне и приглядывались.

Рассказав своим родителям об эксперименте, они положили начало короткой цепи событий. Ко мне домой позвонил по телефону раввин одного из родителей. Он был вежлив и разговаривал покровительственным тоном. Я сказал ему, что мы просто изучаем немецкий тип личности. Он, казалось, был вполне удовлетворен и сказал, чтобы я не волновался, он поговорит с родителями и успокоит их. Завершая этот разговор, я представил себе, сколько раз на протяжении человеческой истории происходили подобные разговоры, в которых представители духовенства принимали и извиняли неприемлемые условия. Если бы только он пылал гневом или просто попытался исследовать ситуацию, то я мог бы указать ученикам на пример оправданного сопротивления. Но нет. Раввин стал частью эксперимента. Оставаясь в неведении о притеснениях, имевших место в эксперименте, он стал его соучастником и защитником.

К концу третьего дня я был в изнеможении. Я разрывался на части. Грань между ролевой игрой и управляемым поведением стала неразличимой. Многие ученики отнеслись к своему участию в *Третьей волне* с полной серьезностью. Они требовали от других учеников строгого соблюдения правил и запугивали тех, кто не принимал эксперимент всерьез. Другие просто с головой ушли в деятельность и сами назначали для себя роли.. Особенно хорошо я помню Роберта. Роберт был очень крупным для своего возраста и обладал весьма слабыми академическими способностями. О, я знаю, что он больше других старался добиться успеха. Каждую неделю он сдавал подробнейшие домашние задания, слово в слово списанные в библиотеке с рекомендованных мною книг. В школе много таких ребят, как Роберт, — они не блещут успехами и не доставляют неприятностей. Они не очень способные, не увлекаются спортом и не стремятся привлечь к себе внимание. Они как бы невидимы, затерялись среди других. Я вообще познакомился с Робертом по чистой случайности — как-то на перемене я обнаружил его в своем классе, где он ел свой ленч. Он всегда ел ленч один.

Так вот, *Третья волна* дала Роберту возможность найти свое место в школе. Он наконец-то стал равным всем остальным. Он мог что-то делать, принимать участие, быть значимым. Вот что сделал Роберт. В среду вечером я обнаружил, что Роберт ходит за мной следом, и спросил его, что он такое делает. Он улыбнулся (до этого я, кажется, не видел, чтобы он улыбался) и заявил: «Мистер Джонс, я ваш телохранитель. Я боюсь, как бы с вами чего-нибудь не случилось. Можно я буду телохранителем, мистер Джонс, пожалуйста?». Я не смог устоять перед такими заверениями в преданности и его улыбкой. Так у меня появился телохранитель. Целыми днями он открывал и закрывал для меня двери. Он всегда шел справа от меня и только улыбался и салютовал другим ученикам класса. Он следовал за мной повсюду. В комнате для преподавателей (куда ученики не допускаются) он стоял молчаливым стражем, пока я быстро пил кофе. Когда учитель английского языка обратился к нему, сказав, что ученикам не полагается заходить в «учительскую», он только улыбнулся и сообщил преподавателю, что он не ученик, а телохранитель.

СИЛА В ГОРДОСТИ

В четверг я начал готовиться к завершению эксперимента. Я был измучен и встревожен. Многие ученики перешли разумные границы. *Третья волна* стала центром их существования. Я и сам был в неважной форме. Теперь я инстинктивно действовал как диктатор. О, я имел самые добрые намерения. И я каждый день доказывал себе, какую пользу приносит такой обучающий опыт. Но к четвертому дню эксперимента я перестал верить собственным аргументам. Чем больше времени я проводил, играя свою роль, тем меньше времени оставалось на то, чтобы помнить о разумных обоснованиях и цели этой игры. Я ловил себя на том, что вхожу в роль даже тогда, когда в этом нет необходимости. Я задавал себе вопрос, не происходит ли то же самое со многими другими людьми. Мы получаем или берем на себя предписанную нам роль, а потом перекраиваем свою жизнь так, чтобы она соответствовала образу. Через некоторое время люди согласны принимать нас только в этом образе. Поэтому мы вживаемся в него. С той ситуацией и ролью, которые создал я, беда была в том, что у меня не было времени подумать, к чему все это приведет. Вокруг меня бушевали события. Я беспокоился, что ученики совершат поступки, о которых потом будут сожалеть. Я тревожился и за себя.

Снова и снова я ставил перед собой вопрос: закрыть эксперимент или позволить ему идти своим ходом. Оба варианта были неосуществимы. Если я прекращу эксперимент, множество учеников останутся как бы в «подвешенном» состоянии. Перед лицом своих товарищей они продемонстрировали приверженность радикальным взглядам. Они раскрылись эмоционально и психологически. Если я вдруг резко верну их в обычную учебную действительность, я до конца учебного года буду видеть

перед собой в основном сконфуженные лица. Для Роберта и других подобных ему учеников будет слишком болезненно и унизительно, если им укажут на их место и скажут, что это была всего лишь игра. Они станут посмешищем для более способных учеников, которые участвовали в этой игре более осмотрительно и осторожно. Я не мог допустить, чтобы «Роберты» опять проиграли.

Другой вариант, состоявший в том, чтобы позволить эксперименту идти своим чередом, также исключался. События уже начали выходить из-под контроля. В среду вечером кто-то ворвался в наш класс и перевернул все вверх дном. Потом я узнал, что это был отец одного из учеников. Он был отставным полковником авиации и отбыл срок в немецком лагере для военнопленных. Услышав о нашей деятельности, он просто потерял над собой контроль. Поздно вечером он вломился в класс и устроил там погром. В то утро он ждал меня, прислонившись к двери аудитории. Он рассказал мне о своих друзьях, убитых в Германии. Он хватался за меня, чтобы удержаться на ногах, и весь дрожал. С трудом выговаривая слова, он умолял, чтобы я понял его поступок и помог ему добраться до дома. Я позвонил его жене и с помощью соседа отвел его домой. Впоследствии мы несколько часов говорили с ним о его переживаниях и поступках, но с того момента в четверг утром я еще больше встревожился из-за того, что могло произойти в школе.

Я все больше беспокоился о том, как наша деятельность влияет на преподавателей и других учеников школы. *Третья волна* нарушала нормальный .учебный процесс. Ученики пропускали уроки, чтобы участвовать в движении, и воспитатели начинали расспрашивать всех учеников класса. В школе стало действовать настоящее гестапо. Видя, что эксперимент со скоростью взрыва разрастается во всех направлениях, я решил попробовать применить старый баскетбольный прием. Когда играешь без всяких шансов на успех, то лучшее, что можно предпринять,— это попробовать сделать что-то неожиданное. Так я и сделал.

К четвергу численность класса возросла до восьмидесяти человек. Они поместились в аудитории только потому, что были обязаны соблюдать правило сидеть «смирно» и молча. Когда масса людей, до отказа

заполнивших комнату, сидит, тихо наблюдая за происходящим и предвкушая будущие события, то возникает странное состояние спокойствия. Оно помогло мне хорошо обдумать свои слова. Я стал говорить о гордости. «Гордость — это нечто большее, чем знамена и салюты. Гордость — это то, чего у вас никто не может отнять. Быть гордым — значит знать, что ты лучший... Это чувство нельзя уничтожить...»

Я говорил все громче и громче, а потом вдруг резко понизил голос и раскрыл настоящую причину появления *Третьей волны.* Спокойным, размеренным тоном я объяснил, что стояло за *Третьей волной. «Третья волна* — это не просто эксперимент или практическое занятие. Ее значение гораздо больше. *Третья волна* — это общенациональная программа, цель которой — найти учеников, желающих бороться за политические изменения в.нашей стране. Это правда. Все, что мы до сих пор делали, было подготовкой к настоящему делу. По всей стране преподаватели вроде меня набирают и тренируют молодежные отряды, которые с помощью дисциплины, общности, гордости и действий могли бы показать нации, что общество может стать лучше. Если мы сможем изменить порядки в этой школе, то мы сможем изменить порядки на фабриках, в магазинах, в университетах и во всех других организациях. Вы — избранная группа молодых людей, которые помогут этому делу. Если вы выступите вперед и покажете, чему вы научились за последние четыре дня... мы сможем изменить судьбу нашего народа. Мы сможем дать ему новое чувство порядка, общности, гордости и готовности к действию, чувство новой цели. Все зависит от вас и вашего желания занять твердые позиции».

Чтобы доказать серьезность своих слов, я обратился к трем ученицам, которые, как мне было известно, сомневались в *Третьей волне.* Я потребовал, чтобы они вышли из комнаты. Я объяснил, почему я так поступил, и назначил четырех конвоиров, которые должны были отвести девушек в библиотеку и не пускать их в класс в пятницу. Затем я театральным тоном сообщил классу, что в пятницу в полдень состоится экстренный сбор. Это будет сбор только для участников *Третьей волны.*

Это была нелепая игра. Я все продолжал говорить, боясь, что если я остановлюсь; то кто-нибудь засмеется или задаст вопрос, и весь великий план рухнет. Я объяснил, что в пятницу в полдень кандидат на пост президента страны объявит о формировании молодежного движения *Третьей волны.* Одновременно с этим заявлением более тысячи молодежных групп из всех частей страны выступят с выражением поддержки этого движения. Я признался, что мои студенты были выбраны представителями своего региона. Я также спросил, смогут ли они хорошо выступить, потому что приглашены представители прессы. Никто не засмеялся. Не было даже намека на сопротивление. Совсем наоборот. В комнате нарастало лихорадочное возбуждение. «Мы можем это!» «Надо ли надевать белые

рубашки?» «Можно привести с собой друзей?» «М-р Джонс, вы видели это объявление в журнале "Тайм"?»

Решающий довод появился совершенно случайно. Это была цветная реклама каких-то бесполезных товаров, занимавшая целую страницу в свежем номере «Тайм». Рекламодатель назвал свой товар «Третьей волной». Рекламное объявление, написанное большими красными, белыми и синими буквами, гласило: «Идет Третья Волна». «Это что, часть кампании, м-р Джонс?» «Это что-то вроде шифровки?»

«Да. Теперь слушайте внимательно. Все назначено на завтра. Приходите в малую аудиторию без десяти двенадцать. Садитесь на свои места. Будьте готовы продемонстрировать дисциплину, общность и гордость, которым вы научились. Никому об этом не говорите. Этот сбор только для участников движения».

СИЛА В ПОНИМАНИИ

В пятницу, в последний день эксперимента, я провел утро за подготовкой аудитории к сбору. В одиннадцать тридцать ученики начали подтягиваться к аудитории; сначала несколько человек разведали путь, а за ними появились остальные. Постепенно заполнялся ряд за рядом. В комнате царило напряженное молчание. Знамена *Третьей волны* нависали над сборищем, как тучи. Ровно в двенадцать часов я закрыл двери и выставил у каждой по часовому. Несколько моих друзей, изображавшие репортеров и фотографов, начали общаться с толпой, делая снимки и торопливо записывая что-то в блокноты. Была сделана групповая фотография. В аудиторию втиснулось более двухсот учеников. Не было ни одного свободного места. Казалось, что присутствуют ученики всех мастей. Здесь были спортсмены, популярные личности, лидеры, одиночки, группа ребят, которые всегда рано уходили из школы, байкеры, псевдохиппи, несколько представителей группировки дадаистов и некоторые ученики из компании, которая «тусовалась» в прачечной. Однако все собрание выглядело как единое целое, потому что они сидели абсолютно смирно. Все смотрели на экран телевизора, который я поставил в передней части аудитории. Никто не двигался. В комнате не было слышно ни звука. Было похоже, будто мы присутствуем при рождении чего-то. Напряженность ожидания достигла невероятной степени.

«Перед тем, как включить национальную пресс-конференцию, которая начнется через пять минут, я хочу продемонстрировать прессе, как мы подготовлены». С этими словами я отдал салют. В ответ сразу же автоматически взметнулось двести рук. Тогда я произнес девиз «Сила в дисциплине». Его повторил многоголосый хор. Мы произносили его снова и снова. С каждым разом отклик толпы становился все громче. Фотографы кружили по аудитории, снимая ритуал, но теперь на них никто не обращал внимания. Я снова подчеркнул важность происходящего события и еще раз попросил продемонстрировать преданность. Это был последний раз, когда я просил кого-либо декламировать. Стены помещения задрожали от оглушительных выкриков: «Сила в дисциплине».

Было пять минут первого. Я выключил свет и быстро подошел к телевизору. Казалось, что в комнате не хватает воздуха. Было тяжело дышать и еще тяжелее — говорить, как будто в момент кульминации кричащие души вытеснили из комнаты весь воздух. Я включил телевизор. В этот момент я стоял рядом с телевизором, прямо напротив людей, заполнявших помещение. Экран ожил, засветившись фосфорическим светом. Роберт стоял рядом со мной. Я шепнул ему, чтобы он внимательно наблюдал и был бдителен в ближайшие несколько минут. Единственным источником света в комнате был экран телевизора, и его отсветы играли на лицах людей. Все глаза были напряжены и все взгляды устремлены к экрану, но картинка на нем не менялась. В аудитории воцарилась мертвая тишина ожидания. Между людьми и телевизором происходила немая схватка. Победил телевизор. Белое свечение проверочной таблицы не превратилось в изображение политического кандидата. Телевизор просто продолжал пищать. Зрители все еще упорствовали. Должна же быть программа. Она должна начаться. Где же она? Казалось, что телевизор гипнотизирует аудиторию уже несколько часов, но было всего семь минут первого. Ничего. Пустой белый экран. Ничего не произойдет. Ожидание перешло в беспокойство, затем наступило разочарование. Кто-то встал и выкрикнул вопрос.

«Так что же, нет никакого вождя?» Все ошеломленно повернулись, сначала к потерявшему надежду ученику, а потом обратно к экрану. На всех лицах было выражение недоверия.

В момент общего замешательства я медленно подошел к телевизору и выключил его. Я почувствовал, как воздух устремился обратно в комнату. В ней стояла прежняя тишина, но я впервые смог ощутить, что люди дышат. Ученики вынимали руки из-за своих спин. Я ожидал лавины вопросов, но царило напряженное молчание. Я начал говорить. Казалось, что каждое мое слово понимают и ловят на лету.

«Слушайте внимательно. Я должен сказать вам нечто важное. Сядьте. Нет никакого вождя! Не существует никакого общенационального молодежного движения под названием *Третья волна.* Вас использовали, вами манипулировали, вас подталкивали ваши собственные амбиции, и вы оказались в

том положении, в каком находитесь сейчас. Вы ничем не лучше и не хуже немецких фашистов, которых мы изучали».
«Вы думали, что вы — избранные, что вы лучше тех, кого нет в этой комнате. Вы продали свою свободу за удобства, которые дают дисциплина и превосходство. Вы решили отказаться от своих собственных убеждений и принять волю группы и большую ложь. О, вы, конечно, думаете про себя, что вы просто хотели поразвлечься, что вы могли в любой момент выйти из игры. Но к чему вы шли? Как далеко вы могли бы зайти? Давайте я покажу вам ваше будущее».
С этими словами я включил кинопроектор. Белый квадрат экрана, висевшего за телевизором, внезапно засветился. По нему обратным счетом побежали черные цифры. Казалось, что в помещение ворвался рев собравшейся в Нюрнберге толпы, хотя фильм был немым. Мое сердце заколотилось. Перед нами был парад призраков из истории Третьего рейха: дисциплина; марш представителей высшей расы; большая ложь; высокомерие, насилие, ужас; людей заталкивают в фургоны; смрадный дым лагерей смерти; лица без глаз; судебные процессы; ссылки на неведение. «Я только делал свое дело, только и всего». Так же внезапно, как фильм начался, кадр замер и на экране застыла рамка с надписью: «Каждый должен принять на себя вину. Никто не может заявить, что он никак в этом не участвовал».
Фильм кончился, и последний кусок кинопленки захлопал по проектору, но в комнате было по-прежнему темно. У меня сосало под ложечкой. В комнате пахло потом, как в раздевалке. Никто не пошевельнулся. Казалось, что каждому хочется проанализировать этот момент, разобраться в том, что случилось. Как будто пробуждаясь от глубокого сна со сновидениями, все люди, заполнявшие комнату, последний раз оглядывались назад, пытаясь понять свои сны. Я подождал несколько минут, чтобы все успели прийти в себя. Наконец стали появляться вопросы. Все они касались воображаемых ситуаций и были заданы, чтобы понять смысл случившегося.
Во все еще затемненной комнате я начал свои объяснения. Я признался, что испытываю боль и раскаяние. Я сказал собравшимся, что для полного объяснения потребуется довольно много времени. Но важно было начать. Я ощутил, что перестаю быть склонным к интроспекции участником событий и начинаю играть роль учителя. Быть учителем проще. Я начал описывать происшедшие события, стараясь быть объективным.
«На опыте прошедшей недели мы все попробовали, каково было жить и совершать поступки в нацистской Германии. Мы узнали, что значит создать дисциплинированную социальную среду, построить особое общество, поклясться в верности этому обществу, заменить разум правилами. Да, из нас всех получились бы хорошие немцы. Мы бы надели форму, отворачивались бы, когда наших друзей и соседей предавали анафеме, а потом преследовали, держали бы двери на запоре, работали бы на "оборонных" заводах, сжигали бы идеи. Да, мы узнали, хотя и не такой дорогой ценой, что значит найти героя, принимать поспешные решения, чувствовать себя всесильными хозяевами судьбы. Мы знаем, как страшно быть отвергнутым и как приятно делать что-нибудь правильно и получать за это награды, быть главным, быть правым. Мы видели и, наверное, почувствовали, к чему все это приведет, если дойти до крайности. Каждый из нас за последнюю неделю стал свидетелем некоторых событий. Мы видели, что фашизм — это не то, что делают какие-то другие люди. Нет, он здесь, в этой комнате, в наших собственных привычках и образе жизни. Стоит только чуть-чуть копнуть, и он появится на поверхности. Это что-то, сидящее внутри у каждого из нас. Мы носим его в себе, как заразную болезнь. Фашизм — это вера в то, что люди по своей природе порочны и поэтому не могут вести себя хорошо по отношению друг к другу. Отсюда следует, что для сохранения социального порядка необходимы сильный вождь и дисциплина. Есть и еще одна вещь — самооправдание».
«Это последний урок, который нам надо усвоить. По-видимому, он имеет самое большое значение. Этот урок связан с вопросом, с которого началось наше рискованное исследование жизни нацистов. Вы помните этот вопрос? В нем выражалось недоумение по поводу того, как могло население Германии притворяться, что ничего не знает и не участвует в нацистском движении. Если память мне не изменяет, то вопрос звучал примерно так: "Как могли немецкие солдаты, учителя, железнодорожные кондукторы, медицинские сестры, налоговые инспекторы, средние граждане заявлять после краха Третьего рейха, что они ничего не знали о том, что происходило? Как может народ быть частью какого-то процесса, а потом после смены власти притворяться, что никто ни в чем на самом деле не участвовал? Что заставляет людей вычеркивать из памяти собственную историю?" В течение следующих нескольких минут, а может быть и лет, у вас будет возможность ответить на этот вопрос».
«Если нам удалось полностью воспроизвести немецкий менталитет, то ни один из вас никогда не признается, что был на последнем сборе *Третьей волны.* Так же как немцам, вам будет трудно признаться самим себе, что вы зашли настолько далеко. Вы не допустите, чтобы ваши друзья и родители узнали, что вы хотели отказаться от личной свободы и воли ради диктата порядка и

невидимых вождей. Вы не можете признать, что вами манипулировали, что вы следовали за кем-то, что вы приняли *Третью волну* как образ жизни. Вы не признаетесь, что участвовали в этом безумии. Вы будете хранить этот день и этот сбор в тайне. Это будет и моя тайна — наша общая с вами тайна».

Я взял фотоаппараты у трех фотографов и вытащил на свет целлулоидные рулоны, засвечивая пленку. Дело было кончено. Суд завершен. *Третья волна* перестала существовать.

Я оглянулся через плечо. Роберт плакал. Ученики медленно вставали со своих мест и молчаливой шеренгой тянулись к выходу, откуда в комнату проникал свет. Я подошел к Роберту и обнял его. Роберт всхлипывал, судорожно хватая ртом воздух. «Все кончилось». «Все в порядке». Утешая друг друга, мы стали помехой на пути потока уходящих учеников. В потоке образовался водоворот, потому что некоторые из них стали возвращаться, чтобы быстро обнять нас с Робертом: Другие открыто плакали, а потом смахивали слезы. Люди сбивались в тесный круг и обнимали друг Друга, двигаясь к двери и миру, который лежал за ней.

В течение недели в середине учебного года мы жили общей жизнью. И как и было предсказано мною, у нас появилась глубокая общая тайна. В течение четырех лет я преподавал в средней школе Кабберли, и никто никогда не признался в том, что был на сборе *Третьей волны*. Да, мы разговаривали о *Третьей волне* и тщательно анализировали наши действия. Но только не сам сбор. Нет. Это было нечто, что мы все хотели забыть.

***

Задание 7.1

ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ

Цель этого задания заключается в том, чтобы сравнить способы, которые используются при индивидуальном и групповом принятии решений. Вы будете принимать индивидуальные решения; вы будете также членом группы, в которую войдут несколько человек. Преподаватель разделит студентов на небольшие группы.

Решения касаются трех разных личных проблем, которые описаны на следующих страницах. Главный персонаж в каждой ситуации стоит перед выбором одного из двух возможных способов действия. Один из вариантов предпочтительнее, но он всегда связан с большим риском.

1. Прочитайте описание каждой ситуации и определите *минимальную* вероятность успеха, которую вы считаете приемлемой для того, чтобы главный персонаж воспользовался более желательным вариантом. Например, если вы считаете, что вариант следует использовать только в том случае, когда он совершенно точно приведет к успеху, то выберите ответ «10 шансов из 10, что этот вариант приведет к успеху». А если вы считаете, что вариант следует попробовать при равных шансах, то выберите ответ «5 шансов из 10». Прочитайте описание каждой ситуации и примите решение.

СИТУАЦИЯ 1

Опытный шахматист С. участвует в национальном шахматном турнире. В одной из первых партий его соперником оказывается фаворит турнира. С. получил довольно низкий рейтинг по результатам своих выступлений в предыдущих турнирах. Во время игры с фаворитом С. замечает, что можно провести рискованную обманную комбинацию, которая может принести ему быструю победу. В то же время, если эта комбинация не удастся, С. останется в незащищенной позиции, за которой почти неминуемо последует поражение.

Представьте себе, что вы даете советы С. Ниже приводятся вероятности или шансы в пользу того, что обманный маневр С. завершится успешно. *Отметьте, пожалуйста, минимальную вероятность успеха, которую вы считаете приемлемой для того, чтобы попытаться провести указанную рискованную комбинацию.*

0 шансов из 10, что игра будет успешной (то есть С Обязательно проиграет).
-1 шанс из 10.
-2 шанса из 10.
-3 шанса из 10.
-4 шанса из 10.
-5 шансов из 10.
-6 шансов из 10.
-7 шансов из 10.
-8 шансов из 10.
-9 шансов из 10.
-10 шансов из 10, что игра будет успешной (то есть С Обязательно выиграет).

СИТУАЦИЯ 2

Г. сейчас заканчивает колледж и очень хочет заниматься химией в аспирантуре, чтобы получить степень доктора философии. Она принята в аспирантуру университетом *X* и университетом *V*. Университет *X* имеет во всем мире отличную репутацию в области химии. В то время как степень, полученная в университете *X,*

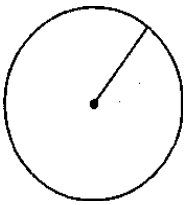
означала бы прекрасную подготовку в этой области, требования в этом университете столь высоки, что только часть претендентов на степень получает ее на самом деле. С другой стороны, престиж университета *У* в области химии значительно ниже, но почти все .поступившие в аспирантуру получают степень доктора философии, поэтому эта степень ценится гораздо ниже, чем такая же степень, полученная в университете *X.*
Представьте себе, что вам надо дать совет Г. Ниже приводятся веро-ятно'сти или шансы в пользу того, что Г. будет удостоена более престижной степени доктора в университете *X. Отметьте, пожалуйста, минимальную вероятность, которую вы считаете приемлемой для того, чтобы Г. стоило поступить в аспирантуру университета X, а не университета У.*
-0 шансов из 10, что Г. получит степень в университете *X.*
-1 шанс из 10.
-2 шанса из 10.
-3 шанса из 10.
-4 шанса из 10.
-5 шансов из 10.
-6 шансов из 10.
-7 шансов из 10.
-8 шансов из 10.
-9 шансов из 10.
-10 шансов из 10.
СИТУАЦИЯ 3
И. — капитан футбольной команды колледжа *X.* Колледж *X* играет против своего традиционного соперника, колледжа *У,* в последней игре сезона. Идут последние секунды игры, и команда И., то есть колледж *X,* отстает на три очка. У команды колледжа достается время, чтобы разыграть
только одну комбинацию. Капитан И. должен решить, что лучше — свести игру к ничьей, разыграв почти абсолютно надежную комбинацию, или попробовать более сложную и рискованную комбинацию, которая принесет победу в случае успеха, но в случае неудачи закончится поражением.
Представьте себе, что вы должны дать совет И. Ниже приводятся вероятности или шансы в пользу того, что рискованная комбинация будет успешной. *Отметьте, пожалуйста, минимальную вероятность, которую вы считаете приемлемой для того, чтобы использовать эту комбинацию.*
-0 шансов из 10, что рискованная комбинация будет успешной.
-1 шанс из 10.
-2 шанса из 10.
-3 шанса из 10.
-4 шанса из 10.
-5 шансов из 10.
-6 шансов из 10.
-7 шансов из 10.
-8 шансов из 10.
-9 шансов из 10.
-10 шансов из 10.
2. После коллективного обсуждения проблем и принятия групповых решений внесите эти решения в таблицу по образцу табл. 7.1. Затем внесите в нее свои индивидуальные решения.
Таблица *7.1*

Ситуация	Групповое решение	Индивидуальное решение	Наиболее рискованное решение
1			
2			
3			

3. В третьем столбце таблицы для каждой из ситуаций укажите, чье решение было более рискованным (то есть имело более низкую вероятность успешного исхода): групповое, индивидуальное или они не отличались друг от друга. Есть ли в этих результатах какая-нибудь закономерность? Например, есть ли в таблице строка или столбец решений, которые более рискованны по сравнению с другими? Сравните свои результаты с результатами других студентов группы. Можно ли на основе общих результатов сделать вывод о наличии различий в рискованности индивидуальных и групповых решений? 4. Если между групповыми и индивидуальными решениями существуют очевидные различия, как вы можете их объяснить? Что произошло во время группового обсуждения, что могло заставить вас поддержать решение, отличавшееся от вашего самостоятельного решения?

Задание 7.2 ГРУППОВОЙ ПИРОГ

Целью этого упражнения является анализ структуры вашей группы.
Представьте себе, что нарисованный ниже круг — это круговая диаграмма, представляющая членов вашей учебной или дискуссионной группы, и разделите ее, как пирог, на куски (по одному на человека). Размер каждого куска должен отражать размер вклада каждого человека в деятельность группы. Обязательно отрежьте кусок и для себя и для вашего преподавателя и обозначьте на каждом куске фамилию и инициалы того, для кого он предназначен.



1. Какими критериями вы пользовались для определения размера вклада каждого человека в деятельность группы (например, сколько он говорит, качество его высказываний, количество интересных вопросов, влияние на других)?
2. Расскажите, каким образом вы делили пирог. Дали ли вы всем одинаковые куски, или вы дали некоторым людям куски значительно большего размера, чем другим?
3. Назовите трех человек, которые получили самые большие куски. Действовали ли они как лидеры группы? Если да, то опишите те аспекты их лидерского поведения, которые не указаны в пункте 1.
4. Как вы оценили себя по сравнению с другими членами группы? Какую роль вы играли в группе? Как вы вели себя во время групповых дискуссий?

Задание 7.3 ПОВЕДЕНИЕ ТОЛПЫ

Цель задания заключается в наблюдении и сравнении поведения толпы различных типов. Выберите две ситуации, когда собирается толпа с одной и той же целью — в данном случае, послушать музыку. Например, вы можете выбрать рок-концерт и концерт классической музыки. Во время концертов понаблюдайте за аудиторией и оцените ее поведение по нескольким общим показателям с помощью 5-балльной шкалы. Поскольку невозможно одновременно наблюдать за каждым человеком, то вы будете наблюдать за всей аудиторией сразу и выставлять ей общую оценку. Выберите три момента времени в течение концерта (одни и те же моменты в ходе каждого концерта — например, конец музыкального отрывка, пауза между номерами и так далее) и оцените поведение аудитории. Занесите результаты своих наблюдений в таблицу по образцу табл. 7.2.
Ключ: 1 = мало или нет 3 = умеренная степень 5 = очень много

Таблица 7.2

№ концерта	Момент 1	Момент 2	Момент 3
Количество разговоров			
Количество криков			
Количество физических движений			
Количество физических контактов и прикосновений			
Степень активности аудитории (пение, подпевание, танцы, махание руками в такт музыке и т. п.)	-		
Прочее			

1. Какие модели поведения наиболее характерны для аудитории на каждом из концертов?
2. Каковы, по вашему мнению, причины различий в поведении аудитории?
3. Как бы вы охарактеризовали настроение или «групповое чувство» каждой из этих аудиторий? Как эти настроения связаны с поведением аудитории?
4. Как можно применить результаты вашего анализа к другим ситуациям с участием толпы?

СОЦИАЛЬНАЯ СРЕДА

Люди уже давно поняли, что окружающая среда оказывает влияние на их чувства и поведение. Например, принято считать, что на настроение человека может влиять погода. Всем нам приходилось слышать или самим высказывать замечания вроде «В дождливые дни у меня плохое настроение» или «Мне радостно, когда светит солнце». Как только после холодной и мрачной зимы наступают первые теплые дни, в колледжах и во многих других местах часто начинают свирепствовать «весенняя лихорадка» [2]и весеннее безрассудство. Считается, что сильная жара усиливает межличностную агрессию, а лунный свет часто связывают с психическими расстройствами. Рабочую, домашнюю и игровую обстановку часто рассматривают как фактор, от которого зависит психологическое благополучие человека. Сколько раз вы слышали, как кто-нибудь говорит: «Терпеть не могу работать во внутреннем офисе, где нет окон», или «Меня подавляют эти бесконечные стены казенного зеленого цвета», или «Мне всегда весело, если в комнате много цветов»?

Хотя физическая среда имеет определенное значение, люди являются общественными существами и поэтому находятся под гораздо более сильным влиянием *социальной* среды. Если рядом с вами любимый человек и вы ведете с ним приятный разговор, то вряд ли вы заметите, что день дождливый. • И наоборот, даже если светит солнце, но у вас только что произошла неприятная ссора с дорогим другом, вряд ли вам будет радостно. В комнате без окон и цветов вам все равно будет весело, если вы работаете в группе динамичных, увлеченных и дружелюбных людей. Статьи этой главы показывают, сколь огромным может быть влияние каждого из социальных элементов, сочетание которых определяет общую окружающую обстановку.

ОПЫТ ГОРОДСКОЙ ЖИЗНИ: ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

Стэнли Милграм

Stanly Milgram. The Experience of Living in Cities: A Psychological Analysis. — Science, Vol. 167, March 13, 1970, P. 1461-1468.

Примечание редактора. Состояние американских городов в настоящее время вызывает серьезную озабоченность. Повышение цен на коммунальные услуги, возросший уровень преступности, ухудшение качества народного образования, проблемы перенаселенности и загрязнения окружающей среды — это только часть тех трудностей, с которыми приходится сталкиваться. Городская жизнь имеет много преимуществ, таких как большая доступность искусства, образования и развлечений. Но для многих городских жителей серьезные проблемы, которые также являются частью городской жизни, перевешивают эти преимущества, и все больше и больше людей в поисках лучшей жизни переезжают в пригороды и сельскую местность.

Но что такое «лучшая жизнь»? Это выражение большей частью используется в психологическом смысле для обозначения стиля жизни, который позволяет людям чувствовать себя защищенными, счастливыми, спокойными и быть хозяевами своей судьбы. Постольку поскольку городская жизнь подавляет эти чувства, ее рассматривают как нечто, чего следует избегать. В статье «Опыт городской жизни» Милграм анализирует городскую жизнь с точки зрения социальной психологии, исследуя различные факторы, которые отличают жизнь в городе от сельской жизни, и различные виды поведения жителей больших городов и обитателей населенных пунктов меньшего размера. Не соглашаясь с избитой фразой о том, что «городские пройдохи» — это особая человеческая порода, Милграм предполагает, что поведение жителей больших городов отражает разнообразные процессы адаптации к «перегрузкам», столкновениям и другим стимулам, которые являются частью повседневной жизни в большом городе.

Когда я впервые приехал в Нью-Йорк, он показался мне кошмарным сном. Как только я сошел с поезда на Центральном вокзале, меня сразу подхватила и сдавила толкающаяся толпа на 42-й улице. Иногда люди налетали на меня и не извинялись, а когда я увидел, как два человека буквально подрались из-за такси,, я действительно испугался. Почему они так спешили? Даже лежавших на тротуаре пьяных обходили, не удостоив их взглядом. Казалось, что людям совершенно нет дела друг до друга.

Это высказывание представляет собой обычную реакцию приезжего на большой город, но здесь сказано далеко не все. Очевидно, что города обладают большой притягательной силой из-за их разнообразия, богатства событиями, наличия возможности выбора и стимулирующего влияния их напряженной атмосферы, что для многих людей является желательным жизненным фоном. Если необходимы контакты лицом к лицу, то возможности города не имеют себе равных. Региональная ассоциация планирования (Regional Plan Association, 1969) подсчитала, что в округе Наccay, являющемся пригородом Нью-Йорка, чиновник может встретить 11 000 других людей, с которыми он мог бы заниматься делами, в радиусе 10 минут ходьбы или езды на машине от своего офиса. В Ньюарке, городе среднего размера, он может увидеть более 20000 человек. Но в центре Манхэттена служащий может встретить 220000 человек в радиусе 10 минут от своего рабочего места. Большой

[2] То же самое, что сенная лихорадка, то есть аллергия. *(Примеч. перед.)*

город предоставляет на порядок больше возможностей для коммуникации. В этом заключается одна из причин его привлекательности и, фактически, его функциональной необходимости. Большой город дает возможность выбора, которого не может предложить ни одна другая социальная структура. Но как мы увидим, у него существуют и отрицательные стороны.

Не сомневаясь в том, что в сложном обществе невозможно обойтись без городов, мы можем все же спросить, какой вклад может внести психология в понимание опыта жизни в них. Какие теории имеют отношение к этой теме? Как мы можем расширить наши знания о психологических аспектах жизни в городах с помощью эмпирического исследования? Если можно провести такое эмпирическое исследование, то каковы должны быть его основные направления? Короче говоря, с чего начать построение теории большого города и планирование исследований?

Незаменимой отправной точкой является наблюдение. Любой наблюдатель в центре Манхэттена увидит на улицах следующее: а) большое число людей; б) высокую плотность; в) неоднородность населения. Эти три фактора должны лежать в основе любой социопсихологической теории городской жизни, потому что они обусловливают все аспекты нашего опыта жизни в крупном городе. Хотя Уирт (Wirth, 1938) и не был первым социологом, указавшим на эти факторы, но тем не менее его исследование большого города опирается в основном на них. Однако использованные в теории Уирта переменные не могут полностью удовлетворить психолога. *Большая численность, плотность* и *неоднородность* — это демографические данные, которые еще не являются

психологическими данными. По отношению к индивиду это внешняя информация. С точки зрения психологии, необходима идея, которая связывала бы индивидуальный *опыт с* демографическими обстоятельствами городской жизни.

Один из способов такой связи дает понятие *перегрузки.*. Этот термин, заимствованный из системного анализа, обозначает неспособность системы обрабатывать данные, поступающие из внешней среды, потому что этих данных так много, что система не справляется с ними, или потому что последовательно поступающие данные появляются так быстро, что система не успевает обработать сигнал *А к* моменту поступления сигнала *В.* При наличии перегрузки начинают действовать процессы адаптации. Система должна установить приоритеты и постоянно делать выбор. Можно сначала обрабатывать сигнал А, в то время как сигнал *В* будет ожидать своей очереди, или можно вообще пожертвовать одним из сигналов. В городской жизни мы непрерывно сталкиваемся с процессами адаптации к перегрузкам. Перегрузки обычно деформируют повседневную жизнь на нескольких уровнях, затрагивая *исполнение ролей,* эволюцию *социальных норм, когнитивное функционирование* и *использование технических средств.*

Концепция перегрузки в неявной форме присутствовала в нескольких теориях городской жизни. Зиммель (Simmel, 1950) указывал, что поскольку горожане каждый день вступают в контакты с большим количеством людей, то они экономят психическую энергию, знакомясь со значительно меньшей частью этих людей по сравнению с сельскими жителями и поддерживая более поверхностные отношения даже с этими знакомыми. Уирт (Wirth, 1938) специально указывает на «поверхностность, анонимность и временный характер городских социальных отношений» и на потерю общности, которая приводит к «состоянию аномии или социальному вакууму». Зиммель также отмечает, что высокая плотность населения городов приводит к тому, что их жители выдерживают дистанцию при социальных контактах, чтобы противодействовать огромному давлению тесных физических контактов. Чем больше количество и частота человеческих контактов, тем меньше времени, внимания и эмоций человек может уделить каждому из них — отсюда пресыщение контактами и равнодушное отношение городских жителей друг к другу.

Поэтому одной из адаптивных реакций на перегрузку является то, что *каждой единице входящей информации уделяется меньше времени.* Второй адаптационный механизм позволяет *пренебрегать информацией, которая не является первоочередной.* Виды входящей информации, на которую стоит затратить время и энергию, строго определены принципами избирательности (например, житель большого города, целенаправленно лавируя в толпе, не обратит внимания на пьяного, которому стало плохо на улице). В-третьих, *при определенных социальных операциях производится перераспределение обязанностей таким образом, чтобы перегруженная система могла переложить часть нагрузки на второго участника взаимодействия.* Измученные водители нью-йоркских автобусов когда-то давали пассажирам сдачу, но теперь эта обязанность переложена на пассажира, который должен иметь точную сумму платы за проезд. В-четвертых, *система отказывает в приеме информации еще до ее поступления.* Городские жители все чаще пользуются номерами телефонов, не внесенными в телефонную книгу, чтобы другие люди не могли им позвонить, и небольшое, но все возрастающее количество горожан изымают свои телефоны из справочника с целью предотвращения входящих

звонков. Некоторые используют более тонкие способы блокирования входной информации, принимая недружелюбный вид, что отбивает у окружающих желание вступать с ними в контакт. Кроме того, *между индивидом и поступающей из внешней среды информацией ставятся социальные средства защиты и отбора* (в городе с населением 5000 человек любой может запросто зайти и побеседовать с мэром, но в большом городе с помощью организационных средств защиты и отбора посетителей направляют в другие инстанции). В-пятых, *интенсивность входной информации снижается с помощью фильтрующих устройств,* так что допускаются лишь слабые и относительно поверхностные формы участия во взаимодействиях с другими людьми. В-шестых, *создаются специальные организации для приема входящей информации, которая иначе захлестнула бы индивида* (например, отделы социального обеспечения занимаются финансовыми нуждами миллиона жителей Нью-Йорка, которые иначе создали бы армию нищих, непрерывно докучающих пешеходам). Посредничество организаций между индивидом и социальным миром, которое характерно для всего современного общества и особенно ярко выражено в больших городах, имеет и свою отрицательную сторону. Оно лишает индивида ощущения непосредственного контакта и спонтанной интеграции с окружающей его жизнью. Оно одновременно защищает и отчуждает индивида от его социальной среды...

В итоге можно сказать, что наблюдаемое поведение горожанина в широком диапазоне ситуаций во многом определяется процессами адаптации к перегрузкам. Далее мы рассмотрим некоторые специфические последствия реакций на перегрузки, в результате которых атмосфера больших городов отличается от атмосферы малых городов.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

С точки зрения социальной психологии большого города, принципиальный интерес вызывает вопрос о том, что моральная и социальная вовлеченность индивидов в его жизнь неизбежно ограниченна. Это является прямым и неизбежным результатом того, что объем поступающей информации превышает возможности ее обработки. Ограничение такой вовлеченности принимает самые разнообразные формы, от отказа проявить участие к нуждам другого индивида, даже если этому человеку остро необходима помощь (как в случае Китти Дженовезе), до нежелания оказать услугу или отказа от проявлений простой вежливости (нежелание уступить место женщине или отсутствие извинений при столкновении прохожих). По мере того как увеличивается общее число единиц информации, подлежащей обработке и возникает угроза инструменту ее обработки, имеющему ограниченные возможности, приходится исключать из рассмотрения все больше и больше деталей любого взаимодействия...

Предельным случаем адаптации к перегруженной социальной среде является полное пренебрежение к нуждам, интересам и требованиям тех людей, которых человек не считает непосредственно связанными с удовлетворением его личных потребностей, и формирование оптимально эффективных критериев для определения категории, в которую попадет данный человек — друг или незнакомец. Различие между отношением к друзьям и незнакомцам в больших городах должно быть сильнее, чем в маленьких; готовность человека вступить во взаимодействие и уделить время тем, кто не может претендовать на это, пользуясь личными связями, в больших городах меньше, чем в маленьких.

Вмешательство свидетелей в критические ситуации

Дефицит социальной ответственности в условиях большого города наиболее сильно проявляется в критических ситуациях, таких как убийство Дженовезе в Куинсе. Как известно, в апреле 1964 года на Кэтрин Дженовезе, возвращавшуюся рано утром с ночной работы, было совершено нападение. На протяжении относительно длительного промежутка времени ей нанесли несколько ударов ножом. Тридцать восемь жителей этого респектабельного района Нью-Йорка признались, что видели хотя бы отдельные эпизоды этого преступления, но ни один из них не пришел ей на помощь и не позвонил в полицию до того, как она умерла.

Анализируя это происшествие, Милграм и Холландер (Milgram, Hollander, 1964) делают следующие выводы:

В большом городе близость в пространстве не является главной основой дружбы или связи между людьми. Человек, у которого много близких друзей в различных частях города, может не быть знакомым с обитателями соседней квартиры. Это не означает, что у горожанина меньше друзей, чем у деревенского жителя, или к нему на помощь в случае необходимости придут меньше его знакомых; тем не менее это означает, что его друзья не находятся постоянно рядом с ним. Мисс Дженовезе была необходима немедленная помощь тех людей, которые физически присутствовали рядом. Нет фактов, которые свидетельствовали бы о том, что у мисс Дженовезе не было человеческих отношений ни с кем в городе, но друзья, которые могли бы броситься ей на помощь, находились за много миль от места трагедии.

Кроме того, известно, что ее крики о помощи не были адресованы конкретному человеку; они были обращены ко всем. Но действовать могут только конкретные люди. А поскольку крики не имели определенного адресата, ни один конкретный человек не ощущал своей особой ответственности. Это преступление и отсутствие реакции на

него жителей квартала кажутся нам абсурдными. В ту ночь, когда убили мисс Дженовезе, жителям Кью Гарденз[3] могло показаться столь же абсурдным, что ни один из соседей не вызвал полицию. Возможно, что коллективное бездействие было вызвано тем, что каждый из свидетелей считал, что кто-то другой наверняка уже сделал этот очевидный шаг (p. 602).

...Но свидетели не вмешиваются в конфликты между людьми не просто из-за своей бессердечности. Уважение к праву других людей на эмоциональное и социальное уединение является законом городской жизни — возможно, из-за того, что физического уединения добиться очень трудно. А в ситуациях, для которых правила допускают неоднозначное толкование, гораздо сложнее понять, будет ли активное участие непрошеным вмешательством или правильной реакцией на критическую ситуацию. Если муж и жена публично ссорятся, то в какой момент случайный свидетель должен вмешаться? С одной стороны, разнородность населения города порождает значительно большую терпимость к поведению, одежде и этическим принципам по сравнению с маленьким городом, но эта разнородность также способствует тому, что люди воздерживаются от оказания помощи, боясь восстановить против себя участников событий или перейти трудноопределимые границы дозволенного.

Более того, в городе потребность в оказании помощи возникает так часто, что неучастие становится нормой. В большом городе порывы добрых самаритян ограничены практическими соображениями... Если бы горожанин проявлял участие ко всякому нуждающемуся человеку, если бы он остро реагировал на каждый свой альтруистический импульс и действовал в соответствии с ним, то он вряд ли мог бы содержать в порядке свои собственные дела...

Оказание услуг на основе доверия

Теперь мы можем перейти от критических ситуаций к примерам ситуаций, в которых менее остро требуется социальная ответственность; ведь считается, что не только в ситуациях острой необходимости, но и в обычной повседневной жизни по своей готовности протянуть руку помощи жители больших городов отстают от своих собратьев из небольших городков. При любом эмпирическом исследовании этого вопроса необходимо применять метод сравнения. В обстановке большого города и в маленьком городе инсценируется какая-либо распространенная социальная ситуация — ситуация, на которую человек может прореагировать, либо оказав помощь, либо воздержавшись от этого. Затем сравниваются реакции людей, проживающих в большом и маленьком городах.

Вполне возможно, что одним из факторов, обусловливающих преднамеренное нежелание жителей больших городов вступать в контакт с незнакомцами, является их обостренное чувство физической и эмоциональной уязвимости — чувство, обоснованность которого подтверждает статистика городской преступности. Поэтому основным тестом, позволяющим выявить различия между поведением городских и сельских жителей, является сравнение того, как жители больших и малых городов оказывают помощь в случаях, когда это приводит к повышению их личной уязвимости и требует определенного доверия к незнакомым людям. Альтман, Левин, Надьен и Виллена (Altman, Levine, Nadien, Villena,1969) спланировали исследование для сравнения поведения жителей больших и малых городов в этом отношении. В качестве критерия в их исследовании использовалась готовность хозяев пустить к себе в дом незнакомого человека, чтобы он мог позвонить по телефону. Исследователь звонил в двери, объяснял, что он перепутал адрес друга, который живет неподалеку, и просил разрешения воспользоваться телефоном. Исследователи (два мужчины и две женщины) в общей, сложности 100 раз просили разрешения войти в дом в большом городе и 60 раз — в маленьких городах. Было проведено сравнение результатов, собранных в жилых районах Манхэттена, где проживают семьи со средними доходами, и данных, полученных в нескольких небольших городах в округе Роклэнд, не принадлежащем к Нью-Йорку (Стоуни-Пойнт, Спринг-Вэлли, Рэмэмпоу, Ньяк, Нью-Сити и Уэст-Кларкстаун).

...Во всех случаях при переезде исследователя из большого города в маленький наблюдался резкий рост доли полученных им разрешений войти в дом относительно общего числа обращений. В своем крайнем выражении эта тенденция проявилась в том, что в маленьком городе исследователю разрешали войти в дом в пять раз чаще, чем в Манхэттене. Хотя как в больших, так и в малых городах женщин-исследователей значительно чаще пускали в дома, чем мужчин-исследователей, все четыре студента в маленьких городах получали разрешение войти в дом как минимум в два раза чаще, чем в большом городе. Эти данные говорят о том, что различие между большими и малыми городами оказывает более сильное влияние, чем даже такое вполне предсказуемое обстоятельство, как то, что незнакомые мужчины вызывают у людей больший страх по сравнению с незнакомыми женщинами.

---

[3] Название улицы, где было совершено нападение на Кэтрин Дженовезе. *(Примеч. перев.)*

Более низкий уровень готовности оказать помощь у жителей большого города, по-видимому, в какой-то степени объясняется осознанием *опасностей* жизни в Манхэттене, а не простым равнодушием или холодностью. Важно отметить, что 75% всех респондентов из большого города общались с исследователем либо через закрытые двери, либо глядя в глазок; в маленьких городах, наоборот, 75% респондентов открывали двери, и между ними и исследователями не было никаких барьеров.

Полученные исследователями количественные результаты были подтверждены их общими наблюдениями: жители маленьких городов были заметно более дружелюбны и менее подозрительны, чем жители большого города. Те жители большого города, которые все же разрешали исследователям воспользоваться телефоном, казались более встревоженными, чем их собратья из маленьких городов; жители большого города часто не отвечали на звонок в дверь, хотя были дома; а в нескольких случаях жители большого города вызывали полицейских из службы безопасности их микрорайона. Пытаясь найти другое объяснение психологической уязвимости жителей большого города, помимо различий между городом и деревней в фактической статистике преступности, Альтман и соавт. (Altman et al., 1969) отмечают, что в восприятии сельского жителя преступление, совершенное в соседней деревне, несмотря на географическую близость этого места, не обязательно имеет отношение лично к нему. Но преступные действия, совершенные где-либо в большом городе, даже на расстоянии многих миль от дома горожанина, все равно вербально связаны с городом, «поэтому... обитатель большого города находится в более обширном незащищенном пространстве».

Вежливость

Даже при взаимодействии на самом поверхностном уровне, проявляя обычную вежливость, горожане, по общему мнению, находятся не на высоте. Люди толкают друг друга и часто при этом не извиняются. Опрокинув чужие свертки, люди в половине случаев идут своей дорогой, раздраженно ворча себе под нос, вместо того чтобы задержаться и помочь владельцу поднять вещи. Говорят, что подобное поведение, которое кажется возмутительным многим гостям больших городов, реже встречается в населенных пунктах меньшего размера, где люди чаще оказывают друг другу традиционные знаки внимания.

В некоторых случаях в больших городах не просто нарушаются традиционные правила учтивости; скорее, в больших городах формируются *новые нормы, предписывающие невмешательство,* стремление остаться в стороне. Они так четко определены и стали настолько неотъемлемой частью городской жизни, что именно *эти нормы* люди не хотят нарушать. Мужчины действительно стесняются уступить в метро место пожилой женщине; они обычно бормочут «Я все равно скоро выхожу», вместо того чтобы оказать любезность прямо и откровенно. Эти нормы формируются потому, что все понимают, что при высокой плотности населения человек не может вмешиваться в дела всех окружающих, поскольку в таком случае он бы постоянно отвлекался от своих дел и всякое целенаправленное действие было бы невозможно довести до конца.

Наличие перегрузки не означает, что в любой момент на горожанина обрушивается такое количество входящей информации, что ее невозможно обработать и что его реакции в любой момент определяются избытком информации. Вернее было бы сказать, что адаптация происходит в форме постепенной эволюции норм поведения. Нормы формируются в ответ на отдельные перегрузки, часто переживаемые человеком; эти нормы сохраняются и становятся обобщенными способами реагирования. Они являются составной частью культуры большого города, и даже приезжие со временем могут адаптироваться к таким обычаям и нравам.

Перегрузка когнитивных способностей: анонимность

Общеизвестно, что мы по-разному реагируем на тех, кого мы знаем, и на незнакомых нам людей. Любитель кино нагло вклинивается в середину длинной очереди за билетами впереди незнакомого человека только для того, чтобы какое-то время побыть рядом со своим другом; после этого он ведет себя вполне скромно. Мужчина попадает в автомобильную аварию, происшедшую по вине другого водителя, с гневными криками он выскакивает из своей машины, но, обнаружив, что за рулем второй машины сидит его друг, смягчается. Передвигаясь по центральным улицам большого города, горожанин постоянно остается анонимным по отношению к другим пешеходам. Он не может знать всех, кого видит на своем пути, поскольку когнитивные возможности человека ограниченны. Лица людей, идущих непрерывным потоком, появляются перед ним на короткое время, а затем исчезают. Он бегло просматривает эти лица с целью узнавания знакомых, но не стирается их запомнить на долгое время. (Никто еще не подсчитал, сколько лиц видит обычно за день человек, работающий в центре города.)

Понятие «анонимности» очень часто используется в социальной психологии, но не многие ученые пытались дать ему точное определение или измерить его количественно, чтобы провести сравнение

между большими и малыми городами. Анонимность можно представить в виде континуума, на одном конце которого находится полная анонимность, а на другом конце — близкое знакомство, и вполне возможно, что количественное измерение точных степеней анонимности в больших и малых городах поможет объяснить важные различия между качеством жизни в них. Например, в условиях близкого знакомства появляется чувство защищенности и формируются приятельские отношения, но эти условия также могут создавать гнетущую атмосферу, поскольку за человеком постоянно наблюдают люди, которые его знают. И наоборот, в условиях полной анонимности человек освобождается от формальных социальных уз, но у него могут также возникать чувства отчуждения и оторванности от людей.

Можно эмпирически определить, какую долю составляет деятельность, при участии в которой жители больших и малых городов в определенные моменты своей повседневной жизни сталкиваются со. знакомыми людьми, и выяснить, с какой частью этих знакомых им людей взаимодействуют житель большого города и житель малого города. На своей работе, например, горожанин может знать не меньше людей, чем его сельский собрат. Однако, когда он не выполняет свою профессиональную или семейную роль — скажем, во время поездок по городу, — горожанин, несомненно, более анонимен, чем сельский житель. (Один из способов измерения различий в степени анонимности заключается в следующем: надо выставить портрет жителя Нью-Йорка на оживленном перекрестке в центре города и предложить значительное вознаграждение всякому прохожему, который сможет установить личность человека на портрете. Подсчитав общее количество прохожих за определенный период времени и долю тех, кто смог узнать человека на портрете, можно получить одну из количественных оценок анонимности в большом городе. Затем можно сравнить полученные результаты с данными, собранными в маленьком городе, где на главной улице был выставлен портрет одного из его жителей. Этот тест можно также использовать для определения «границ соседства» данного человека, то есть области, внутри которой значительная часть людей может установить личность человека на портрете.)

Некоторые лабораторные исследования анонимности уже проводятся. Филип Зимбардо (Zimbardo, 1969) провел эксперимент для проверки предположения о том, что социальная анонимность и обезличенность в больших городах способствуют более интенсивным проявлениям вандализма по сравнению с малыми городами... В этом эксперименте одну старую машину оставили на 64 часа вблизи кампуса Нью-Йоркского университета в Бронксе, а другую машину поместили около Стэнфордского университета в Пало-Альто. С обеих машин были сняты номерные знаки, а их капоты были подняты, чтобы привлечь внимание потенциальных вандалов, которые «раздевают» машины. Полученные результаты соответствовали ожиданиям: в Нью-Йорке в течение первых 24 часов с машины были сняты все части, которые только можно было отвинтить, а к концу третьих суток от нее осталась груда металлолома. Однако против ожиданий, большую часть разрушений произвели хорошо одетые белые взрослые среди бела дня и в присутствии свидетелей.,В Пало-Альто до машины никто даже не дотронулся...

Вторым направлением эмпирических исследований является изучение полезных аспектов влияния анонимности. Обезличенность жизни в больших городах порождает терпимое отношение к частной жизни их обитателей. Можно предположить, что в больших городах для проявления индивидуальности и даже эксцентричности создаются более благоприятные условия, чем в маленьких городах. Стигматизированным[4] людям может быть проще и удобнее жить, не находясь под постоянным внимательным наблюдением соседей...

Ролевое поведение в больших и малых городах

Еще одним последствием городских «перегрузок» является узкая специфика ролей, в которых жители больших городов выступают при повседневных взаимодействиях. Как сказал Уирт: «...жители больших городов взаимодействуют друг с другом, выступая в узкоспециализированных ролях... Они меньше зависят от конкретных лиц, и их зависимость от других людей ограничивается узкоспециализированным аспектом круга деятельности другого человека». Эта тенденция особенно заметна во взаимодействиях между клиентами и персоналом, предлагающим им профессиональные или торговые услуги. У хозяина деревенского магазина достаточно времени, чтобы познакомиться с дюжиной-другой покупателей, которые посещают его в течение одного дня; но девушка на расчетном узле переполненного магазина *«A&P»,* обслуживающая сотни клиентов в день, едва успевает бросить

[4] [1] Стигма (греч. *stigma* — «укол, клеймо, пятно») — в Древней Греции метка или клеймо на теле раба или преступника. В западной социальной психологии и социологии стигма — это любой физический или социальный признак, который дискредитирует индивида или группу. Различаются телесные стигмы (пятна и уродства), характерологические (гомосексуализм), и стигмы, относящиеся к социальным группам (раса, племя, клан). Теория стигматизации (или наклеивания ярлыков) объясняет или оправдывает исключение стигматизированной личности из нормального социального взаимодействия. *(Примеч. науч. ред.)*

зеленые марки в корзину одного покупателя[5], как перед ней уже стоит следующий клиент с грудой продуктов.

В работе «Коммуникационная теория роста больших городов», где проводится весьма интересный анализ процессов урбанизации, Мейер (Meier, 1962) рассматривает некоторые адаптационные изменения, которые могут произойти в системе, когда количество поступающих в нее данных превышает ее возможности по обработке информации. В частности, Мейер утверждает, что согласно принципу конкуренции в условиях дефицита ресурсов масштабы и время операций убывают с ростом количества клиентов и дневного оборота. ...Именно это и имеют в виду, когда говорят о бесцеремонном стиле городской жизни. В больших городах сформировались новые стандарты, определяющие допустимый уровень качества услуг, оказываемых при деловых операциях...

При исследовании этой темы необходимо руководствоваться едиными понятиями. В этом разделе статьи была сделана попытка показать, что понятие перегрузки помогает объяснить целый ряд различий между поведением жителей больших и малых городов: а) различия в *исполнении ролей* (тенденция жителей больших городов взаимодействовать друг с другом в узкоспециализированных функциональных рамках; ограниченное время и уровень услуг, предлагаемых клиентам торговым персоналом); б) эволюция *городских норм,* которые сильно отличаются от традиционных ценностей маленьких городов (например, одобрение невмешательства, обезличенность и отчужденность городской жизни); в) изменения в *когнитивных процессах* жителя большого города (его неспособность узнать большинство людей, которых он видит в течение дня; производимый им отбор сенсорных стимулов; формирование у него равнодушия к девиантному или странному поведению и селективность его реакций на призывы других людей); г) гораздо более сильная конкурентная борьба за дефицитные технические средства и ресурсы в больших городах (толкучка в метро, борьба за такси, транспортные пробки, стояние в очередях в ожидании обслуживания). Я бы сказал, что контраст между поведением в больших городах и сельской местности, скорее всего, отражает реакции одних и тех же людей на совершенно разные ситуации, а не внутренние различия между личностями сельских жителей и горожан. Большой город — это ситуация, на которую индивиды реагируют адаптивно...

ЛИТЕРАТУРА

Altman D., Levine M., Nadien M., Villena J. Trust of the stranger in the city and the small town (неопубликованное исследование). — Graduate Center, City University of New York, 1969.

Meier R. L. A communications theory of urban growth. — Cambridge: MIT Press, 1962.

Milgram S., Hollander P. Paralyzed witnesses: The murder they heard. — The Nation, 1964,25,602-604.

Regional Plan Association. The second regional plan. — The New York Times, June 15, 1969, 119, Section 12.

Simmel G. The metropolis and mental life / Ed. Wolf K. H. The sociology of George Simmel. —New York: The Free Press, 1950.

Wirth L. Urbanism as a way of life. — American Journal of Sociology, 1938, 44, 1-24.

Zimbardo P. G. The human choice: Individuation, reason and order vs. deindividuation, impulse and chaos. — Nebraska Symposium on Motivation. — Lincoln, Neb.: University of Nebraska Press, 1969.

СТЭНФОРДСКИЙ ТЮРЕМНЫЙ ЭКСПЕРИМЕНТ

Филип Д. Зимбардо

Адаптированная статья: *Philip G. Zimbardo.* Transforming Experimental Research into Advocacy for Social Change/ Eds. Deutsch M. and Horn-stein H., Applying Social Psychology: Implications for Research, Practice, and Training. — Hillsdale, N. J.: Lawrence Erlbaum, 1975. P. 33-66

Примечание редактора. Одним из наиболее впечатляющих примеров того, какую власть могут иметь над людьми ситуация и социальные роли, является эксперимент по имитации тюрьмы, проведенный Филипом Зимбардо и его коллегами. В этой работе исследователи полностью воссоздали обстановку тюрьмы — как материальную, так и психологическую — и наблюдали за поведением людей, которые находились там почти неделю. Хотя участники эксперимента сначала воспринимали происходящее с ними как ролевую игру «понарошку», они вскоре погрузились в мощную реальность этой социальной среды. В приведенной ниже статье

[5] Имеются в виду «премиальные» марки, которые прилагаются к товару, накапливаются и потом обмениваются на товар. *(Примеч. перев.)*

Зимбардо описывает свой эксперимент и рассказывает закулисные подробности этой захватывающей и спорной работы.

Тишина воскресного утра в Пало-Альто, Калифорния, была нарушена воем сирены патрульной машины — полиция прочесывала город, производя массовые неожиданные аресты студентов колледжа. Каждому подозреваемому предъявляли обвинение в уголовном преступлении, сообщали о его конституционных правах, заставляли поднять руки и встать лицом к стене, обыскивали и заталкивали на заднее сиденье полицейской машины, чтобы доставить в полицейский участок для оформления протокола. В некоторых случаях любопытные соседи, которые были свидетелями ареста, выражали сочувствие и соболезнования семьям этих злополучных молодых людей...

После снятия отпечатков пальцев и оформления идентификационных документов для «досье» подозреваемого (файл централизованной информационной картотеки) его помещали в одиночную камеру, где он ломал голову над тем, из-за чего он мог попасть в такую переделку. Через некоторое время его с завязанными глазами перевозили в «Стэнфордскую окружную тюрьму». Здесь происходило его превращение в заключенного: его раздевали догола, обыскивали, проводили санобработку и выдавали ему тюремную форменную одежду, постель и туалетные принадлежности. Отдавая приказы, конвоиры кричали на заключенного и подталкивали его, если он подчинялся недостаточно быстро. Вечером

смотритель тюрьмы приветствовал своих новых подопечных, произнеся импровизированную речь:

Как вам, наверное, уже известно, я начальник этой тюрьмы. Каждый из вас доказал, что по той или иной причине не может нормально функционировать во внешнем мире, который находится за этими стенами, — вам не хватает чувства ответственности, которое необходимо хорошему гражданину нашей великой страны. Мы, персонал этой исправительной тюрьмы, поможем вам узнать, в чем заключаются ваши гражданские обязанности. Сейчас я расскажу вам наши правила. Очень скоро эти правила будут вывешены в каждой камере. Мы хотим, чтобы вы их выучили и могли рассказывать наизусть по пунктам. Если вы будете выполнять все эти правила, вести себя честно, раскаетесь в своих преступлениях и измените свое отношение к жизни, то мы с вами отлично поладим.

За этим последовало чтение шестнадцати основных правил поведения заключенных (которые были написаны смотрителем тюрьмы и ее персоналом, состоявшим из 11 надзирателей):

Правило 1. Заключенные не должны разговаривать и шуметь во время отдыха, после отбоя, во время еды и находясь за пределами тюремного двора. *Правило 2.* Заключенные должны принимать пищу в установленное режимом время и только в это время. *Правило 3.* Заключенные не должны двигать, ломать, портить или как-либо повреждать стены, потолки, окна, двери или другое тюремное имущество... *Правило 7.* Заключенные должны обращаться друг к другу только по идентификационным номерам. *Правило 8.* Заключенные должны обращаться к охранникам «господин надзиратель»... *Правило 16.* За невыполнение любого из перечисленных выше правил заключенный может быть наказан.

Большинство из девяти заключенных, которые все «совершили свое первое преступление», сидели на койках в своих голых камерах, оглушенные и потрясенные неожиданными событиями, которые так внезапно изменили их жизнь.

Действительно, происходило нечто из ряда вон выходящее. Для полицейских это были привычные аресты, которые они произвели с обычной для них деловитостью. При перевозке подозреваемых из полицейского участка в исправительное учреждение, то есть в Стэнфордскую окружную тюрьму, было допущено только одно отклонение от установленного порядка: заключенным завязали глаза, чтобы они не знали, где они теперь будут жить. Ситуация включала в себя еще нескольких необычных штрихов: заключенные были одеты в странную униформу, состоявшую из рабочего халата (или балахона) и колпака, сделанного из чулка, а на лодыжке у каждого из них была цепь. Конвоиры тоже не были похожи на «настоящих» охранников: по своему внешнему виду они не отличались от большинства длинноволосых, напоминающих хиппи, заключенных, только на них была военная форма защитного цвета. Что же это была за тюрьма?..

Это была на самом деле особая тюрьма, первая и поэтому единственная в своем роде. Описанные выше молодые люди были мнимыми заключенными и надзирателями, участвовавшими в социально-психологическом эксперименте по исследованию групповой динамики в имитированной тюрьме. Это исследование было задумано и «поставлено» Крэйгом Хэйни, Куртом Бэнксом, Дэвидом Джаффи и мной...

Первоначально мы ставили перед собой следующие вопросы: как люди будут адаптироваться к непривычной и чуждой им ситуации, в которой так называемые «заключенные» теряют свою свободу, гражданские права и право на тайну частной жизни, в то время как так называемые «надзиратели» получают власть и социальный статус? Что является причиной жестокости и насилия, якобы царящих в американских тюрьмах, — свойства характера обитателей тюрем, в которых, как принято считать, «социопатических» преступников охраняют «садисты-надзиратели», или особенности самой

социально-психологической среды, в которую попадают заключенные? (Здесь мы противопоставили друг другу *диспозиционные* и *ситуационные* детерминанты поведения, чтобы выяснить, какие из них будут преобладать, то есть каким из них можно приписать большую часть отклонений.)
При каких условиях имитация с помощью ролевой игры может быть настолько приближена к реальности, чтобы стать чем-то большим, чем просто игра (в данном случае игра в «полицейских и преступников»), — то есть превратиться одновременно в новый источник самопознания для ее участников и в источник социально релевантных знаний для ее исследователей?
На основе проведенных нами наблюдений мы смогли дать полные или, по крайней мере, частичные ответы на эти вопросы и, кроме того, обнаружили новые проблемы, о которых мы не знали до тех пор, пока непосредственно с ними не столкнулись. Но что важнее всего, в результате исследования тюремной жизни некоторые наши основные ценности, установки и когнитивная ориентация претерпели серьезные изменения. Несмотря на то что во время эксперимента мы этого еще не осознавали, мы были одновременно и «испытуемыми», находившимися под влиянием своих ролей тюремного персонала, и экспериментаторами, управлявшими событиями этого эксперимента. Исполняя роль «начальника» Стэнфордской окружной тюрьмы, я с каждым днем все больше отдалялся от реальности, в которой я должен был занимать беспристрастную разумную позицию «экспериментатора», поскольку вынужден был удовлетворять
неотложные потребности- и срочно принимать решения, которых требовала тюремная жизнь.
На исследователей воздействовали те же силы, благодаря которым с группой обычных, здоровых и разумных индивидов произошла метаморфоза, превратившая их в жалких заключенных и в надзирателей, развращенных патологическим влиянием власти, доминировавшей в этой тюремной среде. Эти силы были настолько мощными, что я был вынужден прекратить эксперимент раньше запланированного срока, закрыв тюрьму всего через шесть суток после начала ее работы.
<...>
ОПЫТ ТЮРЕМНОГО ЗАКЛЮЧЕНИЯ Происхождение идеи эксперимента
Читая курс социальной психологии для старшекурсников (весной 1971 года), я разделил своих студентов на несколько групп для исследования интересовавших меня тем, по которым ощущался недостаток знаний. Каждая группа, состоявшая из 10-15 студентов, должна была к установленному сроку исследовать свою тему, проявив максимум старания и изобретательности, а затем доложить о своих открытиях всему курсу. Главное внимание уделялось проблемам, лежащим на стыке между институциональной социологией и психологией индивидуумов в группах. Поэтому среди исследуемых тем были, например, такие: влияние атмосферы домов престарелых на их обитателей; экологические сравнения жителей домов на колесах и живущих с ними по соседству жителей обычных домов предместий; уличная культура наркоманов; влияние тюрьмы на заключенных и надзирателей.
Чтобы прочувствовать, что такое тюремное заключение, «тюремная группа» под руководством студента последнего курса Дэвида Джаффи решила в выходные дни организовать ролевую игру с имитацией тюрьмы в подвале общежития. Они разделились на заключенных и надзирателей, назначили Джаффи смотрителем тюрьмы, установили правила для надзирателей и сами изготовили тюремную форменную одежду для заключенных. Они не собирали никаких данных, кроме индивидуальных отчетов участников об их переживаниях. Но их переживания были глубокими и сложными; мнимые надзиратели различными способами издевались над мнимыми заключенными; у заключенных тревога сменялась возбуждением и депрессией. К концу уик-энда многие старые друзья перессорились между собой, потому что некоторые молодые люди и девушки, игравшие роли заключенных, решили, что при исполнении «ролей» надзирателей раскрылась «истинная» сущность их бывших друзей. Они больше не могли дружить с людьми, имевшими такие авторитарные и садистские наклонности. Даже после нескольких сеансов групповой и индивидуальной психотерапии не удалось полностью избавиться от постэкспериментальной враждебности.
Мы не знали, чем объяснить такую, казалось бы, крайне преувеличенную реакцию. Единственным намеком на ее причину был тот факт, что студенты жили в специальном общежитии для убежденных противников применения насилия. Мы пришли к выводу, что такие последствия эксперимента либо связаны с мощным воздействием самой ситуации тюремного заключения, либо это особая реакция данной нетипичной группы студентов, которые жили вместе в университетском общежитии для сторонников отказа от насилия и из всех предложенных тем выбрали для исследования именно тюрьмы. Мы приняли эту диспозиционную гипотезу, но не были полностью в ней уверены.
В тот день, когда группа Джаффи докладывала о своем эксперименте всему курсу, они также пригласили выступить со своими воспоминаниями Карло Прескотта, бывшего заключенного, который недавно был освобожден из тюрьмы Сен-Квентин. Я был удивлен тем, как много аналогий можно

провести между реальным и имитированным тюремным заключением. Рассказы этого бывшего заключенного разожгли мое любопытство — ведь он был примерно одного со мной возраста и происходил из такой же социальной среды, за одним лишь исключением: пока я учился, а затем преподавал в колледже, он 18 лет сидел в тюрьме.

Это общение с Карло Прескоттом возродило мое детское увлечение тюремной темой, вызванное кинофильмами Джеймса Кэгни, Хамфри Богарта, Джорджа Рафта и Бродерика Кроуфорда и романами об Острове Дьявола. В то лето мы с ним вместе проводили в Стэнфорде серию семинаров под названием «Психология тюремного заключения». На этих семинарах я учился не только у Карло, но и у приглашенных им гостей: у инспектора, который занимался его досрочным освобождением; у бывших соучастников его преступления и у других людей, которые побывали в тюрьме либо в качестве заключенных, либо в качестве надзирателей. Я надеялся понаблюдать за жизнью тюрьмы изнутри, но на свою просьбу посетить одно из местных исправительных учреждений получил отказ.

К концу учебного года, выслушав огромное количество рассказов Карло и посвятив много времени чтению, которое заменяло мне реальный опыт, я почувствовал, что достаточно хорошо разобрался в психологических компонентах тюремного заключения, чтобы начать его
исследование тем методом, которым я лучше всего владею — с помощью формального эксперимента. Карло будет консультантом, Джаффи вернется обратно в Стэнфорд из Чикаго, где он подрабатывал летом, чтобы стать смотрителем тюрьмы, Крэйг Хэйни и Курт Бэнкс, которые тогда были аспирантами и работали со мной над другой темой, должны были стать интервьюерами, сборщиками данных и психологическими консультантами. Я должен был играть двойную роль главного исследователя и начальника тюрьмы.

Мы планировали начать наши исследования после окончания летних занятий в университете, чтобы получить доступ к просторным помещениям факультета психологии, которые были нам необходимы для создания нашего тюремного учреждения. Кроме того, летом у студентов-испытуемых и у нас самих не ожидалось никаких других дел и обязанностей в течение предполагаемого двухнедельного периода. В стэнфордской студенческой газете и в городской газете Пало-Альто были помещены объявления, в которых приглашались добровольцы для участия в двухнедельном эксперименте по исследованию тюремной жизни с оплатой 15 долларов в день. Поскольку летом на побережье залива Сан-Франциско и в Беркли приезжают многие молодые люди из всех штатов США, то большинство людей, откликнувшихся на наши объявления, не были студентами Стэнфорда. Это позволило нам набирать испытуемых не из одних только старшекурсников Стэнфордского университета, а из более разнородной популяции студентов колледжей. Следовательно, границы применимости наших выводов также можно было считать более широкими.

Сначала эксперимент будет описан в традиционной форме, принятой для сообщения об исследованиях коллегам на страницах профессиональных журналов.

МЕТОД

Краткое содержание эксперимента

Исследовалось психологическое влияние исполнения ролей «надзирателя» или «заключенного» в контексте экспериментального моделирования тюремной среды. План эксперимента был довольно прост и предусматривал только одну варьируемую переменную — случайное распределение испытуемых на роли надзирателей и заключенных. Испытуемые играли эти роли в течение длительного периода времени (почти целую неделю) в среде, которая материально воссоздавала обстановку, близкую к тюремной. Методология создания и поддержания психологического состояния тюремного заключения была основана на функциональном моделировании существенных характеристик «настоящей тюремной жизни».

Надзиратели могли самостоятельно проводить процедуры введения заключенных в тюремную обстановку и поддерживать тюремный режим, подчиняясь лишь определенным ограничениям. Узники, добровольно согласившиеся на все условия учреждения, где они теперь жили, различными способами справлялись с возникавшими у них стрессами и трудностями. За поведением обеих групп испытуемых проводили наблюдения, которые записывали и подвергали анализу. Зависимые переменные относились к двум основным типам: 1) взаимодействия между группами испытуемых и взаимодействия внутри каждой группы, которые записывались на видео- и аудиопленку и наблюдались непосредственно; 2) индивидуальные реакции, полученные с помощью анкетирования, опросников настроений, личностных тестов, ежедневных отчетов каждой смены надзирателей и постэкспериментальных интервью.

Испытуемые

В эксперименте участвовали 24 испытуемых, выбранные из 75 человек, которые откликнулись на газетное объявление, приглашавшее добровольцев-мужчин для участия в психологическом исследовании «тюремной жизни» с оплатой 15 долларов в день. Каждый респондент заполнил подробную анкету, касавшуюся его биографических данных, медицинского и психиатрического анамнеза, предыдущего опыта, установок и склонностей по отношению к источникам психопатологии (включая случаи участия в преступлениях). Кроме того, с каждым респондентом провел интервью один из двух экспериментаторов. В конце концов, для участия в эксперименте были выбраны 24 испытуемых, которые были сочтены наиболее устойчивыми (физически и психически), наиболее зрелыми и проявлявшими наименьшую склонность к антиобщественному поведению. Методом случайного распределения половина испытуемых была назначена на роли надзирателей, а половина — на роли заключенных.

Испытуемые были нормальными, здоровыми мужчинами — студентами колледжей, которые на лето приехали в Стэнфорд. В основном они относились к среднему классу и принадлежали к белой расе (за исключением одного испытуемого-азиата). При выборе испытуемых выполнялось условие, чтобы до начала эксперимента они не были знакомы друг

с другом. Такая предосторожность принималась для того, чтобы не разрушить ранее существовавшие дружеские связи и не допустить никакого переноса на экспериментальную ситуацию уже установившихся отношений или моделей поведения.

Испытуемые, попавшие в окончательную выборку, накануне дня начала эксперимента выполнили ряд психологических тестов, но результаты тестирования не обрабатывались до окончания эксперимента, чтобы избежать какой-либо селективной необъективности со стороны экспериментаторов-наблюдателей.

Два испытуемых, которые были назначены «запасными» на тот случай, если потребуются дополнительные заключенные, так и не понадобились, а один испытуемый, назначенный запасным надзирателем, отказался от участия непосредственно перед началом этапа моделирования. Таким образом, наш анализ результатов основывается на данных, полученных на десяти заключенных и одиннадцати надзирателях, помещенных в наши экспериментальные условия.

ПРОЦЕДУРА Помещение тюрьмы

Тюрьма была построена на участке коридора длиной 35 футов в подвале здания факультета психологии Стэнфордского университета. Были сооружены две стены, которые перегородили коридор. В одной из них была сделана единственная дверь, которая вела к блоку камер, а в другой находилось маленькое окошко для наблюдения. Три лабораторные кладовые были превращены в маленькие камеры (размером 6 на 9 футов) — обычные двери были заменены черными стальными решетками, а вся мебель вынесена. Из мебели в камерах стояли только койки (с матрасом, простыней и подушкой) для каждого заключенного. Чулан, находившийся напротив камер, служил карцером для одиночного заключения; он был очень малых размеров (2x2x7 футов) и не освещался.

Кроме того, в соседнем крыле здания использовались еще несколько комнат: казарма для надзирателей (для переодевания в форму или в обычную одежду или для отдыха), спальня для смотрителя и начальника тюрьмы и комната для проведения интервью и тестирования. За окном для наблюдения на одном конце «двора» (маленькая внутренняя комната, изображавшая огороженный двор тюрьмы) находилось видеозаписывающее оборудование, там же было достаточно места для нескольких наблюдателей.

Подробности проведения эксперимента

Испытуемые-заключенные круглосуточно находились в имитированной тюрьме в течение всего периода исследования. Они были произвольно распределены по три человека в каждую из трех камер; остальные были запасными и ждали вызова, находясь у себя дома. Испытуемые-надзиратели работали по 8 часов сменами по три человека; они находились в тюремной обстановке только в течение своей рабочей смены, а в остальное время жили своей обычной жизнью.

Ролевые инструкции

Всем испытуемым сказали, что они совершенно случайным способом будут назначены либо на роль надзирателя, либо на роль заключенного, и все они добровольно согласились играть любую из этих ролей за 15 долларов в день в течение срока, не превышающего двух недель. Они заключили договор, гарантировавший им минимально достаточный рацион питания, одежду, жилье и медицинское обслуживание, а также денежное вознаграждение, а взамен подписали «намерение» исполнять предписанную им роль в течение всего эксперимента.

Из текста договора было ясно, что тем испытуемым, которые получат роли заключенных, следует ожидать, что во время тюремного заключения они будут находиться под надзором (они будут лишены или почти лишены права на уединение), а некоторые их основные гражданские права будут приостановлены, за исключением права не подвергаться физическому насилию. Они не получили никакой другой информации о том, чего им следует ожидать, или инструкции по поведению, соответствующему роли заключенного. Тем, кто на самом деле был назначен на эту роль, сообщили по телефону, чтобы они находились у себя дома в то воскресенье, когда должен был начаться эксперимент.

Испытуемые, назначенные на роли надзирателей, присутствовали на организационном собрании накануне дня поступления заключенных в тюрьму. Там они были представлены основным исследователям, «начальнику» тюрьмы (автору) и студенту-старшекурснику, который был ассистентом исследователя и исполнял административную роль «смотрителя» тюрьмы. Испытуемым сообщили, что мы хотим попытаться имитировать тюремную обстановку, ограничиваясь лишь рамками практических и этических соображений. Перед ними была поставлена задача «поддерживать в тюрьме порядок на разумном уровне, необходимом для ее эффективного функционирования», но конкретные способы выполнения этих обязанностей в явной форме указаны не были. До их сведения был доведен тот факт, что хотя многие из чрезвычайных обстоятельств, с которыми они могут столкнуться, принципиально непредсказуемы (например, попытки побега заключенных), в их обязанности входит быть подготовленными к таким непредвиденным происшествиям и уметь надлежащим образом справляться с разнообразными ситуациями, которые могут возникнуть. Смотритель тюрьмы проинструктировал надзирателей, сообщив им детали административного характера, в том числе: рабочие смены, обязательное ежедневное составление отчетов о деятельности надзирателей и заключенных за смену, составление отчетов о «серьезных инцидентах», где подробно описываются необычные происшествия, и режим раздачи пищи, работы и отдыха заключенных. Чтобы эти испытуемые начали привыкать к своим ролям еще до того, как в тюрьме появится первый узник, надзиратели помогали на завершающем этапе подготовки тюремного комплекса — ставили койки в камеры, вешали на стены таблички, подготавливали казарму для надзирателей, передвигали мебель, бачки с охлажденной водой, холодильники и т. п.

Надзиратели в основном думали, что нас в первую очередь интересует исследование поведения заключенных. Но нас, конечно же, в такой же степени интересовало и влияние, которое окажет исполнение испытуемым роли тюремного надзирателя на его поведение и субъективное состояние.

Для того чтобы поведение надзирателей отражало их истинные реакции на экспериментальные тюремные ситуации, а не просто их способность выполнять инструкцию, им преднамеренно давали лишь минимальные указания по поводу того, каким должен быть надзиратель. Однако экспериментаторы в явной форме категорически запретили применение телесных наказаний и физического насилия и подчеркнули обязательность выполнения этого правила. Таким образом, с единственным, но заслуживающим упоминания исключением, роли надзирателей изначально были относительно неструктурированными и требовали от каждого из них деятельности, необходимой для взаимодействия с группой заключенных, а также с другими надзирателями и тюремным персоналом.

Форменная одежда

Чтобы у испытуемых возникло чувство обезличенности, для каждой группы была введена одинаковая форменная одежда. Форма надзирателей состояла из простых рубашек и брюк защитного цвета, им полагалось носить свисток, полицейскую дубинку (деревянную) и зеркальные темные очки, которые скрывали глаза. Форма заключенных состояла из свободного миткалевого балахона с идентификационным номером на груди и на спине, легкой цепи с замком на лодыжке, резиновых шлепанцев и колпака, сделанного из нейлонового чулка. Нижнего белья им не полагалось. Каждому заключенному выдали зубную щетку, мыло, мыльницу, полотенце и постельное белье. Брать с собой в камеру личные вещи не разрешалось.

Мы одели заключенных и надзирателей таким образом для того, чтобы усилить групповую идентичность и ослабить индивидуальную уникальность внутри каждой из групп. Форма защитного цвета должна была придавать обстановке военизированный характер, а свисток и дубинка служили символами власти и силы. Фасон формы для заключенных был разработан не только для обезличивания заключенных, но и для того, чтобы унизить их и служить символом их зависимого и подчиненного положения. Цепь на ноге постоянно напоминала им (даже во сне, когда она ударяла по другой ноге) о враждебности окружающей среды. Благодаря сделанному из чулка колпаку стирались все различия, связанные с длиной и цветом волос или прической (в некоторых «настоящих» тюрьмах и в армии тот же эффект достигается бритьем головы). Из-за плохо сидевшей формы заключенные испытывали

неловкость при движениях; поскольку эти «балахоны» были надеты на голое тело, заключенные были вынуждены принимать непривычные позы, больше походившие на женские, чем на мужские. Все это тоже было частью подавляющего личную волю процесса превращения в заключенного.

Процедура приема заключенных в тюрьму

С помощью полицейского отдела города Пало-Альто все испытуемые, назначенные на роль заключенных, были неожиданно «арестованы» у себя дома. Офицер полиции объявлял каждому из них, что он подозревается в совершении кражи со взломом или вооруженного ограбления, сообщал ему его законные права, надевал ему наручники, тщательно обыскивал (часто за этим наблюдали любопытные соседи) и, посадив на заднее сиденье полицейской машины, доставлял в полицейский участок. Там испытуемые проходили через стандартную процедуру снятия отпечатков пальцев и подготовки идентификационного файла, а затем их помещали в камеру предварительного заключения. Каждому узнику завязывали глаза, после чего один из экспериментаторов и испытуемый-надзиратель отвозили его в нашу мнимую тюрьму. В течение всей процедуры ареста проводившие его полицейские сохраняли официальную серьезность, отказываясь отвечать на какие-либо вопросы и давать пояснения по поводу связи между этим «арестом» и имитационным тюремным исследованием.

Когда арестованный прибывал в экспериментальную тюрьму, его раздевали догола, опрыскивали препаратом против вшей (дезодорант-спрэй) и на некоторое время оставляли обнаженным одного на тюремном дворе. После выдачи форменной одежды и фотографирования для «личного дела» заключенного помещали в камеру и приказывали ему не разговаривать.

Административные порядки

Когда все камеры были заселены, заключенных приветствовал смотритель, который прочитал им тюремные правила (составленные надзирателями и смотрителем). Их надо было запомнить и соблюдать. К заключенным надо было обращаться только по номерам, написанным на их форме, — это тоже было одним из способов их обезличивания.

Заключенным полагалось скудное трехразовое питание, им разрешалось три раза в день под конвоем посещать туалет и предоставлялось право ежедневно в течение двух часов читать или писать письма. Им предписывалось работать, за что они должны были получать почасовую оплату, которая и составляла их дневной заработок 15 долларов. Режим предусматривал два свидания в неделю, а также время для просмотра фильмов и занятий физкультурой. Три раза в день заключенных строили в шеренгу для «переклички» (один раз за рабочую смену каждого надзирателя). Сначала цель переклички состояла в том, чтобы удостовериться в присутствии всех заключенных и проверить, знают ли они тюремные правила и свои идентификационные номера. Первые формальные переклички длились только около 10 минут, но с каждым следующим днем (или ночью) их продолжительность спонтанно возрастала и иногда достигала нескольких часов. Надзиратели изменили многие из предварительно установленных административных процедур или не выполняли их, а некоторые права заключенных были *забыты* персоналом тюрьмы по ходу исследования.

Решение прекратить исследование

Когда для беседы с заключенными в тюрьму был приглашен бывший тюремный священник (чтобы он дал нам свою оценку степени достоверности тюремной обстановки), он озадачил всех, отчитав заключенных за то, что они не предприняли никаких конструктивных действий для своего освобождения. «Разве вы не знаете, что, для того чтобы освободиться под залог или обжаловать предъявленные вам обвинения, вам нужен адвокат?» Некоторые из них последовали его наставлениям и обратились к своим родителям, чтобы они обеспечили их услугами адвоката. На другой день вечером мать одного из заключенных зашла в кабинет начальника тюрьмы до начала установленного времени свидания и вручила ему листок с номером телефона и именем своего двоюродного брата, который был государственным защитником. Ей позвонил священник и сообщил, что требуются услуги адвоката! Мы связались с этим адвокатом. Он приехал, побеседовал с заключенными, обсудил с ними возможные источники денег для залога и обещал приехать снова на следующей неделе.

Теперь мы имели дело уже не с интеллектуальной работой по проверке гипотезы, которая согласно канонам научной методологии должна проводиться совершенно бесстрастно. Мы погрузились в переживания настоящего момента: страдания заключенных, необходимость управлять людьми, а не переменными, эскалация силы и все неожиданные вещи, которые происходили вокруг и внутри нас самих.

В четверг вечером моя невеста Кристина Маслач пришла в тюрьму, чтобы помочь интервьюировать заключенных. Когда она подготавливала магнитофон и материалы интервью, я указал ей на шеренгу заключенных, которые с завязанными глазами и едва волоча ноги шли под конвоем в туалет. Когда я спросил, видела ли она заключенных (наш «цирк»), она отвела взгляд и ответила со слезами на глазах:

«То, что вы делаете с этими ребятами, ужасно». Прошла почти неделя эксперимента, но это был первый голос, который разрушил иллюзию реальности нашей тюрьмы. Он напомнил нам, что это были не заключенные, а ребята, которые не сделали ничего такого, что могло бы оправдать наше обращение с ними, и что эксперимент вышел из-под контроля. Ни один человек из более чем 30 наблюдателей, которые приходили посмотреть (через окно для наблюдения) на наше исследование, ни один из дюжины родителей и друзей заключенных, которые дважды приходили на свидания, не усомнились в основных исходных положениях нашего эксперимента. Слезы Кристины нарушили консенсус «огруппленного мышления», благодаря которому мы отгородились от внешних нормативных стандартов и от своих собственных моральных и человеческих ценностей. Ее эмоциональной реакции оказалось достаточно для того, чтобы восторжествовал разум, и мы решили прекратить исследование на следующее утро, чтобы все испытуемые могли посвятить целый день групповым процедурам дебрифинга и индивидуальным интервью. Таким образом, наша запланированная на две недели имитация тюрьмы была прервана после шести дней и ночей исследования, ставшего для каждого из нас незабываемым переживанием, из которого мы до сих пор извлекаем уроки...

РЕЗУЛЬТАТЫ

У нас имеется большое количество результатов, относящихся к тем событиям и формам поведения, которые мы оценивали и записывали на пленку. Здесь приводится лишь краткий обзор этих результатов, чтобы мы смогли уделить основное внимание рассмотрению и обсуждению открытий, сделанных с помощью нашей экспериментальной парадигмы.

1. Структурный анализ записанных на видеопленку 25 случаев взаимодействия между заключенными и надзирателями ясно указывает на существование резких различий между этими двумя группами. Для поведения надзирателей были характерны следующие черты: приказы, оскорбления, угрозы, вербальная и физическая агрессия и обезличивающее отношение к заключенным. Заключенные сопротивлялись, отвечали на заданные им вопросы и задавали вопросы. Но в поведении заключенных наиболее примечательны не особые качественные характеристики, а низкий базовый уровень активности. С каждым следующим днем заключенные становились все пассивнее, редко предпринимали действия по своей инициативе и в лучшем случае только реагировали на требования надзирателей.
2. Уровень вербальной и физической агрессии надзирателей постоянно повышался с течением времени. Каждый из надзирателей в тех или иных случаях проявлял жестокость по отношению к заключенным и унижал их. Однако некоторые делали это только иногда, в то время как примерно одна треть надзирателей систематически проявляли агрессивность и настолько деградировали, что их поведение можно было назвать садистским. Казалось, что им было приятно видеть страдания заключенных.
3. У заключенных наблюдалась заметная тенденция к возрастанию негативизма, депрессии и склонности причинять вред другим людям.
4. Все заключенные испытывали сильные душевные страдания. Половина из них (Б.испытуемых) не смогли эффективно с ними справиться, и из-за крайней депрессии, острой тревоги или психосоматических заболеваний их пришлось освободить.
5. Ни в одной из полученных нами до эксперимента личностных оценок испытуемых не наблюдалось различий, которые позволили бы прогнозировать (или объяснить постфактум) столь резкие различия в поведении между заключенными и надзирателями или между самыми жестокими и самыми снисходительными надзирателями. Единственными диспозиционными оценками, связанными с явным поведением в этой ситуации, являлись показатели по *F-шкале* авторитарности и время, в течение которого заключенный продолжал участвовать в исследовании. Чем выше был показатель заключенного по F-шкале, тем больше была вероятность, что он продержится дольше ($r = 0{,}90$). По-видимому, заключенным с большей склонностью к авторитарности было психологически проще переносить авторитарную атмосферу тюрьмы. Созданную нами среду можно вполне справедливо охарактеризовать как авторитарную. Эта характеристика прекрасно подтверждается аналогией, которую можно провести между моделями поведения при взаимодействии, о которых сообщалось выше, и результатами Уайта и Липпитта (White, Lippitt, 1960), полученными в их классическом исследовании сравнения автократических лидеров с демократическими и либеральными лидерами.
6. Записывая частные разговоры заключенных, мы узнали, что почти все, о чем они разговаривали (90%), было непосредственно связано с тюремными условиями, пищей, правами, наказаниями, тревогами и жалобами. Таким образом, даже когда заключенные были одни и не участвовали в унизительных столкновениях с надзирателями, они тем не менее сохраняли иллюзию тюремного заключения, разговаривая о *нем,* а не о своей прошлой или будущей жизни (как мы ожидали).

7. Один из наиболее примечательных случаев за все время эксперимента произошел во время заседания комиссии по досрочному освобождению. Каждого из пяти заключенных спрашивали, согласен ли он отказаться от всех заработанных в тюрьме денег, если его досрочно освободят (от участия в исследовании). Трое из пяти заключенных ответили согласием и выразили желание сделать именно так. Отметим, что исходным мотивом для участия в исследовании было обещание денежного вознаграждения, а всего лишь через четыре дня заключенные были готовы полностью отказаться от денег. Еще удивительнее то, что когда заключенным говорили, что такую возможность надо обсудить с персоналом тюрьмы и только после этого можно принять решение, то каждый из них покорно вставал и под охраной надзирателя возвращался обратно в свою камеру. Если они считали себя просто испытуемыми, которые за деньги участвуют в эксперименте, то у них больше не было никакого стимула оставаться участниками исследования, и они могли легко выйти из ситуации, вызывавшей у них столь явное отвращение, путем отказа от дальнейшего участия.

Но данная ситуация приобрела над ними такую мощную власть, имитированная среда стала для них настолько реальной, что они уже не могли понять, что их первоначальный и единственный мотив участия в эксперименте больше не существовал. Поэтому они возвращались в свои камеры ожидать от своих тюремщиков решения о «досрочном освобождении».

8. Если попытаться ответить на наши исходные вопросы, то вполне очевидно, что в тюрьме сложилась угрожающе патологическая обстановка; со стороны надзирателей это проявлялось в жестокости и злоупотреблениях властью, со стороны заключенных — в стойких проявлениях приобретенной в тюрьме беспомощности. Кажется разумным заключить, что в поединке между хорошими людьми и порочной ситуацией победила ситуация. Индивиды, тщательно подобранные по критериям нормальности, здравомыслия и однородности их личностных черт, через несколько дней стали действовать таким образом, что *вне данного контекста* их поведение было бы сочтено аномальным, безумным, невротическим, психопатическим и садистским. Их поведение определялось исполняемой ролью, и его нельзя было объяснить ранее существовавшими чертами характера или так называемой «преморбидной» историей.

ОТКРЫТИЯ

...Эта подвальная тюрьма, которая причинила столько страданий и способствовала торжеству зла, стала также неожиданным источником знания...

Опять-таки я ограничусь лишь кратким описанием некоторых открытий, которые мы почерпнули из этого кладезя знаний. Некоторые открытия были сделаны благодаря опыту этого эксперимента, другие существовали прежде, но наполнились новым содержанием, а третьи родились в процессе нашего исследования. Некоторые открытия были непосредственно подсказаны нам самой ситуацией, некоторые потребовали определенных размышлений и взгляда на ситуацию со стороны. Однако были и такие знания, которые удалось получить лишь после многократного изучения множества источников собранных нами данных, то есть повторного просмотра наших 12-часовых видеозаписей, прослушивания 30-часовых аудиозаписей, анализа" интервью, дневников, анкет и записей наблюдений.

Открытия, которых я собираюсь коснуться в этой статье, имеют отношение к темам власти, времени, обезличенности и к правилам…

Власть

Власть — это самая важная переменная в социальной психологии и в то же время наиболее игнорируемая...

В нашей имитированной тюрьме власть была главным фактором, от которого зависели все и вся. Со всеми нами постепенно, но неуклонно происходила метаморфоза — мы начинали ориентироваться на власть. Типичная хроника такой метаморфозы представлена в записях из дневника одного из надзирателей:

До начала эксперимента. Поскольку я пацифист и не склонен к агрессии, я не могу себе представить, чтобы когда-нибудь я мог охранять других живых существ и/или плохо обращаться с ними.

После организационного собрания. Покупка форменной одежды в конце собрания подтверждает игровой характер этого дела. Сомневаюсь, что многие из нас разделяют ожидания экспериментаторов по поводу «серьезности» будущего исследования.

Первый день. Уверен, что заключенные будут насмехаться над моим внешним видом, поэтому выработал свое первое стратегическое правило — никогда не улыбаться, что бы они ни говорили и ни делали. Это означало бы признать, что все это только игра... Я останавливаюсь у камеры 3 и суровым басом говорю номеру 5486: «Чему ты улыбаешься?» — «Ничему, господин надзиратель». — «Мы проследим, чтобы ты не улыбался». (Уходя, я чувствую себя глупо.)

Второй день. Номер 570.4 попросил сигарету, а я проигнорировал его просьбу — сам я не курю и не мог ему посочувствовать... Между тем я чувствую симпатию к номеру 1037, поэтому решил с ним не разговаривать... После переклички и отбоя мы с надзирателем Д. громко разговаривали о том, как пойдем домой к своим девушкам и что мы с ними будем делать.

Третий день (подготавливаясь к первому вечернему свиданию). Предупредив заключенных, чтобы они ни на что не жаловались, если не хотят, чтобы свидание было быстро прекращено, мы, наконец, впустили первых родителей. Я позаботился о том, чтобы присутствовать во дворе во время свидания, потому что это была моя первая возможность манипулировать людьми. Это как раз тот вид власти, который мне нравится больше всего — быть заметной фигурой и иметь почти полный контроль над всем, что говорится или о чем умалчивается. В то время как родители и заключенные сидели на стульях, я сидел на краю стола, болтая ногами, и возражал против всего, что мне только было угодно. Это был первый момент эксперимента, который мне по-настоящему понравился. ...Номер 817 мне надоедает, стоит за ним присмотреть.

Четвертый день. ...Психолог сделал мне выговор за то, что я надел заключенному наручники и повязку на глаза перед тем, как увести его из [консультационного] кабинета, а я возмущенно ответил, что это необходимая мера безопасности и, кроме того, моя обязанность.

Пятый день. Я пристаю к «Сержанту», который упрямо продолжает «перевыполнять» все приказы. Я выбрал его, чтобы поиздеваться над ним особо, потому что он сам на это напрашивается и, кроме того, он просто мне не нравится. Настоящие неприятности начинаются во время обеда. Новый заключенный (416) отказывается есть сосиску... мы кидаем его в карцер, приказав держать в каждой руке по сосиске. У нас кризис власти, это непослушание может лишить нас полного контроля над остальными заключенными. Мы решили сыграть на солидарности заключенных и сказали новенькому, что все остальные будут лишены свидания, если он не съест свой обед... Я прохожу мимо и колочу дубинкой по двери карцера... Я очень сердит на этого заключенного за то, что он доставляет неудобства и неприятности другим. Я решил накормить его насильно, но он не стал есть. Я размазал еду по его лицу. Я не мог поверить, что это делаю я. Я ненавидел самого себя за то, что заставлял его есть, но его я ненавидел еще больше за то, что он не ел.

Шестой день. Эксперимент окончен. Я очень рад, но поражаюсь тому, что некоторые другие надзиратели несколько разочарованы, потому что они теряют деньги, а некоторые — потому что им это очень нравится.

Применение власти сначала было средством контроля над непослушными заключенными, помогало более эффективно проводить административные процедуры и так далее — но вскоре власть сама по себе стала доставлять удовольствие. Власть начали использовать не для достижения какой-нибудь конкретной цели, а в качестве политической декларации о необходимости признания и принятия существующего положения вещей. Например, применение силы, издевательства и агрессия со стороны надзирателей стабильно нарастали день ото дня, несмотря на то что сопротивление заключенных, которое изначально служило оправданием этих действий, уменьшалось и постепенно прекратилось. Возрастало не только количество прямых актов применения власти со стороны надзирателей, но и число случаев косвенного использования символов власти. Надзиратели, например, постукивали дубинками по своим ладоням или по мебели, расхаживали с важным видом и принимали самодовольные позы, подкрепляя таким образом пустяковые бессмысленные приказы. В то время как обладающие властью надзиратели, казалось, становились выше ростом, смиренные заключенные уменьшались в росте в буквальном смысле, сутулясь и опуская головы. В конце исследования мы задали всем испытуемым вопрос: по каким критериям, по их мнению, происходило распределение на заключенных и надзирателей? Надзиратели считали, что это распределение не имело никакой систематической рациональной основы; в восприятии заключенных, наоборот, существовала очевидная причина — «потому что надзиратели были выше ростом». Таким образом, заключенные сами в конечном счете наделили надзирателей особой властью; они помогали создать образы своих наводящих страх тюремщиков.

<...>

Время

...Время — это величайшее из всех изобретений человека, порожденный его воображением шедевр, иллюзия, благодаря которой можно переносить превратности судьбы, а абсурдность жизни наполняется смыслом.

<...>

...Поскольку в тюрьме нет ни окон, ни часов, по которым можно было бы следить за ходом времени, нет значительных событий, достойных стать «метками времени» в памяти, тюрьма становится машиной времени, которая играет шутки с человеческими представлениями о времени...

Заключение в тюрьму нарушает непрерывность жизни, отрывая узника от его прошлого, отдаляя будущее и вводя в качестве главной системы отсчета времени ограниченное непосредственное настоящее. Из-за бесконечной рутины и однообразной повседневной деятельности начинает казаться, что время идет по кругу; жизнь не расчленяется на отличающиеся друг от друга содержательные линейные промежутки, а напоминает движение муравья по ленте Мёбиуса. Не имеет значения, кто ты, кем ты был и даже кем ты станешь. Главное — это насколько ты защищен и какой властью обладаешь *сейчас*. В атмосфере, где первостепенное значение приобретает выживание, будущее становится непозволительной роскошью. Точно так же опасно слишком часто возвращаться мыслями в прошлое —

если оно вызывает ностальгию, то вы не захотите возвращаться в уродливое настоящее или потеряете бдительность и окажетесь неподготовленными к нападкам, которые возможны в любой момент...

Поскольку в восприятии узника главным вопросом является выживание, то тюремное заключение неизбежно приводит к постоянной фиксации внимания на настоящем, из-за чего люди теряют жизненную перспективу. Они чрезмерно остро реагируют на незначительные стимулы и не умеют планировать важные события — например свои действия после того, как наконец настанет день освобождения.

<...>

В результате незаметного искажения чувства времени у узников тюрем происходят необратимые изменения основополагающих аспектов мышления, эмоциональной сферы и социального взаимодействия, и жизнь заключенных лишается смысла...

Обезличенность

...Условия, которые снижают чувство собственной уникальности человека и лишают его индивидуальности, порождают антисоциальное поведение, например агрессию, вандализм, воровство, мошенничество, грубость, а также равнодушие к другим людям... И наоборот, просоциальному поведению способствуют такие факторы среды или межличностные условия, которые усиливают у человека чувство социального признания и самоидентичности. В ответ на ощущение, что тебя никто не знает и знать не хочет, возникает нежелание замечать других людей или заботиться о них. Золотое правило «поступать с другими так, как хочешь, чтобы они поступали с тобой» тускнеет по мере того, как обезличенность уничтожает мотивационную основу контроля над своим социальным поведением.

В тюрьмах предусмотрены специальные меры для достижения максимума обезличенности. Это обязательное ношение форменной одежды, по которой можно отличить заключенных от надзирателей. Фамилии могут быть заменены номерами, которые, с административной точки зрения, становятся важнее имен. Индивидуальные особенности стираются посредством бритья голов у новых заключенных, обязательной для заключенных и надзирателей стандартной длины волос, стандартной пищи в стандартных мисках и кружках, которую едят стандартными столовыми приборами в установленное время. Потеря индивидуальности усиливается за счет ограничения количества личных вещей и деталей личного характера в камере, а также путем неожиданных обысков заключенных и их камер.

В окружающей их со всех сторон обезличенной среде у заключенных возникает потребность в индивидуальности, которая вынуждает их делить свой мир на «мое» и «не мое». Поскольку у них такая маленькая личная территория, то ее приходится защищать (часто ценой своей жизни), если они вообще хотят иметь хоть какую-нибудь ситуационную идентичность. Для заключенного кусок мыла, полотенце или карандаш становятся драгоценным имуществом, за которое он готов драться, если на него кто-нибудь посягнет. Это его вещи — а в мире, где ему почти ничего не принадлежит, все свое надо защищать. Этой же потребностью объясняются ссоры, которые часто возникают в психиатрических больницах из-за того, что один пациент сел или облокотился на кровать другого пациента. Когда твоей территорией является только твоя кровать, то, несмотря на то что она похожа на все остальные кровати в палате, она не такая, как все другие, потому что она твоя и является физическим продолжением твоего «Я».

<...>

Материальная структура тюрьмы внушает всем, кто находится в ее стенах, прямую, непосредственную и постоянно повторяемую мысль. Это место отличается от всех других мест, где тебе приходилось жить, и от мест, где живут уважаемые, достойные доверия и нормальные люди. Но разве этого же нельзя сказать о наших психиатрических больницах, домах престарелых и жилых кварталах дешевых домов для бедных? Дегуманизация тюремной среды очевидна также и в планировке помещений, которая способствует процессу обезличивания, сводя к минимуму возможность любого уединения, кроме одиночного заключения. Коллективный прием пищи в столовой, коллективные физические упражнения во дворе или в коридорах, камеры с решетками вместо дверей или похожие на клетки для животных, которые просматриваются со всех сторон, означают, что заключенный потерял право на частную жизнь, уединение и индивидуальный подход. Заключенным приходится психологически обособляться, создавать себе личную жизнь в мечтах или фантазиях, чтобы уединиться в толпе или быть невидимыми, несмотря на постоянное наблюдение за ними стражников и других заключенных. В нашей имитированной тюрьме некоторые заключенные нарушали правила специально для того, чтобы их посадили в одиночку, то есть в карцер, который они считали спасительным местом покоя и уединения.

Длинные коридоры, голые камеры и серые стены обеспечивают минимум разнообразия сенсорной информации и способствуют притуплению чувств, как и монотонность ежедневного режима приема пищи, работы, отдыха и всего остального, когда человек является как бы деталью технологического процесса.

<...>

Тюрьмы, как и другие общественные институты, способствуют обезличиванию также путем лишения человека возможности выбора и подавления проявлений эмоций. Человеческий потенциал может быть раскрыт только тогда, когда индивидуумы могут свободно выбирать. Мужчины и женщины могут свободно управлять своими судьбами и не попадать под контроль других именно потому, что они способны производить выбор... «Индивидуальная воля» и «свобода выбора» угрожают тюремной атмосфере, поэтому эти понятия переопределяют и подменяют «своеволием», «упрямством» и «революционным обструкционизмом». Лишить человека свободы выбора — значит разрушить основной ингредиент человеческой природы. Это наиболее деструктивный фактор тюремной дегуманизации. Когда отрицание возможности выбора имеет место во всей среде, действующие лица становятся подопытными животными, а индивиды лишь пассивно обрабатывают поступающую из внешней среды информацию. Такие люди теряют способность к самоуправлению, а также когнитивную способность изменять последствия воздействия враждебных внешних сил. Систематически лишая узников возможности даже самого мелкого выбора, тюрьма опошляет и делает бессмысленной их жизнь. Это завершающий акт дегуманизации. «Нищие не могут выбирать» напоминаем мы бедным — и всем остальным, кого тоже заключили в тюрьму.

Когда люди теряют возможность переживать эмоции или обедняется их эмоциональная экспрессия, это считается признаком серьезных психологических нарушений, например при аутизме или шизофрении. При отсутствии эмоций нет основы для эмпатии, для привязанности к другим, для любви, заботы, для боязни последствий для себя, которые вытекают из собственных действий. Человек без эмоций становится роботом, автоматом, животным и самым опасным потенциальным врагом человечества. Вместо того чтобы способствовать более полному и нормальному выражению эмоций, заключенных, тюрьма выполняет прямо противоположную функцию, создавая условия, в которых эмоции искажаются, сдерживаются и подавляются. В обстановке тюремного заключения эмоции надо сдерживать, поскольку они представляют собой спонтанные, импульсивные, часто непредсказуемые индивидуальные реакции. В организациях, задачей которых является управление индивидами с девиантным поведением, такая эмоциональная экспрессия рассматривается как источник потенциальной опасности и должна находиться под контролем.

<...>

Мы должны, в конце концов, признать, что состояние обезличенности возникает не только в тюрьме и прочих местах, куда люди попадают не по своей воле. Когда окружающая среда воспринимается людьми как враждебная, люди сами стремятся к защитному камуфляжу анонимности. Поэтому мы можем судить о гуманности среды также и по количеству социальных индикаторов, указывающих на то, что люди предпочитают анонимность. По мере того как растет преступность, поступают оскорбительные телефонные звонки, убийства становятся обычными, а выдающихся людей похищают ради получения выкупа, граждане *хотят* раствориться в толпе, быть фоном, а не фигурой. Они изымают свои имена из телефонных книг, а адреса — из официальных картотек... Люди также стараются жить и одеваться таким образом, чтобы не привлекать к себе чрезмерного внимания — то есть вообще не иметь «стиля» жизни.

Ученый, занимающийся прикладными социальными науками, должен проявлять особое внимание к состояниям анонимности, которая делает всех нас потенциальными вандалами и убийцами или хамелеонами и ничтожествами.

Правила

«Если вы будете выполнять все эти правила... то мы с вами отлично поладим». Если же не будете, то в последнем правиле всегда сказано, как вы будете наказаны.

Мы знаем, что правила являются главной основой всех институциональных подходов к управлению людьми. Организации отличаются только по количеству установленных в них правил и по степени их явности и подробности, но организаций без правил не бывает. Правила налагают на межличностные отношения безличную внешнюю структуру. Они устраняют из социального взаимодействия неопределенность. Они делают человеческое поведение более предсказуемым путем снижения числа идиосинкразических реакций и индивидуализированных интерпретаций того, как следует себя вести. Правила устраняют потребность в личных объяснениях или оправданиях любого желаемого образа действий. Достаточно одного того, что «так полагается по правилам». В институциональной обстановке

количество правил быстро растет. Они начинают жить своей собственной жизнью, их продолжают подкреплять даже после того, как они устаревают, и те, кто обеспечивает их соблюдение, уже не могут вспомнить их первоначальной цели. Принудительные правила автоматически навязывают людям властные отношения: кто-то должен обладать властью для их проведения в жизнь, а кто-то должен им подчиняться. Те, кто подчиняется, часто начинают ожидать, что управляемая правилами среда создаст определенный порядок, и даже уважают его.

" В ответ на мой вопрос о том, какими характеристиками обладают хорошие надзиратели, многие заключенные, с которыми я переписываюсь, отвечали, что это люди, которые придерживаются инструкции, справедливы и являются настоящими профессионалами, потому что не делают ни для кого исключений. С точки зрения заключенных, на такого человека можно положиться и его поведение предсказуемо, потому что он тоже подчиняется правилам.

Одним из незамеченных психологами аспектов тюремного (и обычного повседневного) управления с помощью принудительных правил являются последствия подчинения правилам и их нарушения. Поскольку правила — это формулировки, описывающие ожидаемое поведение или нормы стандартного поведения, подчиняясь правилам, человек просто делает то, что от него ожидают, — и его поведение остается незамеченным.(Таким образом, складывается парадоксальная ситуация—чем больше существует правил, определяющих поведение, и чем точнее человек выполняет все правила, тем реже случаи, когда он получает положительное подкрепление.

Поскольку от людей ожидают соблюдения правил, то оно не вознаграждается. Однако нарушение правил всегда бывает замечено и сопровождается наказанием. На самом деле единственный надежный способ проверить строгость контроля за соблюдением правил в новой ситуации — это нарушить правило и посмотреть, последует ли за этим наказание. Суровость наказания зависит от институциональных санкций, от индивидуальных предпочтений агента, осуществляющего контроль, и от того, насколько дегуманизированно воспринимается объект наказания. Таким образом, существование множества явных принудительных правил снижает вероятность модификации поведения с помощью подкрепления, в то же самое время повышая вероятность использования методов наказания.

<...>

И последнее, что мне хотелось бы сказать о правилах, — они с удивительным коварством настолько глубоко укореняются в нашем социальном программировании, что в течение всей жизни продолжают влиять на наше поведение в ситуациях, которые лишь отдаленно напоминают исходную. В некоторых случаях соблюдение правила может даже оказаться контрпродуктивным или антисоциальным, потому что внимание будет приковано к тем аспектам ситуации, которые связаны с соблюдением правила, а принципиальный характер ситуации будет недопонят.

С этих позиций следует рассматривать ставшую классической работу Милграма (1974), посвященную исследованию повиновения. После эксперимента со «Стэнфордской окружной тюрьмой» мне уже не так интересен тот факт, что большинство испытуемых Милграма слепо подчинялись авторитету. Гораздо интереснее поразмышлять о том, что сделали испытуемые из неподчинившегося меньшинства *после* того, как они отказались воздействовать электрошоком на ни в чем не повинную жертву. При таком грандиозном непослушании, имевшем место несмотря на давление мощных ситуационных сил, сделали ли они следующий не столь серьезный выбор, который логически следовал из их отказа причинить вред, а может быть, убить человека, явно испытывавшего сильную боль? Встали ли они со своих мест и пришли ли на помощь жертве? Милграм в личной беседе со мной подтвердил мое предположение о том, что ни один из его испытуемых не сделал этого! Негласное правило, которое продолжает действовать даже после отказа от сотрудничества с властью, было затвержено каждым ребенком в школе и формулируется так: «Оставайся на своем месте, пока тебе не разрешили его покинуть» (или несколько шире «Знай свое место в любой социальной ситуации и не сходи с него»)... Когда ученые, занимающиеся прикладными социальными науками, указывают на мощные силы, которые в определенных ситуациях могут разрушить личность, наши представления о характере и идентичности и даже моральные ценности, они должны также признать наличие предварительной социальной подготовки, с помощью которой культуры наделяют властью символы, устанавливают созданные из ничего, но обусловленные стимулы и связывают поведение произвольными правилами.

<...>

ЛИТЕРАТУРА

Milgram S. Obedience to authority .— New York: Harper and Row, 1974. *White R., Lippitt R.* Autocracy and democracy . — New York: Harper and Row, 1960.

***

Задание 8.1 ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКАЯ СРЕДА

Окружающая человека материальная среда может оказывать влияние на поведение и социальные взаимодействия, хотя человек специально к этому не стремился или не осознает этого. Такие факторы, как выбор
и расстановка мебели, могут способствовать контакту и интимности или затруднять их; могут указывать на разницу в статусе (например, ограничение возможностей прямого контакта является весьма эффективным средством подчеркнуть высокий статус). Поэтому в зависимости от вида и расстановки мебели кабинет одного преподавателя может казаться холодным и безликим, в то время как в кабинете другого создается атмосфера дружелюбия и неофициальности. В ситуациях, когда важно достичь хорошего взаимопонимания и интимности, решающее значение имеет такая организация мест для сидения, которая способствует непосредственному контакту.

Целью этого задания является исследование связи между планировкой кабинетов разных преподавателей и дружелюбием этих преподавателей. Для этого вам необходимо установить критерии оценки среды кабинета и взаимоотношений между данным преподавателем и студентами. При оценке среды кабинета вы можете рассматривать такие переменные, как расположение рабочего стола (вдоль стены или в виде барьера между преподавателем и студентом), тип и расстановка стульев и площадь свободного пространства. При оценке взаимоотношений между преподавателем и студентами вы можете рассматривать такие переменные, как доступность преподавателя (сколько приемных часов установил для себя данный преподаватель и соблюдает ли он их), расстояние между стульями преподавателя и студента и как часто преподаватель встречается глазами со студентами. Выберите пять критериев для оценки среды кабинета и пять критериев для оценки взаимоотношений между преподавателем и студентами и перечислите их на бланке данных по образцу табл. 8.1. Затем посетите кабинеты трех разных преподавателей (с которыми вы уже встречались) и обсудите с ними какой-нибудь интересующий вас вопрос. Оцените кабинет преподавателя и его взаимоотношения с вами согласно вашему набору критериев.

1. Проанализируйте свои оценки и подумайте о том, существует ли связь между средой и поведением (например, как расположение рабочего стола может препятствовать личному контакту).
2. Сравните свои критерии и оценки с критериями и оценками других студентов вашей группы. Какую гипотезу можно выдвинуть на основе ваших коллективных оценок?
3. Согласно вашей собственной гипотезе, какова идеальная среда кабинета, которая способствовала бы взаимопониманию между студентами и преподавателем? Какая среда сильнее всего затрудняет это взаимопонимание?

Таблица 8.1

БЛАНК ДАННЫХ

Переменные	Преподаватель А	Преподаватель Б	Преподаватель В
Среда кабинета 1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
Взаимоотношения. 1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
Примечания			

Задание 8.2

ПРОХЛАДНЫЙ СОЦИАЛЬНЫЙ КЛИМАТ

Побывав в различных организациях, мы часто по-разному можем охарактеризовать их обстановку: официальная или неофициальная, гуманная' или негуманная, теплая или холодная. Что лежит в основе этих характеристик? Какие черты социальной среды делают ее приветливой или негостеприимной? Выполняя это задание, вы станете социальным детективом, разыскивающим как явные, так и скрытые формы социального поведения, которые создают «прохладный» климат.

Во-первых, вам надо выбрать, конкретную знакомую вам организацию, членам которой приходится взаимодействовать с «чужаками» или «посетителями». Во-вторых, вам нужно идентифицировать людей, имеющих статусы разного уровня в этой среде — люди с высоким статусом считаются в организации «хорошими», «правильными» и «подходящими», их приветствуют, поддерживают и вознаграждают. Люди с низким статусом считаются менее хорошими, «не нашего типа» или неподходящими, их не поддерживают или игнорируют. В качестве примера можно

привести недавно выполненную работу, в которой исследовалась обстановка занятий в классе и рассматривались типы поведения, которые создают прохладный климат для женщин, противопоставляя их мужчинам. (Некоторые из таких «холодных» типов поведения, выявленных в этой работе, перечислены далее, чтобы вы получили некоторое представление о предмете своих наблюдений.) Вы тоже можете исследовать обстановку в классе, поскольку она легко доступна для вас, но в качестве других возможностей можно предложить обстановку на работе, в магазинах и ресторанах.

В разных обстановках могут использоваться различные критерии, на основе которых людям присваивается различный статус. С людьми часто обращаются по-разному, в зависимости от их пола, расы и возраста, а также от внешности (одежды, прически и т. п.). Выполняя это задание, вы можете быть либо наблюдателем, либо наблюдателем-участником. В первом случае вы будете наблюдать и регистрировать «теплые» и «прохладные» виды поведения в организациях по отношению к людям, обладающим высоким и низким статусом. Во втором случае вы также будете наблюдать за поведением, но уже по отношению к вам (как к представителю группы либо с высоким, либо с низким статусом). Например, если вы явитесь в шикарный ресторан в несоответствующей случаю одежде, то вы можете заметить, как персонал будет реагировать на вас по сравнению с другими посетителями.

Сделав наблюдения, кратко изложите их в отчете, а затем проведите собственный анализ *причин,* по которым эти виды поведения создали теплую или прохладную атмосферу.

Приведенные ниже примеры взяты из докладов, подготовленных Ассоциацией американских колледжей в рамках программы «Статус и образование женщин». Здесь перечислены формы поведения преподавателей, которые, как было обнаружено, создают на занятиях прохладный климат для женщин-студенток. Такие формы поведения (и другие, им подобные) могут также создавать прохладный климат в других организациях и для других людей (например, для этнических меньшинств).

Элементы вербального поведения

Делать замечания, которые унижают женщин, — как общие, так и конкретные, относящиеся к их интеллектуальным способностям и старательности в учебе.

Переходить от обсуждения работы женщины к обсуждению ее физических характеристик или внешнего вида.

Использовать на занятиях сексистский юмор в качестве педагогического приема.

Обозначать лиц мужского пола словом «мужчины», а лиц женского пола — словами «девушки» или «девочки».

Использовать слова «он» или «человек» для обозначения как мужчин, так и женщин.

Элементы невербального поведения

Смотреть в глаза мужчинам чаще, чем женщинам. В ответ на вопросы и замечания мужчин кивать и жестикулировать чаще, чем в ответ на выступления женщин.

Принимать позу внимания (например, наклоняться вперед), когда говорят мужчины, но проявлять признаки нетерпения (например, поглядывать на часы), когда выступают женщины. Постоянно находиться ближе к студентам-мужчинам.

Элементы поведения, влияющего на активность группы

Игнорировать студенток и предоставлять слово студентам, даже когда женщины явно выражают желание принять участие в обсуждении. Обращаться непосредственно к мужчинам, а не к женщинам. Называть мужчин по имени чаще, чем женщин.

Обращаться к группе, так, как будто женщины не присутствуют (например, начинать вопрос со слов «когда вы были мальчиком...»). «Натаскивать» мужчин, добиваясь от них более полного и тщательно продуманного ответа или объяснения (например, «почему вы думаете, что это основной поворотный пункт?»), и не добиваться этого от женщин. Дольше ожидать ответа от мужчин, чем от женщин, перед тем как обратиться за ответом к другому студенту.

Перебивать женщин чаще, чем мужчин (или позволять другим студентам перебивать женщин чаще, чем мужчин).

Задавать женщинам вопросы, требующие изложения фактов (вопросы низшего порядка), а мужчинам задавать вопросы, требующие личных оценок и критического мышления (вопросы высшего порядка). Реагировать на замечания мужчин более пространно, чем на замечания женщин.
Приписывать высказывания мужчин их «авторам» («...как отметил Джон»), но в аналогичных случаях не признавать авторства за женщинами. Делать, казалось бы, полезные замечания, которые подразумевают, что женщины не столь компетентны, как мужчины (например, «я знаю, что женщинам обычно трудно справиться с этим оборудованием, но я с удовольствием помогу вам после занятий»).
Составьте отчет по заданию, ответив на следующие вопросы:
1. В какой организации вы исследовали обстановку?
2. Взаимодействия между какими людьми вы наблюдали в этой обстановке?
3. Опишите, какие из наблюдаемых вами форм поведения создавали, по вашему мнению, прохладный социальный климат. Почему вы сочли, что эти формы поведения «охлаждают» атмосферу? Другими словами, какие социальные сообщения передавали эти формы поведения?
4. Опишите, какие из наблюдаемых вами форм поведения создавали, по вашему мнению, *теплый* социальный климат. Опять-таки, почему вы сочли, что эти формы поведения «согревают» атмосферу? Какие социальные сообщения передавали эти формы поведения?
5. Прочие замечания по поводу ваших наблюдений (такие, как другие замеченные вами закономерности, зависимость от ситуации — например, формы поведения, которые имеют место только в групповых ситуациях и не встречаются в ситуациях «один на один»).

Задание 8.3
СРЕДА АУДИТОРИИ КОЛЛЕДЖА

Основано на материалах *Becker F. D., SommerR., BeeJ., Oxley B.* College classroom ecology. Sociometry, 1973, 36, 514-525.
Десять лет назад Роберт Соммер и его коллеги (1973), изучавшие экологию учебных помещений, обнаружили, что уровень активности и отметки были выше у тех студентов, которые сидели в первых рядах и в центральных частях аудиторий колледжа. Однако поскольку студенты сами выбирают для себя места, то можно считать, что эти открытия отражают один или оба следующих процесса: 1) самоселекцию студентов, когда более способные, словоохотливые или более заинтересованные учебой студенты выбирают передние и центральные места, или 2) экологическое влияние, когда большая активность, лучшая учеба и более высокие отметки связаны с некоторыми аспектами положения места в аудитории. Для исследования этого явления нарисуйте план помещения и расположения мест для трех аудиторий, в которых вы занимаетесь (например, большой лекционной аудитории, маленькой лекционной аудитории и аудитории для проведения семинаров). Укажите уровни активности студентов, занимающих различные места в аудитории (Н — низкий, С — средний, В — высокий). Какое влияние оказывает среда аудитории на уровень активности студентов? Какие качества характерны для студентов, которые сидят близко к преподавателю или впереди? Какие качества характерны для студентов, которые выбрали места в задних рядах?
Оформите отчет, показав на бланке тип аудитории, план помещения, расположение мест и уровень активности.

Глава 9
ПРЕДРАССУДКИ И ДИСКРИМИНАЦИЯ

Предположим, что вас попросили оценить собственные расовые предрассудки по специальной шкале с диапазоном оценок от значения «сильные расовые предрассудки» до значения «высокая расовая терпимость». Вероятнее всего, вы припишете себе расовую терпимость. Если бы вас попросили оценить ваши предрассудки, связанные с полом, вы бы тоже скорее всего сочли, что у вас их нет или почти нет. На самом деле немногие из современных студентов колледжей готовы признать, что считают неполноценными представителей каких-либо расовых групп и этнических меньшинств или женщин. Но как обстоит дело с другими видами предрассудков? В нашем ориентированном на молодость обществе многие насмехаются над старостью; анекдоты о «грязном старикашке» — это лишь один из способов, с помощью которых наше общество осуждает и подвергает остракизму старых людей. Многие люди, особенно если они считают себя интеллектуалами, открыто заявляют, что не выносят «глупых». Люди, в целом придерживающиеся гуманистических и либеральных взглядов, почему-то считают глупость или недостаток образования достаточным основанием для того, чтобы обращаться с некоторыми людьми в грубой издевательской манере.

Какие аспекты нашего образа жизни способствуют формированию предвзятых установок? Из окружающего мира на наш разум и чувства обрушивается огромное количество стимулов. Ни один человек не может воспринять и понять все эти стимулы. Поэтому каждый человек воспринимает только выбранные им стимулы, организует их и зашифровывает их значение. Социальные психологи считают, что такой процесс селективного восприятия окружающей среды и реагирования на нее может способствовать формированию предрассудков. Если человек хочет навести некоторый порядок в окружающем его хаосе, то такие упрощенные методы восприятия ему необходимы, но при их использовании неизбежно происходит потеря информации, а следовательно, восприятие искажается. Такие искажения особенно опасны, поскольку они могут быть источником негативных установок, которые часто используются для оправдания дискриминации.

ЯРЛЫКИ СТАРЕНИЯ

Джудит Родин и Эллен Лангер

Judith Rodin, Ellen Lunger. Aging Labels. — Journal of Social Issues, Vol. 36, No. 2, 1980, P.12-29.

Примечание редактора. Как мы уже упоминали, наше ориентированное на молодость общество часто неуважительно относится к старости. В наше время к эйджизму, то есть к предрассудкам по отношению к старым людям, относятся более терпимо, чем к предрассудкам по отношению к расовым меньшинствам. Даже в телевизионных юмористических программах старики часто бывают мишенью для шуток и насмешек.

Все предрассудки порождают одну общую проблему — они начинают жить своей собственной жизнью, таким образом способствуя сохранению негативных стереотипов. В этой статье Родин и Лангер показывают, как общество, стигматизирующее старость и присваивающее пожилым людям негативные ярлыки, вынуждает их вести себя таким образом, что эти негативные стереотипы подтверждаются. Еще хуже то, что у пожилых людей снижается самооценка и чувство контроля над окружающим их миром. Другими словами, их вынуждают интернализировать негативные ярлыки и реализовывать их в своем поведении.

Главным вопросом, конечно же, является вопрос о том, как можно преодолеть последствия, возникающие из-за присвоения этих негативных ярлыков и преувеличения возрастных недостатков. Один из возможных путей — это изменение социальных установок по отношению к старости, и авторы статьи отстаивают именно такой подход. Другой путь — это внешние вмешательства, направленные на повышение самооценки пожилых людей и их чувства контроля над миром. Родин и Лангер сообщают о некоторых интересных открытиях в этой области.

По оценкам, к 2000 году более 15% населения США, то есть 30 миллионов человек, перешагнут границу шестидесятипятилетнего возраста. Хотя в некоторых странах статус человека с возрастом повышается, в США и других промышленно развитых странах люди преклонного возраста страдают от снижения статуса и доходов, уменьшения количества личных контактов и неблагоприятного социального климата, для которого характерны страх наступления старости и неприязненное отношение к ней. Даже в некоторых древних цивилизациях старение рассматривалось как негативный

процесс. Например, в языке индейцев из племени намбиквара есть слово со значением «молодой и красивый» и другое слово, которое означает «старый и уродливый». Поскольку в Соединенных Штатах из всех людей в возрасте старше 65 лет только 5% действительно нуждаются в опеке, то можно утверждать, что по крайней мере 95% престарелых не соответствуют стереотипу беспомощного и больного старика. Тем не менее такой стереотип существует. Действительно, в ряде работ по изучению таких разнородных источников социального влияния, как литература для детей и юношества, современная художественная проза и поэзия и популярные анекдоты, было обнаружено, что все они содержат в себе хотя бы некоторые негативные стереотипы стариков.

В этой статье мы описываем несколько работ по исследованию социально-психологических коррелятов старения. Мы ставили перед собой цель понять, каким образом присвоение пожилым людям негативных ярлыков может способствовать такому поведению с их стороны, которое служит фактическим подтверждением широко распространенных стереотипов старости и ведет к снижению их самооценки и чувства контроля над своей жизнью. Поскольку стереотипы и социальные ярлыки в каком-то смысле являются просто обобщенным выражением культурных ожиданий, можно предположить, что эти ожидания воздействуют на всех представителей данной культуры, в том числе и на тех, для кого предназначены эти ярлыки. Если эти негативные стереотипы начинают отражаться на образе «Я» и поведении человека, то его самооценка должна снижаться. По мере снижения самооценки ослабевает также и вера в свою способность осуществлять контроль над внешним миром.

Стареющие люди, следовательно, могут преувеличивать степень ухудшения своих способностей, считая, что они не удовлетворяют установленным критериям компетентного поведения. Влияние подобных представлений может причинять человеку больше вреда, чем сами возрастные изменения. Если, кроме того, на самом деле имеет место уменьшение числа и разнообразия потенциальных возможностей осуществлять контроль над окружающим миром, как в случае с престарелыми, то такие представления о себе снова подтверждаются.

Если эти вредные каузальные связи действительно можно продемонстрировать, выявить лежащий в их основе механизм и устранить их последствия, то можно ожидать, что это приведет как к восстановлению более позитивной Я-концепции стареющих людей, так и к усилению чувства контроля над внешним миром, а также к поведению, меньше соответствующему возрастным стереотипам... В следующем разделе анализируются некоторые работы, посвященные этим вопросам.

НЕГАТИВНЫЕ СТЕРЕОТИПЫ СТАРОСТИ

Если наше общество выработало стереотипы, порождающие определенный набор негативных ожиданий по отношению к старению, то весьма вероятно, что люди будут действовать в соответствии с этими ярлыками. Если люди действительно верят в данный конкретный стереотип, то и старики могут также начать действовать в соответствии с ним. Например, ожидания, основанные на стереотипе одряхления могут оказывать большое влияние на представления о себе стариков и людей, приближающихся к старости.

Каждый раз, сделав ошибку или что-нибудь забыв, старые люди могут думать, что это связано с ослаблением их умственных способностей. Если люди беспокоятся из-за своей слабеющей памяти в ситуации, когда происходит научение чему-либо новому (например, запоминание имени нового знакомого), они могут действительно «забыть» то, чему только что научились. Однако это может произойти из-за плохих условий научения (отвлечение из-за беспокойства), а вовсе не из-за плохой памяти. Но как могут старые люди прийти к этим более благоприятным для себя выводам, если стереотипы, касающиеся их когнитивных способностей, получили столь широкое распространение? Любые страхи стариков по поводу ухудшения их способностей обостряются из-за отсутствия соответствующих ролевых примеров, которые могли бы послужить альтернативными моделями жизни людей старше семидесяти лет. Поэтому очень важно выяснить, какие существуют негативные стереотипы, касающиеся престарелых, какие формы поведения ими продуцируются и в какой степени пожилые люди принимают эти взгляды.

Лангер и Малви (Langer, Mulvey, неопубликованные данные) провели исследование с целью определения специфических видов поведения, которые чаще всего приводятся в качестве характерных для старых людей. Поскольку они ожидали, что наиболее распространенной характеристикой окажется одряхление, они также хотели выяснить, существует ли единая концепция одряхления или представления о нем изменяются с возрастом. Главным же вопросом был вопрос о том, считают ли люди преклонный возраст и одряхление тождественными понятиями.

В этом исследовании с помощью опросников производилась оценка представлений о старческом поведении и выяснялся вопрос о том, изменяются ли установки по поводу одряхления и имеющаяся у респондентов информация на эту тему в зависимости от их возраста и знакомства со старыми людьми.

Респондентами были семьдесят пять человек в возрасте от 25 до 40 лет, двадцать пять человек в возрасте от 45 до 60 лет и двадцать пять человек в возрасте старше 70 лет.
После вводной беседы, в которой описывалась цель интервью, производилась оценка некоторых социально-демографических факторов (например, численность семьи, уровни образования и доходов респондентов). Ни один из этих факторов не оказал существенного влияния на результаты. Затем в ходе интервью респондентов просили перечислить те виды поведения, которые они считали характерными для людей, принадлежащих к различным возрастным группам: 35-45 лет, 65-75 лет и старше 75 лет. Их просили просмотреть весь составленный ими перечень и отметить, какие из характеристик поведения они считали признаками одряхления (если таковые были в их перечне). Затем они читали описания различных эпизодов и должны были описать вероятное с их точки зрения поведение дряхлого человека в каждой из ситуаций. Например: «Дряхлый старик (старушка) заходит в магазин и берет буханку хлеба. Затем он (она)_____». В последнем вопросе респондентов просили указать вероятность того, что сами они когда-нибудь одряхлеют.
Ответы оценивали судьи, которым была неизвестна ни популяция, которую представлял данный респондент, ни экспериментальная гипотеза. Указанные респондентами характеристики поведения были классифицированы по категориям и подсчитаны. Описания поведения оценивались по целому ряду параметров: негативное или позитивное, активное или пассивное, а также характеризующее интеллект, память, социальные факторы или личность человека.
Люди молодого и среднего возраста воспринимали стариков как участвующих в основном в индивидуальной пассивной деятельности и обладающих отрицательными психологическими характеристиками, которых упоминалось гораздо больше, чем положительных характеристик. Старые люди воспринимали обратную картину: они подчеркивали социальную деятельность и положительные психологические характеристики пожилых людей. Представители молодой популяции также чаще, чем представители старшего поколения, считали престарелых слабыми и нездоровыми. Хотя кажется, что старые люди в целом положительнее расценивают поведение стариков, при рассмотрении результатов следующего исследования мы увидим, что, когда дело касается возрастных стереотипов поведения, их реакции даже негативнее, чем реакции более молодых взрослых.
Оказалось, что у респондентов старшего, среднего и молодого возраста существует одинаковый стереотип пожилого человека, включающий в себя довольно четко определенное понятие одряхления. Представители всех возрастных групп чрезвычайно негативно относились к одряхлению и определяли его как ослабление физического состояния, признаками которого являются ухудшение памяти, умственная некомпетентность, потеря контакта с реальностью и беспомощность. Интересно также отметить, что более 65% респондентов из более молодой группы ощущали уверенность, что сами они не одряхлеют, в то время как из респондентов старшего возраста такое мнение выражали только 10%. Таким образом оказалось, что многие старые люди боятся дряхлости, хотя по медицинским критериям только 4% лиц в возрасте старше 65 лет страдают тяжелой формой одряхления, и лишь 10% представителей этой популяции страдают умеренно выраженным одряхлением.
Одной из целей данного исследования было составление перечня характеристик поведения, связанных с одряхлением, и оценка установок по отношению к этим характеристикам. Однако достоверность полученных результатов снижается за счет того, что при интерпретации ответов на вопросы, содержание которых касается ценностей, всегда возникают трудности. Пытаясь дать социально желательный ответ, люди часто отвечают так, как, по их мнению, следует отвечать, даже если такой ответ противоречит их истинным мыслям и чувствам. Это замечание особенно верно для случаев, когда людей просят высказать негативные установки.
Поэтому мы спланировали второе исследование с целью определить, насколько часто различные популяции испытуемых спонтанно считают признаками «одряхления» те характеристики поведения, которые чаще всего указывались респондентами в первом эксперименте. Кроме того, ставилась цель оценить влияние ярлыка «одряхления» на прочие установки.
Было выбрано сорок старшеклассниц, сорок женщин среднего возраста и сорок пожилых женщин, якобы для исследования восприятия человека другим человеком. Чтобы между возрастными группами не было больших различий, связанных с социоэкономическим статусом и религиозными убеждениями, в качестве взрослых испытуемых были приглашены матери и бабушки испытуемых-школьниц. Школьницы были выбраны случайным образом из учениц старших классов местной средней школы. Все испытуемые из каждой возрастной группы были случайным образом распределены на две экспериментальные группы. Условия эксперимента для каждой группы будут описаны далее.
Три представительницы каждой семьи тестировались индивидуально. Им показывали видеозаписи трех эпизодов, в которых происходило взаимодействие двух человек, и просили их оценить эти взаимодей-

ствия. Всем испытуемым показывали два эпизода, содержание которых не менялось: приятный эпизод взаимодействия между матерью и маленьким ребенком и ссору двух друзей. Эти эпизоды выступали в качестве отвлекающего материала. Экспериментальный вопрос был включен в третий эпизод. Половине испытуемых из всех возрастных групп в третьем эпизоде было показано интервью с человеком-мишенью (женщиной). Она в трех различных случаях переспрашивала интервьюера, прося его повторить сказанное ранее, что воспринималось как забывчивость. Забывчивость — это характеристика, которая чаще всего приводилась в первом исследовании в качестве признака одряхления. Другой половине испытуемых в третьем эпизоде также было показано интервью, но в этом случае женщина-мишень отвечала на вопросы интервьюера, не демонстрируя признаков забывчивости.

Каждая из групп была разделена на две подгруппы, причем одной половине в третьем эпизоде была показана женщина (демонстрировавшая или не демонстрировавшая забывчивость) в возрасте около 35 лет, а другой половине в этом же эпизоде была показана женщина в возрасте около 75 лет. Эти манипуляции также давали возможность оценить степень общности процесса присвоения негативных ярлыков. Говоря конкретнее, мы хотели выяснить, существует ли тенденция считать признаками одряхления даже не связанные с возрастом характеристики поведения старых людей и воспринимаются ли какие-либо из этих характеристик (независимо от того, являются ли они признаками одряхления) более негативно, когда их демонстрируют старые люди по сравнению с тем, когда их демонстрируют молодые люди.

Короче говоря, план эксперимента имел структуру 3x2x2, причем независимыми переменными были возраст испытуемого (примерно 18 лет, 40 лет и 65 лет), поведение мишени (наличие или отсутствие признаков одряхления) и возраст мишени (молодой или преклонный). В качестве зависимых переменных оценивались ответы на анкету, которая предлагалась после просмотра каждого эпизода. Вопросы были составлены таким образом, чтобы определить, характеризуют ли испытуемые поведение старых людей с помощью ярлыка одряхления и/или оценивают ли они их поведение в целом более негативно. Испытуемых, например, просили оценить по десятибалльным шкалам, насколько им нравится женщина-мишень; насколько она, по их мнению, понятлива и насколько стабильным кажется ее поведение. Испытуемым также предлагалось в свободной форме описать людей и взаимодействия, показанные в эпизодах видеозаписей.

Мы обнаружили значимое влияние возраста человека-мишени на обе зависимые переменные. Испытуемые независимо от их возраста называли старую женщину-мишень дряхлой чаще, чем молодую женщину-мишень, что, конечно, не удивительно. Однако, кроме того, испытуемые оценивали одно и то же поведение более негативно, когда оно исходило от старой женщины-мишени, а не от молодой. Мы также обнаружили, что респонденты старшего, а вовсе не молодого возраста были склонны давать самые негативные оценки забывчивой старой женщине-мишени. Это говорит о том, что чем старше человек, тем больше он боится стать дряхлым или продемонстрировать другие негативные качества, которые обычно связывают с возрастом. Этот страх, по-видимому, заставляет пожилых людей психологически отдаляться от других стариков, испытывающих такие трудности, как забывчивость, давая им самые негативные оценки и тем самым создавая видимость различий между ними и собой. Сопоставив этот результат с данными Лангер и Малви, можно предположить, что люди старшего возраста в целом относятся к престарелым более положительно, чем молодежь, но в то же время они настроены более негативно по отношению к недостаткам, характерным для старческого возраста.

В целом результаты этой работы говорят о том, что старость сама по себе связана с достаточно негативными ожиданиями, поэтому поведение, которое считается нормальным для молодого человека, может быть использовано в качестве подтверждения стереотипа, когда оно исходит от старого человека, а это приводит к искажению восприятия всего поведения индивида-мишени.

ВЛИЯНИЕ ВОЗРАСТНЫХ ЯРЛЫКОВ НА ПОВЕДЕНИЕ

В следующем исследовании мы рассмотрели вопрос о том, насколько часто специалисты, имеющие дело со старыми людьми, используют возраст в качестве признака, помогающего интерпретировать поведение, и влияют ли присвоенные ими ярлыки на их собственное поведение. Миллер, Лоуэнштейн и Уинстон (Miller, Lowenstein, Winston, 1976) сообщают о существовании чрезвычайно негативных установок у врачей, работающих с престарелыми больными. В этом исследовании психотерапевтам предлагались описания патологического поведения семи индивидов (это были данные из неопубликованной работы Caplovitz L, Rodin J.), представленные в виде ответов на опросники и расположенные в случайном порядке. Психологов и психиатров просили на основе этой информации поставить диагноз по *DSM-II* (второе издание Диагностического и статистического справочника по умственным расстройствам, публикуемого Американской психиатрической ассоциацией), наметить план лечения и предложить место лечения (например, больница, муниципальный центр психического

здоровья или учреждение для амбулаторного лечения). Всем психотерапевтам предлагались одни и те же описания, но для половины из них в шести из семи описаний было указано, что больные были молодыми людьми. Для другой половины испытуемых люди-мишени якобы имели возраст 60-70 лет и старше. Седьмой случай был контрольным — он предлагался всем испытуемым, и в нем описывался больной среднего возраста.

Эксперимент показал, что врачи склонны по-разному объяснять одинаковое психотическое поведение в зависимости от возраста больного. При наличии одних и тех же симптомов они диагностировали органические заболевания у старых больных чаще, чем у молодых. В случаях менее серьезной патологии врачи примерно с одинаковой частотой ставили диагноз депрессии старым и молодым индивидам-мишеням, но часто прописывали пациентам из различных возрастных групп различное лечение. Не удивительно, что более длительная терапия прописывалась пациентам молодого возраста. Кроме этого, более молодым индивидам лекарственная терапия назначалась в меньшем объеме, зато чаще предлагалось лечение в муниципальных медицинских учреждениях и групповая терапия. При одинаковых историях болезни врачи чаще ставили старым больным диагнозы, требующие лекарственной терапии и обязательного помещения больного в лечебное учреждение. Таким образом, очевидно, что возраст больного влияет как на диагноз, так и на рекомендации по лечению. Мы не утверждаем, что возраст пациента не дает врачу никакой полезной информации, влияющей на диагноз или лечение, но просто хотим подчеркнуть, что решения врачей слишком сильно зависят от возраста больного.

Продемонстрировав некоторые качественные и количественные характеристики процесса присвоения ярлыков пожилым людям, мы захотели выяснить, как эти ярлыки и негативные стереотипы могут повлиять на реальные взаимодействия с участием пожилых людей. В следующей работе мы исследовали влияние ожиданий, касающихся пожилых, на требования, которые более молодой человек был готов предъявить более старому.

Испытуемых попросили принять участие в исследовании методов интервьюирования. Им сообщили, что целью эксперимента является определение эффективности открытых вопросов при изучении личности человека. Испытуемые были выбраны из популяции людей среднего возраста
и случайным образом разделены на две группы. Испытуемым была предложена биографическая информация о женщине, с которой они якобы должны были в дальнейшем взаимодействовать и брать у нее интервью. Испытуемым из одной группы предлагалась информация, которая позволяла им ожидать, что это будет женщина в возрасте 42 лет, а испытуемым из другой группы — что это будет женщина в возрасте 71 года. Затем каждая из групп подразделялась на три подгруппы, и испытуемые получали дополнительную информацию, позволявшую им ожидать от интервьюируемой женщины различной компетентности. Им сообщалось, что эта женщина обладает живостью ума либо типичной для своего возраста, либо ниже средней для своего возраста, либо выше средней для своего возраста. Затем всем испытуемым был выдан опросник, которым они якобы должны были руководствоваться при проведении интервью. Их попросили просмотреть вопросы и пометить те из них, которые они собираются задать при проведении интервью. Вопросы касались нескольких областей знаний и имели различную степень трудности.

Оказалось, что испытуемые в среднем выбирали для интервью со старой женщиной более простые вопросы, чем для интервью с молодой женщиной, независимо от предполагаемого уровня ее компетентности. Более того, предварительный анализ полученных данных также показывает, что при выборе вопросов для молодой женщины-мишени ее компетентность была более важной детерминантой, чем при выборе вопросов для интервью со старой женщиной., Если испытуемые предполагали, что молодая женщина будет компетентной, то, они выбирали для нее более трудные вопросы. Для старой женщины-мишени такая тенденция была выражена слабее.

В описанных нами исследованиях делались попытки выяснить, существуют ли какие-нибудь негативные стереотипы старения. Оказалось, что такие стереотипы существуют, ярко выражены и широко распространены. Например, в то время как лишь немногие старые люди действительно являются дряхлыми, многим из них приписывают дряхлость. Хотя 95% пожилых не нуждаются в опеке, люди молодого возраста считают, что типичный пожилой человек является больным. В этих исследованиях также ставилась цель оценить вредное влияние негативных ярлыков. Их результаты показывают, что характер (или недостаточность) лечения, которое старые люди получают от медицинских специалистов, и характер (или недостаточность) требований, предъявляемых к ним обществом в целом, могут способствовать снижению их самооценки, что действительно может приводить к ухудшению функционирования. Следует иметь в виду, что использование негативных стереотипов, наносит вред всем людям. Однако мы считаем, что оно особенно вредно для старых,

поскольку в этом возрасте из-за повышения частоты существенных изменений в жизни и внешних нагрузок люди особенно уязвимы. В исследованиях, о которых сообщается далее, выясняются причины существования этих стереотипов, отражающих преувеличенные представления о распространенности или интенсивности некоторых характеристик среди старых людей.

Причины возникновения негативных ярлыков

Сначала можно рассмотреть вопрос о причинах устойчивости определенных стереотипов пожилых людей, которые сохраняются несмотря на то, что на самом деле лишь немногие пожилые беспомощны. Одну из причин можно найти в работе на тему о применении эвристики доступности и репрезентативности при оценке частоты какого-либо явления. Результаты этого исследования говорят о том, что чем легче людям вспомнить пример какого-либо поведения, тем более распространенным они его считают. Сопоставим этот факт с тем, что физически крепкие старые люди часто кажутся моложе своих лет, из-за чего наиболее заметными представителями категории пожилых становятся люди с крайне выраженными признаками старости. (Старо выглядящих молодых людей, конечно, тоже иногда ошибочно принимают за лиц более старого возраста, что приводит к таким же выводам.) Поэтому когда люди думают о старости, им легче всего приходят на ум образы беспомощных стариков, на основе чего они делают неправильные выводы о характеристиках пожилого возраста.

Кроме ошибок, связанных с эвристикой доступности, существуют и другие факторы, которые вносят свой вклад в сохранение негативных стереотипов. Лангер, Тэйлор, Фиске и Чановиц (Langer, Taylor, Fiske, Chanowitz, 1976) показали, что люди часто ощущают дискомфорт в присутствии представителей относительно незнакомых им трупп и стараются их избегать. Причиной таких негативных реакций является то, что, столкнувшись с членом незнакомой группы, человек попадает в конфликтную ситуацию. С одной стороны, у человека существует мотивация внимательно рассматривать незнакомые или непривычные стимулы, чтобы попытаться их понять; но с другой стороны, существуют строгие нормы вежливости, которые запрещают пристально смотреть на малознакомого человека. Люди разрешают подобный конфликт, стараясь избегать встреч с его источниками. Было продемонстрировано, что это верно и тогда, когда незнакомыми стимулами являются люди с физическими

недостатками или беременные женщины. Говоря конкретнее, проверялась гипотеза о том, что если испытуемые получат санкционированный визуальный доступ к непривычному стимулу (человеку) до взаимодействия с ним, то в дальнейшем их поведение не будет отличаться от поведения по отношению к «нормальному» взрослому после санкционированного визуального доступа к нему. Эта гипотеза получила убедительное подтверждение в работе Лангер и соавт. (1976).

Молодые взрослые и дети проводят больше всего времени в ситуациях, где маловероятно присутствие большого числа пожилых людей, например занимаясь спортом или на работе. Поэтому в тех случаях, когда старые люди присутствуют — например, в ресторанах, — они являются относительно непривычными стимулами для окружающих более молодого возраста. Следовательно, можно заключить, что в подобных случаях вероятно возникновение негативных чувств и стремления избежать встречи со стариками. Если устранить конфликт, который возникает из-за непривычности стимула, то желание избегать пожилых людей уменьшится. Таким образом, мы пришли к выводу, что, сделав пожилых менее непривычными, можно хотя бы частично устранить предубеждение по отношению к ним.

Если окружающие стараются избегать пожилых людей, но, как было показано в других контекстах, желание избежать общения с человеком можно снизить, просто позволив окружающим понаблюдать за ним, то имеет смысл расширить круг исследуемых нами вопросов в двух направлениях:

1) изучить влияние нежелания окружающих общаться с пожилыми людьми на их Я-концепцию и поведение;

2) исследовать влияние длительного наблюдения за эффективно действующими пожилыми людьми на поведение представителей популяций пожилых и молодых людей.

Мы уже начали исследование влияния избегания пожилых людей другими на их Я-концепцию и поведение. В литературе на тему старения было высказано предположение о том, что причиной диссоциации является культурное неприятие. Стросс (Strauss, 1963), например, утверждает, что те пожилые люди, которые считают себя малоценными в глазах окружающего мира, в результате склонны отстраняться от участия в общении со своим окружением и вместо этого больше заниматься индивидуальной деятельностью. Хотя этот аргумент весьма убедителен, фактически все результаты, полученные в этой области, имеют корреляционный характер, поэтому трудно понять, что является причиной, а что — следствием. Замыкаются ли люди в себе из-за того, что их отвергают, или они

просто добровольно уходят в себя, из-за чего создается впечатление, что их отвергают, как утверждается в теории рассоединения?

Занимаясь влиянием избегания на Я-концепцию, мы разрабатываем экспериментальную модель процесса отвержения, используя в качестве испытуемых представителей популяции нестарых людей. Мы хотим выяснить, может ли отвержение привести к социальной замкнутости и направленному на рассоединение с обществом поведению, которые часто наблюдаются у престарелых. Ясно, что уже состарившиеся люди не подходят для исследования каузальных факторов этого процесса, поскольку считается, что в этом возрасте люди демонстрируют его следствия. Поэтому мы тестируем нестарых испытуемых, помещая их в условия, когда окружающие избегают или не избегают общения с ними. Ожидается, что в условиях избегания возникнут негативные чувства и появится замкнутость. Чтобы устранить эти последствия, в половине случаев испытуемых подталкивают к тому, чтобы они приписали такой результат какому-либо аспекту ситуации. Ожидается, что если человек будет приписывать избегание ситуации, а не своим личным качествам, то влияние социального избегания можно снизить.

Атрибуции и старение

Результаты наших наблюдений показывают, что хронологический возраст сам по себе не является достаточным основанием для того, чтобы человек признал себя «старым», несмотря на несомненное существование некоторой связи между хронологическим возрастом и самовосприятием. Не возраст сам по себе, а скорее ряд определенных событий или переживаний заставляет человека неохотно принять тот факт, что он стар. Часто в основе этих событий лежит избегание и/или потеря контроля над своей жизнью. После подобных событий пожилые люди, возможно, начинают при оценке своих чувств и поведения приписывать их старению, а не внешним условиям или обстоятельствам.

Негативные процессы атрибуции, являющиеся следствием чувства избегания и потери контроля, порождают минимум два типа проблем пожилых людей. Из-за этих проблем они могут предпринимать меньше попыток справиться с трудностями, что оказывает вредное влияние на их здоровье. Во-первых, существует тенденция приписывать большинство негативных физических симптомов непосредственно старению, особенно предполагаемому ухудшению здоровья, с которым обычно связывают старение. Биологические атрибуции могут необоснованно отвлекать внимание человека от ситуативных и социальных факторов, таких

как потеря любимого человека или чувство ненадежности; эти факторы вызывают определенный стресс, поскольку они связаны с потерей контроля. Недавние исследования показывают, что даже у здоровых студентов колледжей потеря контроля связана с увеличением количества физических симптомов. Во-вторых, когда какое-либо событие объясняется процессом старения, оно рассматривается как неизбежность; поэтому не предпринимаются корректирующие шаги, которые могли бы принести большую пользу.

Из-за негативной Я-концепции происходит дальнейшее повышение вероятности того, что пожилые люди, воспринимая истинное или кажущееся избегание или ощущая снижение чувства контроля, будут приписывать это собственным диспозициям, а не ситуативным факторам. Поэтому можно разработать планы вмешательств с целью изменения направленности подобных вредных атрибуций. Мы уже провели некоторую работу по этому вопросу, рассмотрев с более общих позиций последствия процессов атрибуции и возможность их изменения.

Мы брали интервью у людей, неделю назад помещенных в дом престарелых, и отобрали из них (в количестве 80% от общего числа) таких, кто был явно склонен к негативным атрибуциям, объясняя ухудшение здоровья старением и считая его главной или одной из главных причин некоторых своих проблем. Предварительно мы провели разнообразные количественные оценки, в том числе интервью с испытуемыми, оценки их здоровья и наблюдения за уровнем их активности. Испытуемые были случайным методом распределены на три группы: одна группа не получала никакого воздействия; другая группа получила только информацию, которая позволяла опровергнуть мнение, что истинным источником проблем пожилых людей является связанное со старением ухудшение здоровья (материалы из докладов врачей и журнальных статей); третья группа получила объяснения, что их проблемы были вызваны внешними причинами (или, по крайней мере, взаимодействием возрастных и внешних факторов).

В качестве примера использованных нами внешних атрибуций можно привести случай, когда испытуемым из последней группы сказали, что в доме престарелых очень скользкие полы, потому что они выложены плиткой, чтобы легче было поддерживать чистоту. Даже молодой человек может поскользнуться на таком полу. Таким способом мы пытались добиться, чтобы испытуемый не объяснял то, что он поскользнулся, слабостью в коленях или неуверенностью движений, связанными с воз-

растом. В другом случае испытуемым напомнили, что их разбудили в 5:30 утра, и на их месте большинство людей к вечеру ощущали бы усталость. Опять-таки, мы пытались свести к минимуму вероятность объяснения утомляемости непосредственно старением. Таким образом, мы просто пытались перенести атрибуции их собственных чувств и поведения на благовидные внешние факторы, которые могли быть источником некоторых физических симптомов, вероятно, имевшихся у престарелых.

В результате вмешательства по переносу атрибуции поведение пациентов значительно улучшалось, в том числе возрастала их активность и общительность по сравнению с группой, которой просто предоставлялась информация, и с контрольной группой, не получавшей никакого воздействия. Происходили также благоприятные изменения общих показателей здоровья, и уменьшались признаки стресса. Таким образом, можно получить полезные результаты, перенося часто преувеличенную и ослабляющую человека атрибуцию с физического состояния, связанного со старением, на аспекты внешнего мира, которые легче поддаются изменениям.

В другой работе мы продемонстрировали, что качество выполнения испытуемыми одного и того же задания резко менялось в зависимости от его атрибуции: одни испытуемые считали это задание проверкой их памяти, а другие — новым видом деятельности, которую собираются ввести в доме престарелых. Испытуемые, ожидавшие проверки своей памяти, показывали значительно худшие результаты по сравнению с теми, кто предполагал испытать себя в новом виде «деятельности».

Восстановление памяти

Переоценка влияния старения по сравнению с влиянием среды в сочетании с описанными выше процессами присвоения негативных ярлыков вызывает снижение самооценки и ухудшение функционирования. Часто это приводит не к неспособности принимать участие в разнообразных видах деятельности, а к слабой мотивации. Неиспользуемые способности могут со временем также ухудшаться и сами по себе.

Взяв в качестве примера ухудшение памяти, мы подумали, что некоторые компоненты этого процесса могут быть обусловлены действием социально-психологических факторов, порождающих симптомы забывчивости и потери ориентации, которые не имеют ничего общего непосредственно со старением. Мы пришли к выводу, что у некоторых старых людей, страдающих очевидным ухудшением памяти, ее можно восстановить, усилив мотивацию мышления и запоминания.

Мы провели два исследования, в которых пытались мотивировать стариков, проживающих в домах престарелых, придерживаться в течение определенного времени рекомендованного им образа действий, а именно — думать о различных событиях и вспоминать их. В первой работе мы

пытались усилить мотивацию запоминания, предоставив возможность взаимного самораскрытия испытуемому и его интервьюеру, который рекомендовал ему конкретный вид когнитивной деятельности. Дженис и Родин (Janis, Rodin, 1979) выдвинули гипотезу о том, что установление референтной власти является важным способом усиления мотивации и повышения чувства ответственности. Люди обладают референтной властью над теми, кто воспринимает их отношение к себе как доброжелательное и одобрительное. Одним из факторов, играющих решающую роль в установлении референтной власти, является самораскрытие, иногда взаимное. Во втором исследовании мы попытались усилить мотивацию использования памяти путем организации ситуации, в которой за большими когнитивными усилиями следовала более ощутимая награда (выдавались фишки, которые можно было затем обменять на призы). В обоих исследованиях рекомендованный образ действий включал запоминание ряда вопросов и поиск необходимой для ответа на них информации в окружающем мире и в собственной долговременной памяти.

НОВОСТИ ПСИХОЛОГИИ

КОГНИТИВНЫЕ ОСНОВЫ СТЕРЕОТИПИЗАЦИИ

Психолог Шелли Тэйлор, которая интересуется проблемами социального познания, высказала предположение, что «для понимания многих важных аспектов стереотипизации достаточно рассмотреть процессы классификации» (Taylor, Falkone, 1982, p. 426). Тэйлор утверждает, что стереотипы — это атрибуты, которые приписывают индивидам, принадлежащим к определенным категориям (таким, как раса, возраст или пол). Полезность предложенного Тэйлор категориального подхода к стереотипизации была продемонстрирована в двух ее работах: в них исследовалось влияние таких категорий, как раса и пол.

В первой работе испытуемым показывали слайды, сопровождавшиеся магнитофонной записью групповой дискуссии, в которой участвовали шесть мужчин — трое белых и трое чернокожих. После показа испытуемым давали список высказываний участников дискуссии и просили указать, кому из выступавших принадлежали эти высказывания. Оказалось, что те испытуемые, которые классифицируют окружающих людей по расовому признаку, могли вспомнить цвет кожи человека, сделавшего определенное замечание, но не всегда помнили, кто именно из белых или чернокожих участников дискуссии его высказал. Поэтому, вспоминая, к какой расе принадлежал автор высказывания, испытуемые совершали гораздо меньше ошибок, чем при выборе самого автора среди представителей этой расы. Во втором эксперименте тот же эффект наблюдался на группе, состоявшей из трех мужчин и трех женщин. Объединенные результаты этих двух работ свидетельствуют о том, что люди классифицируют свое социальное окружение по социальным категориям, чтобы упорядочить поток социальной информации.

Основано на материалах статьи *Taylors. E.; Falcone H. T.* Cognitive bases of stereotyping: The relationship between categorization *and* prejudice. — Personality and Social Psychology Bulletin, *8(3),\9&2.* P. 426-432.

В обоих экспериментах были как контрольная группа, не получавшая никакого воздействия, так и контрольная группа, получавшая воздействие, аналогичное воздействию на экспериментальную группу во всех отношениях, кроме одного. В первом эксперименте этим отличием был *низкий уровень* взаимности самораскрытия, а во втором — вознаграждение *не было связано* с результатами действий испытуемых.

В обоих экспериментах результаты стандартного тестирования кратковременной памяти испытуемых, в том числе поиск информации и припоминание образов, значительно улучшались. Кроме того, медицинские сестры давали испытуемым из экспериментальных групп более высокие оценки по таким показателям, как живость, психическая активность и социальная адаптация, по сравнению с контрольной группой. Таким образом, мы обнаружили, что перестроив окружающую обстановку в сторону повышения предъявляемых требований, а затем обеспечив пожилым людям мотивацию роста их когнитивной активности, можно улучшить память многих из них. Важно отметить, что экспериментальные воздействия не включали в себя никакой явной подготовки к тестированию памяти, результаты которого являлись основными зависимыми переменными. Хотя мы не проводили непосредственных измерений самооценки, мы обнаружили, что после экспериментального воздействия окружающие воспринимали участников эксперимента как более счастливых и более активных, поэтому можно заключить, что испытуемые стали лучше относиться к самим себе.

Таким образом, последствия серьезных возрастных изменений, переоценки связи физического ослабления со старением и влияния негативных стереотипов, касающихся старения, по-видимому, можно устранить путем изменения внешней среды в нужном направлении. Мы предполагаем, что это верно не только в случае явного ухудшения памяти, но и для многих других явлений, которые считаются неизбежными последствиями старения и присутствуют у большинства пожилых людей. Самая первая наша работа на эту тему показала, что если у пожилых людей есть возможность принимать решения и ощущать повышенную ответственность, то влияние негативных ярлыков, которые они сами себе присваивают, ослабляется. Когда такую возможность предоставляли обитателям домов престарелых с довольно выраженными признаками одряхления, даже они становились более активными, деятельными, проявляли больше инициативы, казались значительно более счастливыми и у них наблюдалось резкое улучшение состояния здоровья. Таким образом, восстановление утраченных способностей возможно даже в обстановке дома престарелых, которая способствует формированию чувства зависимости и потери контроля над своей жизнью.

ВЫВОДЫ

Хотя авторы некоторых работ считают, что между старением и негативными ярлыками существует корреляция, достоверность этих утверждений, как правило, не проверяется с помощью экспериментов с контролируемыми условиями. Не проводится также и анализ априорных значений переменных. В этой статье описаны наши работы по исследованию связи между старением и когнитивными социально-психологическими факторами, которые непосредственно связаны с присвоением ярлыков, чувством контроля и Я-концепцией. Мы выясняли, существуют ли негативные стереотипы пожилых людей, как эти стереотипы действуют и каковы последствия присвоения негативных ярлыков, связанных со старением. Мы продемонстрировали, как подобные ярлыки и атрибуции могут, в свою очередь, влиять на Я-концепцию и поведение пожилых людей, вызывая у них чувство потери контроля над своей жизнью. Затем мы исследовали, как можно восстановить мотивацию некоторых пожилых людей, изменив ярлыки и предоставив старикам возможность осуществлять контроль, что способствует поведению, более благоприятному для самого пожилого человека. Однако мы считаем также, что такие изменения на индивидуальном уровне могут стать лишь временным решением проблемы.

Процессы социальных изменений сложны, и их трудно анализировать. Тем не менее для любого сдвига в лучшую сторону всегда было необходимо существование, по крайней мере, следующих предпосылок:

1. Общественный протест против преднамеренных или невольных (чаще невольных) оскорблений в адрес какой-либо группы со стороны средств массовой информации или влиятельных групп специалистов.
2. Социальный стереотип оскорбляемой группы становится столь хорошо известен, что она превращается в мишень для всеобщих насмешек и вызывает к себе самое нетерпимое отношение. Такие комические негодяи, как Арчи Банкер, предельно ясно доносят эту мысль до каждого ума.
3. Когда общество хочет добиться принятия какой-либо социальной группы, оно начинает выставлять напоказ ее представителей. Первый чернокожий был показан в рекламном ролике нью-йоркской телестудии в конце шестидесятых годов, а теперь это стало обычным. Сначала представителей данной группы просто помещают в ситуации, куда они прежде не допускались, например в служебные кабине-

ты. Затем их постепенно начинают представлять в положительном свете, а потом их делают центральными героями или героинями.

Пожилым людям пока еще не повезло так, как чернокожим. В середине семидесятых годов один из трех основных телеканалов провел пилотный выпуск ситуационной комедии, в которой двое пожилых людей жили вместе, но не вступали в брак, чтобы продолжать получать максимальные пособия по социальному страхованию. В основе сатирического сюжета лежали отношения этих стариков со своими шокированными консервативными детьми и с внешним миром. Это была забавная, милая и очень гуманная комедия. Но проект был закрыт; оказалось, что к нему не готовы ни коммерческие спонсоры, ни зрительский рынок. Может быть, начало следующего десятилетия окажется более благоприятным временем для борьбы с культурными предрассудками, связанными с пожилыми людьми.

Однако мы должны закончить статью двумя серьезными предупреждениями. Во-первых, в результате возрастания сознательности общества к пожилым людям будут проявлять повышенное внимание и заботливость, что может привести к еще более сильному ослаблению пожилых. Необходимо не просто внимание или потакание, которые способствуют зависимости, а расширение возможностей для повышения самооценки и самоконтроля. Во-вторых, мы ратуем за такие социальные изменения, которые обеспечивают возможность реального самоконтроля, а не за применение методик, позволяющих создать видимость самостоятельности, в то время как фактический контроль по-прежнему невозможен. Если пожилым людям внушат ожидания, что они смогут управлять своими судьбами, а в дальнейшем эти ожидания не оправдаются, они, скорее всего, будут обвинять в этом самих себя. Поскольку у пожилых людей существует сильная связь между хроническим стрессом, вызванным потерей контроля, и плохим здоровьем, то неоправданные ожидания могут повлечь за собой ухудшение состояния и даже смерть.

ЛИТЕРАТУРА

Janis I., Rodin J. Attitude, control, and decision-making: Social psychology and health care/ Eds. Stone G., Adler N., *&* Cohen F. Health Psychology. — San Francisko: Jossey-Bass, 1979.

Longer E., Taylor S., Fishe S., Chanowitz B. Stigma, staring and discomfort. — Journal of Experimental Social Psychology, 1976, *12*. P. 451-63.

Miller D. B., Lowenstein R., Winston R. Physicians' attitudes toward the ill aged and nursing homes. — Journal of American Geriatrics Society, *24,*1976. P. 498-505.

Strauss D. The relationship between perception of the environment and the retrenchment syndrome in a geriatric population. — Dissertation Abstracts, 24, 1963. P. 1975-1976.

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СПОСОБЫ ПЕРЕДАЧИ САМОИСПОЛНЯЮЩИХСЯ ПРОРОЧЕСТВ ПРИ МЕЖРАСОВОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ

Карл О. Уорд, Марк П. Занна, Джоэл Купер

Carl O. Word, Mark P. Zanna, Joel Cooper. The Nonverbal Mediation of Self-fulfilling.Prophecies in Interracial Interaction. — Journal of Experimental Social Psychology, 10, 1974. P. 109-120.

Примечание редактора. Как уже говорилось в главе, посвященной отношениям между индивидом и другими людьми, некоторые виды социального поведения легче всего объяснить с помощью понятия «самоисполняющееся пророчество». Это означает, что если А имеет определенное стереотипное мнение о Б, то А скорее всего будет действовать таким образом, что вынудит Б вести себя в соответствии с этим стереотипом. Такой процесс поведенческого подтверждения может играть роль важного социального механизма, который способствует формированию и сохранению предрассудков. Карл Уорд, Марк Занна и Джоэл Купер в своей первой работе показали, что интервьюеры демонстрируют разные модели невербального поведения по отношению к претендентам на должность, в зависимости от расы (белая или черная) претендента. Во втором остроумном и оригинальном исследовании авторы выяснили, что происходит, когда с белыми обращаются так, как обычно обращаются с черными.

Социолог Роберт Мертон (Robert Merton, 1957) предположил, что под влиянием изначально ложного определения ситуации поверивший в это определение человек может действовать так, чтобы реализовать эту ситуацию. Поэтому обычно считается, что именно Мертон впервые привлек внимание ученых к такому явлению, как самоисполняющееся пророчество. В данной работе это явление рассматривается в процессе личных парных взаимодействий. Предполагается, что в таком контексте установки и ожидания одного человека по отношению к другому могут оказывать влияние на действия первого человека. Эти действия могут, в свою очередь, заставить другого человека вести себя так, что первоначально ложное определение будет подтверждено. В межличностных отношениях это явление наблюдается в школах, когда ожидания учителей влияют на успеваемость учеников, и в психологических лабораториях, когда ожидания экспериментатора влияют на реакции испытуемых...

В центре внимания данной работы находятся два вопроса: 1) возможные невербальные способы передачи описанного выше влияния и 2) поведение участников взаимодействия по отношению друг к другу. Кроме того, особое внимание уделяется взаимодействиям между черными и белыми американцами. Анализируются возможные исходы интервью, проводимого белым интервьюером, когда претендентом на должность является представитель черной расы.

УСТАНОВКИ И НЕПОСРЕДСТВЕННОСТЬ

Меграбян (Mehrabian, 1968) сообщает о серии исследований, которые связывают установки и сопутствующее им невербальное поведение коммуникатора по отношению к человеку-мишени. Результаты всех этих работ однозначно говорят о том, что более положительное отношение коммуникатора к адресату влечет за собой определенное поведение: коммуникатор приближается к адресату, чаще смотрит ему в глаза, прямее держит плечи и больше наклоняется вперед. Меграбян ввел для оценки таких невербальных характеристик поведения понятие «непосредственность» и дал ему следующее определение: «это характеристика того, насколько поведение участников общения способствует близости между ними и невербальному взаимодействию друг с другом... большая непосредственность взаимодействия достигается за счет сокращения физического расстояния между его участниками и/или увеличения перцептивной доступности коммуникатора для адресата» (Mehrabian, 1969,p. 203).

Серия близких по тематике работ была проведена Клеком и его коллегами (Kleck, ..., 1968)... продолжившими наблюдения Гоффмана (Goffman, 1963), который заметил, что нормальные индивидуумы склонны избегать стигматизированных людей. Клек и его коллеги стали регистрировать случаи, которые можно считать примерами невербального эффекта стигмы. Было, например, обнаружено, что нормальные участники взаимодействия быстрее заканчивали беседу... и демонстрировали заторможенность движений... при взаимодействии с инвалидом (например, человек с ампутированной ногой), а также держались на большем расстоянии при взаимодействии с незнакомым эпилептиком... Таким образом, эта серия работ также показывает, что если люди обладают личными характеристиками, дискредитирующими их в глазах окружающих, то с ними взаимодействуют менее непосредственным образом. Кроме

таких дискредитирующих характеристик, как физические недостатки или криминальное прошлое, Гоффман (Goffman, 1963) считает, что в белом обществе черный цвет кожи также играет роль стигмы.

Таким образом, совокупность накопленных данных говорит о том, что 1) установки по отношению к индивидууму влияют на невербальное поведение при взаимодействии с ним; 2) позитивные установки сопровождаются более непосредственным невербальным поведением. В этой связи возникают два вопроса: 1) может ли человек-мишень расшифровать это невербальное поведение, то есть понять его смысл, и 2) отвечает ли он аналогичным поведением.

РАСШИФРОВКА НЕПОСРЕДСТВЕННОГО ПОВЕДЕНИЯ И ВЗАИМНОСТЬ

...Данные исследований позволяют заключить, что адресат обычно расшифровывает невербальное поведение, содержащее в себе оценку его личности, и отвечает на него взаимностью. Меграбян (Mehrabian, 1967) обнаружил, что оценки дружелюбия, данные интервьюеру, зависели от расстояния между испытуемым и интервьюером и от непосредственности положения его головы и тела по отношению к испытуемому. Особое внимание уделялось исследованию влияния визуального контакта. Клек и Ньюсл (Kleck, Nuessle, 1968) и Джонс и Купер (Jones, Cooper, 1971) обнаружили, что при высоком уровне визуального контакта между коммуникатором и испытуемыми они оценивали друг друга более позитивно, чем при низком уровне контакта.

Поскольку люди явно способны расшифровывать аффективные компоненты коммуникаций по изменению непосредственности поведения, то следует ожидать, что они будут отвечать на эти изменения взаимностью. Это предположение также получило подтверждение. Розенфельд (Rosendelf, 1967), например, обнаружил, что если при взаимодействии с испытуемыми коммуникатор больше улыбался и одобрительно кивал, то в ответ он получал от них также больше улыбок и кивков.

Поэтому индивидуумы, очевидно, расшифровывают менее непосредственное поведение как менее дружелюбное и со своей стороны отвечают на него менее дружелюбным (то есть менее непосредственным) поведением. Поскольку люди редко бывают способны контролировать свое собственное невербальное поведение, они вероятнее всего считают причиной ответного поведения своего партнера по взаимодействию не свое собственное невербальное поведение, а какие-либо диспозиции этого партнера... Поэтому такая взаимность невербального поведения порождает самоисполняющееся пророчество.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МЕЖДУ БЕЛЫМИ И ЧЕРНЫМИ В ОБСТАНОВКЕ ИНТЕРВЬЮ ПРИ ПРИЕМЕ НА РАБОТУ

До сих пор мы описывали механизмы, которые, возможно, действуют при реализации межличностных самоисполняющихся пророчеств. Обратимся теперь к рассмотрению аналогичных процессов, происходящих при парных взаимодействиях представителей черной и белой расы. Было многократно продемонстрировано, что белые американцы дают черным американцам обобщенные негативные оценки (то есть пользуются стереотипами). ...Такие негативные оценки, несомненно, относятся к тому типу установок, которые могут быть источником межличностного самоисполняющегося пророчества. Поэтому в данной работе проверялась следующая общая гипотеза: невербальное поведение белых при взаимодействии с черными будет соответствовать их негативным оценкам черных, а черные в свою очередь будут отвечать на это менее непосредственным поведением. Если взаимодействие происходит в контексте интервью по приему на работу, когда белый интервьюирует черного, такое ответное поведение может интерпретироваться как менее адекватные действия претендента. Таким образом, исходная установка интервьюера будет частично подтверждена.

Для объяснения процесса реализации этих общих ожиданий мы выдвинули две дополнительные гипотезы. Во-первых, белые интервьюеры будут демонстрировать менее непосредственное невербальное поведение при общении с черными претендентами, чем при общении с белыми претендентами. Во-вторых, как белые, так и черные реципиенты менее непосредственного невербального поведения будут отвечать на него таким же поведением. Поэтому интервьюер сочтет, что в ситуации интервью они действуют менее адекватно, чем реципиенты более позитивного невербального поведения. Первая гипотеза проверялась в эксперименте 1, в котором участвовали неосведомленные белые интервьюеры и подготовленные белые и черные претенденты. Вторая гипотеза проверялась в эксперименте 2, в котором участвовали неосведомленные белые претенденты и подготовленные белые интервьюеры, которые получили инструкцию демонстрировать либо признаки непосредственного поведения, либо признаки отсутствия непосредственного поведения.

ЭКСПЕРИМЕНТ 1

МЕТОДИКА

Краткое содержание эксперимента

В контексте эксперимента по групповому принятию решений белые испытуемые, якобы являвшиеся членами команды, соревновавшейся с другими командами, интервьюировали белых и черных претендентов. Все претенденты были подготовлены и реагировали совершенно одинаково, как вербально, так и невербально. Ситуация интервью была организована таким образом, чтобы испытуемые-интервьюеры имели возможность по-разному обращаться с претендентами, не зная, что 1) за их поведением наблюдают, и 2) экспериментальной переменной является раса претендентов.

Испытуемые (интервьюеры) и помощники экспериментатора (претенденты и члены команды)

Испытуемыми-интервьюерами были 15 белых студентов мужского пола Принстонского университета, приглашенных якобы для участия в эксперименте по групповому принятию решений, который проводили бюро трудоустройства и кафедра психологии. Испытуемым сообщили, что эксперимент будет длиться примерно полтора часа и за участие в нем испытуемые получат по 2 доллара, а возможно, и еще по 5 долларов. Одного из испытуемых отстранили от участия, поскольку еще до процедуры дебрифинга стало ясно, что ему известна истинная цель эксперимента. Во время интенсивной зондирующей беседы оказалось, что ни один из остальных испытуемых не обладал подобной информацией. Таким образом, остались 14 испытуемых.

Два черных и три белых старшеклассника-добровольца были рекомендованы консультантом из их средней школы на роли помощников экспериментатора, чтобы выступать в качестве претендентов. Им сообщили, что целью эксперимента является изучение когнитивного функционирования и что экспериментатор хочет выяснить, как испытуемые принимают решения, когда им приходится выбирать между почти одинаковыми претендентами на должность. Все помощники экспериментатора, участвовавшие в обоих экспериментах, не были ознакомлены с экспериментальными гипотезами. Интенсивная зондирующая беседа, проведенная после эксперимента, показала, что они не осознавали его цели.

Тремя помощниками экспериментатора, которые выступали в роли «членов команды» испытуемого, и самим экспериментатором были добровольцы мужского пола из Принстона.

Процедура

Придя в лабораторию, испытуемый входил в комнату, где находились два члена команды (помощники экспериментатора), которые представлялись испытуемому и вели себя дружелюбно. Затем приходил еще один помощник экспериментатора, который также держался дружелюбно. После этого являлся экспериментатор, раздавал письменные инструкции и отвечал на все вопросы.

В инструкции говорилось, что четыре человека, находившиеся в комнате, являются членами одной команды; что они будут соревноваться с четырьмя другими командами в составлении плана маркетинговой кампании; им надо выбрать пятого члена команды из четырех претендентов-старшеклассников. Чтобы стимулировать заинтересованность испытуемых, той команде, которая победит в соревновании, было обещано еще по 5 долларов. С помощью якобы случайного жребия испытуемого выбирали в качестве интервьюера претендентов. Ему вручали список из 15 вопросов, который должен был служить материалом для интервью, сообщали, что на интервьюирование всех четырех старшеклассников отводится 45 минут, и провожали его в комнату для интервью, где уже сидел первый помощник экспериментатора — претендент.

Чтобы оценить, на каком расстоянии от претендента будет располагаться интервьюер, экспериментатор, войдя в комнату, притворялся, что обнаружил, что в комнате случайно не оказалось стула для интервьюера. Тогда испытуемого просили прикатить кресло на колесиках из соседней комнаты.

Чтобы испытуемые не поняли, что экспериментальной переменной является раса претендента, для них создавалась видимость, что всего будет четыре интервью. Кроме того, для устранения любых особых эффектов, которые могли иметь место в первом и последнем интервью, заранее было решено не оценивать данные первого «разминочного» интервью и вообще не проводить четвертое интервью. В «разминочном» интервью претендент всегда был белым. Половина испытуемых затем интервьюировали черного, а потом опять белого претендента. Другая половина испытуемых во втором интервью имела дело с белым, а в третьем интервью — с черным претендентом. После окончания третьего интервью испытуемому говорили, что четвертый претендент позвонил и предупредил, что не придет на интервью. После этого испытуемые получали деньги и проходили процедуру дебрифинга.

Поведение претендентов

Помощники экспериментатора (претенденты) были подготовлены таким образом, чтобы вести себя со всеми интервьюерами одинаково. Во-первых, они сочинили ответы на 15 вопросов так, чтобы эти ответы не были совершенно идентичными, но при этом отражали одинаковую компетентность. Затем помощники экспериментатора репетировали эти ответы до тех пор, пока двое судей не оценивали их выступления как одинаковые. Помощники экспериментатора также упражнялись в том, чтобы сидеть, держа плечи параллельно спинкам своих стульев ,(на 10 градусов отклонившись от вертикали), и поддерживать визуальный контакт с интервьюером в течение 50% всего времени интервью. Был разработан кодовый сигнал, с помощью которого помощников экспериментатора поправляли, если они во время интервью отклонялись от стандартной позы или начинали повторять жесты или кивки испытуемых.

Зависимые переменные

Непосредственность поведения. Согласно методике, предложенной Меграбяном (Mehrabian, 1968, 1969), оценивались четыре показателя психологической непосредственности: 1) расстояние между интервьюером и интервьюируемым, измерявшееся в дюймах; 2) наклон туловища вперед единицей измерения которого были 10 градусов, причем отсчет производился от вертикального положения, а положительным направлением считался наклон туловища в сторону помощника экспериментатора; 3) уровень визуального контакта, определявшийся как доля времени, в течение которого испытуемый смотрел прямо в глаза помощнику экспериментатора; 4) ориентация плеч, единицей измерения которой были 10 градусов, причем отсчет производился от положения, когда плечи испытуемого были параллельны плечам помощника экспериментатора, а положительные баллы указывали на поворот в любом направлении. Непосредственность поведения оценивали два судьи, находившиеся за зеркалами Гезелла.

Большие расстояния и отклонения плеч отражали меньшую непосредственность поведения, а больший наклон туловища вперед и более высокий уровень визуального контакта свидетельствовали о более непосредственном поведении. Путем суммирования всех четырех оценок был сформирован общий показатель непосредственности, который был стандартизован и взвешен с помощью весовых бета-коэффициентов уравнения регрессии, предложенных в работе Меграбяна (Mehrabian, 1969). Окончательное значение этого показателя вычислялось по формуле: (-0,6) показателя расстояния + (0,3) показателя наклона вперед + + (0,3) показателя зрительного контакта + (-0,1) показателя ориентации плеч. Положительное значение общего показателя характеризует поведение как более непосредственное.

Дополнительные характеристики поведения. Оценивались также две дополнительные характеристики поведения, которые указывали на то, что интервьюеры давали' претендентам дифференцированные оценки: 1) Длительность интервью, или промежуток времени в минутах от

момента, когда испытуемый вошел в комнату для интервью, до момента, когда он объявлял, что интервью окончено. Это измерение проводил экспериментатор. 2) Уровень речевых ошибок, которые оценивали два дополнительных судьи по аудиозаписям интервью. Он определялся как частное от деления суммы количества а) ошибок в предложениях, б) повторов, в) запинок, г) незаконченных предложений и д) посторонних нечленораздельных звуков на длительность интервью. Результаты, полученные двумя судьями, затем усреднялись. Более высокие показатели соответствуют большему количеству речевых ошибок в минуту.

РЕЗУЛЬТАТЫ

<...>

Непосредственность поведения

Результаты... показали, что в целом поведение испытуемых по отношению к черным претендентам было менее непосредственным, чем их поведение по отношению к белым претендентам. ...Средний показатель непосредственности поведения по отношению к черным претендентам был отрицательным, в то время как средний показатель непосредственности поведения по отношению к белым претендентам — положительным. Это общее различие возникло главным образом из-за того, что белые интервьюеры располагались на большем расстоянии от черных претендентов, чем от белых. ...При отдельном рассмотрении всех остальных показателей непосредственности поведения ни в одном из них не наблюдалось значимых различий.

Дополнительные характеристики поведения

Оценки длительности интервью и уровня речевых ошибок... [показали], что поведение испытуемых по отношению к черным претендентам также было менее непосредственным. Белые испытуемые тратили на интервьюирование черных претендентов на 25% меньше времени... и делали при этом больше речевых ошибок... по сравнению с интервьюированием белых претендентов.

Результаты первого эксперимента подтверждают гипотезу о том, что невербальные коммуникации белых интервьюеров с черными претендентами являются менее непосредственными, чем их коммуникации с белыми претендентами. Эти результаты также являются косвенным доказательством того, что черный цвет кожи играет роль стигмы. Полученные в эксперименте различия в длительности интервью (наблюдавшиеся у 12 из 14 интервьюеров), в общей непосредственности поведения (наблюдавшиеся у 10 из 14 интервьюеров) и в уровне речевых ошибок (наблюдавшиеся у 11 из 14 интервьюеров) позволяют утверждать, что эффект стигмы, обнаруженный Клеком и его коллегами, распространяется и на черных американцев.

ЭКСПЕРИМЕНТ 2

МЕТОДИКА Краткое содержание эксперимента

Второй эксперимент проводился с целью выяснить, какое влияние оказывают различия в поведении интервьюера по отношению к белым и черным претендентам, продемонстрированные в эксперименте 1, на поведение претендента во время интервью. В ситуации инсценированного обучения интервьюеров помощники экспериментатора (интервьюеры) проводили собеседование с испытуемыми-претендентами, разделенными на две экспериментальные группы. В группе «Непосредственного поведения» интервьюеры 1)'сидели ближе к претендентам; 2) делали меньше речевых ошибок в минуту и 3) тратили на проведение интервью больше времени, чем в группе «Отсутствия непосредственного поведения». Главные зависимые переменные характеризовали поведение претендента во время интервью с точки зрения его адекватности и с точки зрения повторения поведения интервьюера.

Испытуемые (претенденты) и помощники экспериментатора (интервьюеры)

Были отобраны 30 белых студентов мужского пола Принстонского университета якобы для того, чтобы помочь бюро трудоустройства подготовить интервьюеров для набора на временную летнюю работу. Ни один испытуемый не был отстранен от участия в эксперименте, поэтому в каждой группе было по 15 человек. В роли двух помощников-интервьюеров также выступали белые студенты мужского пола из Прйнстона.

Процедура эксперимента

Придя в лабораторию, каждый испытуемый получал инструкцию, в которой говорилось, что бюро трудоустройства заключило договор с кафедрой психологии на обучение студентов Принстонского университета методике проведения интервью при приеме на работу. В одном из выбранных методов обучения для обеспечения обратной связи предусматривалось использование видеозаписей взаимодействий интервьюеров с претендентами. Поэтому испытуемого просили сыграть роль претендента и при этом изображать искреннее, настоящее стремление получить работу, чтобы интервьюер мог попрактиковаться на реальном жизненном примере. Чтобы испытуемые придавали больше значения качеству инсценировки, им сообщали также, что претендент, которого выберут из пяти человек, проходящих интервью в этот вечер, получит дополнительно полтора доллара.

Испытуемого провожали в комнату для интервью, просили сесть в большое вращающееся кресло, а экспериментатор в это время включал камеру. Затем входил помощник-интервьюер, который принимал либо непосредственную, либо не непосредственную позу, которые далее будут описаны подробнее. Ровно через пять минут после начала интервью интервьюер под каким-либо предлогом просил, чтобы испытуемый уступил ему свое кресло/Тогда испытуемому предлагали взять складной стул, который был сложен и прислонен к стене, сесть на него и продолжить интервью. Расстояние от интервьюера, на котором испытуемый устанавливал новый стул, было одной из зависимых переменных эксперимента. Измерение этого расстояния позволяло оценить непосредственность ответного поведения испытуемого. После окончания интервью экспериментатор провожал испытуемого в другую комнату, где второй исследователь, которому было неизвестно, к какой группе относится испытуемый, проводил анкетирование по шкалам самоотчета и отвечал на все возникшие вопросы. Затем испытуемый получал деньги и проходил процедуру дебрифинга.

Манипуляции непосредственностью поведения

Так же как в исследованиях Клека и Ньюсла (Kleck, Nuessle, 1968) и Джонса и Купера (Jones, Cooper, 1971), систематическое варьирование невербального поведения интервьюеров обеспечивалось путем специальной подготовки помощников экспериментатора. Эти помощники-интервьюеры вели себя по-разному с испытуемыми из разных групп. В группе «Отсутствия непосредственного поведения» конфедераты сидели за столом, который отделял их от испытуемых. Разница в расстоянии между интервьюером и испытуемым в двух группах составляла примерно четыре дюйма и была равна средней разнице в расстоянии между интервьюером и черными и белыми претендентами в эксперименте 1.

Кроме того, помощники-интервьюеры были обучены вести себя с испытуемыми из группы «Непосредственного поведения» точно так же, как испытуемые-интервьюеры вели себя с белыми претендентами в эксперименте 1. В группе «Отсутствия непосредственного поведения» интервьюеры были обучены вести себя так, как испытуемые-интервьюеры вели себя с черными претендентами в эксперименте 1. Для имитации поведения интервьюеров из первого эксперимента воспроизводились такие факторы, характеризующие непосредственность поведения, как уровень речевых ошибок, длительность интервью и, как уже упоминалось, расстояние между интервьюером и претендентом. Эксперимент 1 показал, что при взаимодействии с черными и белыми претендентами визуальный контакт, ориентация плеч и наклон туловища вперед существенно не различались, поэтому в эксперименте 2 эти факторы поддерживались на постоянном уровне (визуальный контакт 50%, ориентация плеч 0 градусов и наклон туловища вперед 20 градусов).

Зависимые переменные

Рассматривались три класса зависимых переменных: 1) судейские оценки результатов интервью; 2) судейские оценки непосредственности ответного поведения претендентов; 3) оценки настроения испытуемых после интервью и их отношения к интервьюеру, выставленные самими испытуемыми.

Поведение претендента. Ответы и манеру поведения претендентов во время интервью оценивало жюри, состоявшее из двух судей, просматривавших видеозаписи интервью. Съемка проводилась под таким углом зрения, что судьи могли видеть только претендента и не видели помощника-интервьюера. Судьям сообщили только, на какую работу пытаются устроиться претенденты, и попросили их оценить 1) общую адекватность ответов каждого испытуемого и 2) самообладание каждого испытуемого по пятибалльным шкалам (0-4). Оценки судей затем усреднялись; более высокие оценки отражают более адекватные ответы, данные в более спокойной, непринужденной манере.

Непосредственность ответного поведения. Еще два судьи, которые, как и в эксперименте 1, находились за зеркалами Гезелла, по методике, предложенной в работе Меграбяна (Mehrabian, 1969), наблюдали и регистрировали наклон туловища вперед, визуальный контакт и ориентацию плеч испытуемых. Расстояние измерялось непосредственно после каждого интервью и определялось как расстояние в дюймах от середины сиденья стула интервьюера (помощника экспериментатора) до середины сиденья стула испытуемого (после замены стула). Речевые ошибки подсчитывало другое жюри, состоявшее из двух судей, которые прослушивали аудиозаписи интервью и при подсчете также пользовались методикой Меграбяна (Mehrabian, 1969). Более высокие баллы отражают большее количество речевых ошибок в минуту.

Настроение претендентов и их отношение к интервьюеру. После интервью испытуемые заполняли несколько опросников, которые предназначались для оценки их настроения и их отношения к интервьюеру. Как следует из работы Джонса и Купера (Jones, Cooper, 1971), экспериментаторы ожидали, что настроения испытуемых будут меняться в зависимости от степени непосредственности поведения интервьюеров. Использовалась шкала настроений, адаптированная из упомянутой работы. Шкала состояла из шести противоположных по смыслу прилагательных (например, радостный—

грустный), между которыми находились семибалльные шкалы. Испытуемых просили дать по каждой паре оценку, которая соответствовала бы их эмоциональному состоянию.

Проводились две оценки отношения испытуемых к интервьюеру. Во-первых, испытуемых просили оценить степень дружелюбия интервьюера по 11-балльной шкале, на которой оценка 0 соответствовала «недружелюбному», а оценка 10 — «дружелюбному» интервьюеру, соответственно. Во-вторых, чтобы оценить отношение испытуемого к интервьюеру как к человеку, испытуемого просили выбрать шесть прилагательных, лучше

всего подходящих для описания его интервьюера, из перечня 16 прилагательных, которые были взяты из Перечня прилагательных Гоу. Окончательный результат подсчитывался как количество выбранных положительных определений за вычетом количества отрицательных.

РЕЗУЛЬТАТЫ

<...>

Поведение претендента

По данным анализа коммуникативных функций непосредственности поведения был сделан прогноз, что отсутствие непосредственных коммуникаций с претендентами окажет на них негативное влияние. Ожидалось, что проявлением этого влияния будет их менее адекватные ответы.

Два судьи давали оценки испытуемым из двух групп, пользуясь видеозаписями интервью. Оказалось, что главная зависимая переменная, адекватность претендента для данной работы, резко изменяется в зависимости от условий непосредственности (табл. 1). Адекватность испытуемых из группы «Отсутствия непосредственного поведения» была оценена значительно ниже. ...Испытуемые из группы «Отсутствия непосредственного поведения» также были оценены как значимо менее спокойные и уравновешенные...

Непосредственность ответного поведения

Как следует из работы Розенфельда (Rosenfeld, 1967) и работ некоторых других авторов, ожидалось, что испытуемые, с которыми общаются менее непосредственно, будут отвечать на это менее непосредственным поведением со своей стороны. Оценки физического расстояния и уровня речевых ошибок подтвердили эти ожидания (см. табл. 1).

При замене стула испытуемые из группы «Непосредственного поведения» придвигали свои стулья в среднем на восемь дюймов ближе к интервьюеру; испытуемые из группы «Отсутствия непосредственного поведения» отодвигали свои стулья на четыре дюйма от интервьюера. Средняя разница по этому показателю между двумя группами имела высокую статистическую значимость.

<...>

Как и в эксперименте 1, сравнения средних значений таких показателей непосредственности, как наклон туловища вперед, зрительный контакт и ориентация плеч, не дали статистически значимых результатов. Однако сравнение общих показателей, составленных из них по формуле с весовыми коэффициентами, предложенной Меграбяном (Mehrabian, 1969), показало надежные различия (средние значения показателя равнялись -0,29 для группы «Отсутствия непосредственного поведения» и 0,29 для группы «Непосредственного поведения»).

Испытуемые также были склонны делать примерно такое же количество речевых ошибок, как интервьюеры, поэтому испытуемые из группы «Отсутствия непосредственного поведения» делали больше речевых 'ошибок, чем испытуемые из группы «Непосредственного поведения».

Таблица 1

Средние реакции претендентов при различных степенях непосредственности поведения интервьюера; эксперимент 2

Реакция	Группа «Отсутствия непосредственного поведения»	Группа «Непосредственного поведения»	P
Поведение претендента			
Оценка действий	1,44	2,22	<0,01
Оценка манеры поведения	1,62	3,02	< 0,001
Показатели непосредственности			
Расстояние	72,73 дюйма	56,93 дюйма	<0,01
Уровень речевых ошибок	5,01 ошибок/мин	3,33 ошибок/мин.	<0,10
Настроение и отношение претендента к интервьюеру (самоотчет)			
Настроение	3,77	5,97	n. s.
Дружелюбие интервьюера	4,33	6,60	< 0,001

Адекватность интервьюера	-1,07	1,53	<0,01

Настроение претендентов и их отношение к интервьюеру

Ожидалось, что испытуемые, с которыми будут общаться менее непосредственно (то есть менее позитивно), будут 1) после интервью испытывать менее положительные чувства и 2) менее положительно относиться к самому интервьюеру. Эти ожидания подтвердились лишь частично (см. табл. 1). Несмотря на то что испытуемые из группы «Отсутствия непосредственного поведения» сообщали о менее положительных настроениях, чем испытуемые из группы «Непосредственного поведения», эти различия были статистически ненадежны

НОВОСТИ ПСИХОЛОГИИ

«МОЗАИЧНЫЕ» ГРУППЫ БОРЮТСЯ С ПРЕДРАССУДКАМИ

Когда Верховный Суд США запретил расовую сегрегацию в школах, это породило в обществе большие надежды. Ожидалось, что если черные и белые дети смогут учиться в одном классе и подружиться, то, может быть, они вырастут свободными от предрассудков и не столкнутся с проблемами, которые обычно возникают из-за предрассудков. Эти надежды не оправдались. Прошло уже довольно много времени после десегрегации школ, а черные, белые и мексиканские маленькие американцы по-прежнему склонны оставаться в своих этнических группах. Эллиот Аронсон и его коллеги (Aronson, Blaney, Stephan, Sikes, Snapp, 1978; Aronson, Gonzalez, 1988) пришли к выводу, что это объясняется двумя основными причинами: во-первых, в обычных классах дети, как правило, лишены «контактов равного статуса». Дети, принадлежащие к меньшинствам, обычно плохо учатся и поэтому имеют более низкий статус. Во-вторых, у детей нет «общей цели», поскольку в обычных классах в процессе обучения возникает острая конкуренция между учениками.

Чтобы обеспечить контакт равного статуса и стремление к общей цели, Аронсон и его коллеги ввели в смешанных классах начальной школы новую среду обучения, организовав так называемые «мозаичные группы», которые обеспечивают взаимосвязь между учениками. Методика «мозаики» — это объединение учеников для совместной работы в классе, которое легко может провести каждый учитель. Учеников делят на учебные группы по шесть человек. Материал урока делят на шесть частей, чтобы каждому ученику досталось прочитать часть задания. Все ученики получают части

информации; чтобы создать полную картину, их надо сложить вместе, как кусочки разрезной мозаики. Каждый ребенок выучивает свой раздел и преподает его остальным членам группы. Таким образом, у любого ребенка есть возможность выступить в роли знающего человека.

Работая по мозаичной методике, дети постепенно понимают, что в новых условиях неуместна конкуренция, к которой они привыкли прежде. Теперь, чтобы выучить весь материал (и получить хорошую оценку на контрольной работе), ребенок должен научиться слушать других, задавать нужные вопросы и так далее. При таком процессе обучения у детей есть возможность обратить внимание друг на друга и оценить товарищей по группе как партнеров, оказывающих взаимную помощь. При этом учениками вовсе не обязательно движут альтруистические побуждения. В основе мотивации лежат их собственные интересы, которые в данном случае совпадают с интересами остальных.

Систематические наблюдения за процессом обучения по этой методике определенно указывают на положительные результаты. В мозаичных группах у детей значительно повышалась самооценка, а также им начинали больше нравиться товарищи по группе, причем независимо от их этнической принадлежности. Другими словами, в мозаичных группах борьба с предрассудками и дискриминацией увенчалась успехом. Что касается успеваемости, то белые ученики в мозаичных группах учились так же, как в обычных классах. Однако ученики, принадлежавшие к этническим меньшинствам, в мозаичных группах учились значительно лучше, чем в обычных классах.

Основано на материалах книги *Aronson E., Blaney N., Stephan C., Sikes J., Snapp M.* The Jigsaw
Classroom. Beverly Hills, CA: Sage, 1978; H craibn *Aronson E., Gonzalez A.* Desegregation, jigsaw, and the Mexican-American experience / Eds. Katz P. A. and Taylor D., Toward the elimination of racism: Profiles in controversy. — New York: Plenum, 1988.

Тем не менее испытуемые из группы «Отсутствия непосредственного поведения» оценили своих интервьюеров как менее дружелюбных... и в целом менее адекватных... чем испытуемые из группы «Непосредственного поведения».

ОБСУЖДЕНИЕ

Результаты двух экспериментов явно подтверждают две наши дополнительные гипотезы и дают косвенные доказательства того, что при межрасовых взаимодействиях могут реализовываться и реализуются самоисполняющиеся пророчества.

Результаты эксперимента 1 показывают, что белые испытуемые действительно обращались с черными претендентами менее непосредственно, чем с их белыми собратьями. Таким образом, получила экспериментальное подтверждение концепция Гоффмана (Goffman, 1963): в англо-американском обществе черный цвет кожи является чертой, играющей роль стигмы. Это позволяет предсказать поведение избегания при взаимодействии носителей стигмы с «нормальными» индивидами. Эти результаты можно рассматривать также как расширение сферы действия эффекта стигмы, описанного Клеком и его коллегами, для взаимодействий с людьми, имеющими физические недостатки.

В эксперименте 2 была со всей очевидностью продемонстрирована возможность влияния дифференцированного обращения с черными и белыми претендентами, полученного в эксперименте 1, на действия и установки претендентов. Он показал, что белые претенденты, с которыми обращались так же, как обращались с черными претендентами в эксперименте 1, действовали менее хорошо, их ответное поведение было менее непосредственным и они считали своих интервьюеров менее адекватными. Совместные результаты этих двух экспериментов свидетельствуют в пользу того, что невербальные показатели непосредственности частично обусловливают поведение претендента в ситуации интервью при приеме на работу. Кроме того, эти результаты говорят о том, что модель самоисполняющегося пророчества, реализующегося с помощью невербальных признаков, 1) применима к этой ситуации и 2) является одной из причин менее адекватных действий черных претендентов.

<...>

Специалисты в области социальных наук часто сосредоточивают внимание на таких явлениях, как безработица среди чернокожего населения или диспозиции людей, лишенных наследства. Этот подход был назван «исследованием жертвы», поскольку в качестве объяснения социальных проблем рассматриваются психологические травмы, пороки и личностные характеристики людей, ставших жертвами. ...Результаты данной работы позволяют предположить, что «проблемное» поведение чернокожих связано не столько с ними самими, сколько с атмосферой их взаимодействий с белыми. Такой подход к анализу межрасовых взаимодействий, особенно в области проблем безработицы чернокожих в обществе белых, мог бы оказаться полезным.

ЛИТЕРАТУРА

Goffman E. Stigma: notes on the management of spoiled identity. — Engle-wood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, 1963.
Jones R. E., Cooper J. Mediation of experimenter effects. — Journal of Personality and Social Psychology, *20,* 1971. P. 70-74.
Kleck R. E. Physical stigma and nonverbal cues emitted in face-to-face interactions. — Human Relations, *21,* 1968. P. 19-28.
Kleck R. E., Nuessle W. Congruence between indicative and communicative functions of eye contact in interpersonal relations. — British Journal of Social and Clinical Psychology, 7, 1968. P. 241-246.
Mehrabian A. Orientation behaviors and nonverbal attitude communication / Journal of communication, 17, 1967. P. 324-332.
Mehrabian A. Inference and attitudes from the posture, orientation, and distance of a Communicator. — Journal of Consulting and Clinical Psychology, *32,* 1968. P. 296-308.
Mehrabian A. Some referents and measures of nonverbal behavior. -— Behavior Research Methods and Instrumentation, /. P. 203-207.
Merton R. K. Social theory and social structure. — New York: Free Press, 1957.
Rosenfeld H. M. Nonverbal reciprocation of approval: an experimental analysis. — Journal of Experimental and Social Psychology, *3,* 1967. P. 102-111.

***

Задание 9.1

ФОРМИРОВАНИЕ ВПЕЧАТЛЕНИЙ И ВОЗРАСТ

Целью этого задания является исследование способов формирования первых впечатлений о людях и влияния возраста человека на производимое им впечатление.

Ниже приводятся «профили» двух пациенток. Обратите внимание на то, что они почти идентичны, за одним исключением: первой пациентке шестьдесят девять лет, а второй — двадцать девять. Чтобы выяснить, какое влияние на впечатления о человеке оказывает его возраст, выберите двух испытуемых. Покажите каждому испытуемому один из этих «профилей». Нужно выбрать в качестве испытуемых людей одного пола, одной расы, примерно одинакового возраста и принадлежащих к одной культуре, чтобы различия, которые вы обнаружите в их впечатлениях о пациентках, нельзя было приписать половым, расовым, возрастным или культурным различиям между испытуемыми. Дайте испытуемым прочитать инструкцию, прилагаемую к опроснику, и убедитесь, что они ее поняли. Когда испытуемые заполнят опросник, вы можете объяснить им истинный смысл этого исследования и предложить ознакомиться с результатами после того, как вы проанализируете их на занятиях. (Если вы пообещаете испытуемым сообщить результаты, то обязательно сдержите свое обещание.)

Когда все студенты группы сдадут свои опросники, ответы можно объединить на доске в таблицу, состоящую из двух столбцов. В каждый столбец будут занесены данные об одной пациентке. С помощью теста можно определить, существуют ли статистически значимые различия между впечатлениями испытуемых, которые думали, что пациентке двадцать девять лет, и впечатлениями испытуемых, которые думали, что пациентке шестьдесят девять лет.

Что говорят вам полученные результаты о ярлыках старения?

ИНСТРУКЦИЯ, ПРЕДЛАГАЕМАЯ ИСПЫТУЕМОМУ

В этом исследовании изучается то, что называется «формированием впечатлений», то есть факторы, которые влияют на суждения одного человека о другом. В данном исследовании нас интересуют впечатления, которые могут сформироваться на основе довольно краткой информации о другом человеке.

Сейчас вы прочитаете отрывок из клинического интервью.

После этого вас попросят ответить на ряд вопросов об описанном человеке. В опроснике приводятся варианты ответов, из которых вам нужно выбрать подходящие. На эти вопросы не существует

«правильных» или «неправильных» ответов. Нас интересует только то, каким вам показался этот человек — ваши догадки и впечатления.

Профиль пациентки 1

Пациентке шестьдесят девять лет, она замужем, у нее был один ребенок. Она специалист в области истории науки и имеет ученую степень доктора философии. У пациентки отсутствуют жалобы на состояние здоровья. Результаты всестороннего медицинского обследования показывают, что она нормальная, здоровая женщина. Тем не менее пациентка жалуется

на то, что недавно у нее резко изменилось настроение и состояние и она чувствует напряжение и тревогу, которые заметны также и со стороны. С ее слов, у нее часто бывают приступы ярости, в вербальной и физической форме, которые случаются только дома. В то же время на работе она довольно хорошо владеет ситуацией, и только иногда ей бывает трудно сосредоточиться. В семейной жизни она не может справиться со своими семейными обязанностями и считает, что она не способна быть любящей подругой своему мужу. Ее беспокоит полное отсутствие нежности и душевного тепла с ее стороны во взаимодействиях с членами семьи, а в особенности — периоды полного отчуждения от собственного мужа. Она также жалуется на большие проблемы со сном, поскольку часто просыпается ночью из-за ярких и мучительных кошмарных сновидений. Пациентка также время от времени испытывает чувство безнадежности и отчаяния, и тогда она постоянно сомневается в ценности собственной жизни и своей адекватности как женщины.

Теперь оцените, пожалуйста, этого человека по каждому из указанных качеств, обведя кружком число, которое лучше всего соответствует вашему суждению.

1. независимая	1	2	3	4	5	6	зависимая
2. неискренняя	1	2	3	4	5	6	искренняя
3. совсем не ориентированная на успех	1	2	3	4	5	6	ориентированная на успех
4. неумная	1	2	3	4	5	6	умная
5. активная	1	2	3	4	5	6	пассивная
6. компетентная	1	2	3	4	5	6	некомпетентная
7. упрямая	1	2	3	4	5	6	восприимчивая
8. нечестолюбивая	1	2	3	4	5	6	честолюбивая
9. совсем не добрая	1	2	3	4	5	6	добрая
10. хорошо приспособленная	1	2	3	4	5	6	плохо приспособленная
11. неагрессивная	1	2	3	4	5	6	агрессивная
12. нечувствительная	1	2	3	4	5	6	чувствительная
13. доминантная	1	2	3	4	5	6	уступчивая
14. сердечная	1	2	3	4	5	6	холодная
15. очень нерешительная	1	2	3	4	5	6	решительная
16. хорошо сопротивляется внешнему давлению	1	2	3	4	5	6	полностью поддается внешнему давлению
17. забывчивая	1	2	3	4	5	6	отличная память

Аналогично выглядит инструкция и шкала для второй пациентки, профиль которой приведен далее.

Профиль пациентки 2

Пациентке двадцать девять лет, она замужем, у нее один ребенок. Она специалист в области истории науки и имеет ученую степень доктора философии. У пациентки отсутствуют жалобы на состояние здоровья. Результаты всестороннего медицинского обследования показывают, что она нормальная, здоровая женщина. Тем не менее пациентка жалуется на то, что недавно у нее резко изменилось настроение и состояние и она чувствует напряжение и тревогу, которые заметны также и со стороны. С ее слов, у нее часто бывают приступы ярости, в вербальной и физической форме, которые случаются только дома. В то же время на работе она довольно хорошо владеет ситуацией, и только иногда ей бывает трудно сосредоточиться. В семейной жизни она не может справиться со своими семейными обязанностями и считает, что она не способна быть любящей подругой своему мужу. Ее беспокоит полное отсутствие нежности и душевного тепла с ее стороны во взаимодействиях с членами семьи, а в особенности — периоды полного отчуждения от собственного мужа. Она также жалуется на большие проблемы со сном, поскольку часто просыпается ночью из-за ярких и мучительных кошмарных сновидений. Пациентка также периодически испытывает чувство безнадежности и отчаяния, и тогда она постоянно сомневается в ценности собственной жизни и своей адекватности как женщины.

Теперь оцените, пожалуйста, этого человека по каждому из указанных качеств, обведя кружком число, которое лучше всего соответствует вашему суждению.

1. Какие закономерности вы заметили в полученных вами ответах испытуемых?
2. Какие закономерности были выявлены при объединении данных, полученных всеми студентами группы?
3. Что эти результаты говорят о ярлыках старения?

Задание 9.2

ВЛИЯНИЕ ЭТНИЧЕСКОЙ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ ЧЕЛОВЕКА НА ПРОИЗВОДИМОЕ ИМ ВПЕЧАТЛЕНИЕ

Что собой представляют евреи? Поляки? Китайцы? Негры? Белые англосаксы, исповедующие протестантство? Существуют ли у людей обобщенные представления о других людях, основанные на этнической принадлежности последних? Данное задание поможет, вам выяснить для себя эти вопросы. Сначала вам надо решить, какие две этнические группы вы будете исследовать (всей группой или индивидуально). Каждый студент должен будет обратиться по крайней мере к двум людям и попросить их принять участие в исследовании, посвященном формированию впечатлений. Если вы будете выполнять это задание всей группой, то обсудите со своими товарищами, какие этнические группы вы хотите изучать. Попросите тех, кто согласится участвовать в работе, представить себе образ представителя определенной этнической группы, а затем оценить его по приведенным ниже шкалам. Пусть половина испытуемых опишет представителя одной из выбранных вами этнических групп, а другая половина — представителя второй этнической группы. Объединив данные, собранные всеми студентами, можно сравнить, как испытуемые воспринимают человека в зависимости от его национальности.

Образец бланка для ответов

Человек, которого вы себе представили, по национальности

Опишите, пожалуйста, этого человека с помощью следующих оценочных шкал.

Доминантный	123456	Уступчивый
Сердечный	123456	Холодный
Нечестолюбивый	123456	Честолюбивый
Глупый	123456	Умный
Чистоплотный	123456	Нечистоплотный
Не нравится окружающим	123456	Нравится окружающим
Уравновешенный	123456	Неуравновешенный
Неагрессивный	123456	Агрессивный
Нечувствительный	123456	Чувствительный
Активный	123456	Пассивный

1. Что в первую очередь приходит вам на ум, когда вы думаете об этой этнической группе?
2. Какие качества наиболее характерны для представителей этой группы?
3. Какие качества для них совершенно не характерны? (Чего вы от них не ожидаете, что бы вас в них удивило?)

Ваш возраст_____

Ваш пол_____

Ваша национальность_____

Глава 10

АГРЕССИЯ И НАСИЛИЕ

Часто говорят, что мы живем во времена насилия. Во всех частях света идут войны, а в США растет количество таких преступлений, как убийства, изнасилования и вооруженные нападения. Тревожная статистика случаев избиения жен мужьями и жестокого обращения с детьми доказывает, что насилие в семье стало столь же обычным, как насилие на улицах городов. Многие виды спорта, такие как хоккей и футбол, содержат в себе элементы насилия, что иногда сопровождается насилием среди болельщиков. Кроме того, насилие все чаще изображается в средствах массовой информации, как в развлекательных, так и в информационных программах. Уже стало привычным, что в выпусках новостей показывают и обсуждают войны, террористические акты и сенсационные преступления. Детские мультфильмы уже давно пользуются печальной известностью из-за количества и разнообразия изображаемых в них агрессивных действий, а в телепередачах и фильмах для взрослых показывают все виды насилия личности над личностью, какие только можно вообразить. Между тем растет количество научных исследований, в которых продемонстрировано, что у зрителей, наблюдающих сцены насилия, возрастает агрессивность. Руководители средств массовой информации часто, отвечая на это, говорят, что насилие пользуется спросом и что, в конце концов, они только дают публике то, чего она хочет. Но данные последних исследований и успешные результаты потребительских бойкотов, объявленных товарам рекламодателей, которые субсидируют шоу со сценами насилия, ставят под сомнения даже эти утверждения руководства средств массовой информации.

Широкие временные и пространственные границы распространения агрессии и серьезность ее последствий диктуют необходимость широкомасштабных исследований причин насильственного поведения — как психологических, так и прочих. (Как это ни парадоксально, но такие положительные виды социального поведения, как любовь и альтруизм, лишь недавно были признаны в качестве «законных» тем для исследований психологов.)

Было разработано несколько различных теорий агрессии. В некоторых из них, таких как фрейдистская и этологическая теории, утверждается, что источник агрессии находится внутри индивида: этим источником является либо инстинкт агрессии, либо конкретные физиологические факторы или личностные характеристики. Авторы других теорий уделяют основное внимание тем причинам агрессии, которые находятся во внешней среде. В модели фрустрации-агрессии особое значение придается тому, как человек реагирует на фрустрацию и определенные стимулы, связанные с агрессией. В теории социального научения указываются способы, с помощью которых в нашем обществе люди научаются насилию. Ученые, работающие в рамках этого подхода, исследуют влияние примеров агрессивного поведения, значение подкрепления агрессивного поведения и усвоения социальных норм, санкционирующих агрессию (таких, как правило для мужчин: «будь мужиной и не жалей кулаков»). Очевидно, что причин агрессивного поведения много и они сложны, но столь же очевидно, что, предлагая любые решения проблем, связанных с насилием, необходимо учитывать все эти факторы.

ПОЛЕВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ АГРЕССИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ: СТИМУЛЯТОРЫ АГРЕССИИ, ОБОЗРИМОСТЬ ЖЕРТВЫ И ПОДАЧА АВТОМОБИЛЬНЫХ СИГНАЛОВ

Чарльз У. Тернер, Джон Ф. Лэйтон, Линн Стэнли Саймоне

Charles W. Turner, John F. Layton, Lynn S. Simons. Naturalistic Studies of Aggressive Behavior: Aggressive Stimuli, Victim Visibility, and Horn-Honking. — Journal of Personality and Social Psychology, 1975, *31(6),* 1098-1107.

Примечание редактора. Когда мы думаем об агрессии, мы обычно представляем себе картины, связанные с разрушением, насилием и болью, например гладиаторские бои. Но агрессия не всегда принимает столь крайние формы и не всегда связана с физическим насилием. Иногда жестокое замечание бывает более агрессивным и причиняет больше боли, чем пощечина. Тернер, Лэйтон и Саймоне, по-видимому, согласны с этой точкой зрения. Они исследовали относительно «мягкие» проявления агрессии, а, именно подачу автомобильных сигналов водителями, раздраженными задержками движения. Они описывают три различных эксперимента, в которых пытались манипулировать поведением неосведомленных испытуемых, вводя стимуляторы агрессии и варьируя степень обозримости жертвы. Эксперимент удался.

В последнее время возникает много споров по поводу валидности лабораторных исследований агрессии. Некоторые ученые, например, предполагают, что обычно применяемые методы измерения агрессивного поведения, возможно, не обладают внешней валидностью. Поэтому переменные, которые влияют на реакции испытуемых в лабораторных условиях, могут не оказывать влияния на агрессивные реакции в естественных условиях.

Одним из факторов, ограничивающих область применимости результатов лабораторных экспериментов, возможно, является то, что испытуемые могут резко изменить свое поведение, если будут знать, что кто-то внимательно регистрирует и оценивает их реакции. Чтобы снизить самоконтроль испытуемых, исследователи используют разнообразные уловки, позволяющие замаскировать тот факт, что эксперимент задуман для оценки агрессивного поведения. Однако теперь многие испытуемые слишком искушены для уловок, обычно используемых в лабораториях. Таким образом, некоторые лабораторные результаты могут являться артефактами по двум причинам. Во-первых, испытуемые, может быть, реагируют в основном на осознаваемые уловки, а не на экспериментальные манипуляции. Во-вторых, не исключено, что ими движет главным образом желание представить себя в благоприятном свете перед экспериментатором.

Поскольку некоторые лабораторные результаты могут быть артефактами эксперимента, порожденными такими причинами, как понимание испытуемыми, что их поведение оценивается, подозрительность, негативизм и искушенность испытуемых, то важно попытаться исследовать агрессивное поведение испытуемых, которые не осознают, что являются объектами исследования. Основной целью данной работы было выяснить, можно ли в естественных условиях влиять на агрессивные реакции людей с помощью манипуляций, концептуально аналогичных лабораторным процедурам. В лабораторных условиях исследователи пытались манипулировать такими переменными, как возбуждение испытуемых, стимуляторы агрессии и дегуманизация. В данной работе предпринята попытка перенести лабораторные методы исследования в естественную обстановку, манипулируя наличием оружия в агрессивном контексте (стимулятор агрессии) и обозримостью жертвы (дегуманизация) в ситуации, когда водители были задержаны перед светофором (и, возможно, возбуждены).

Чтобы создать естественную обстановку, подходящую для измерения агрессивных реакций, были адаптированы рекомендации из работы Уэбба, Кэмпбелла, Шварца и Секреста (Webb, Campbell, Schwartz, Sechrest,1966), посвященной скрытым методам измерений. Чтобы у испытуемых не создавалось впечатления, что их поведение исследуется, и с целью разработки адекватно чувствительных и независимых оценок агрессии, были приняты следующие условия: а) испытуемые должны относительно слабо подавлять свое агрессивное поведение, чтобы вероятность того, что уровень их реакций будет не ниже базового, была значительно выше нуля; б) реакции не должны оказывать контагиозное влияние на других людей, вызывая агрессию с их стороны; в) должна сохраняться анонимность испытуемых; г) обстановка эксперимента должна быть естественной в разумных пределах, так чтобы процедуры не были для испытуемых необычными или обременительными и не подвергали бы их какой бы то ни было опасности; д) испытуемые должны находиться в экспериментальной обстановке в течение короткого времени, чтобы они подвергались экспериментальному воздействию не более одного раза, и е) выбор экспериментального воздействия, которому подвергается данный испытуемый, должен быть случайным.

ИССЛЕДОВАНИЕ 1

Дуб и Гросс (Doob, Gross, 1968) предложили одну из возможных процедур полевого исследования агрессии. Полученные ими результаты говорят о том, что подача автомобильных сигналов может быть агрессивной реакцией на действия водителей с низким статусом, которые задерживают движение транспорта у светофора. Жизненные примеры свидетельствуют о том, что многие водители становятся агрессивными, когда испытывают фрустрацию, вызванную поведением других водителей. Пэрри (Parry, 1968) провел опрос английских водителей, интересуясь их агрессивными реакциями во время вождения. Он обнаружил, что при вождении автомобиля возникают такие враждебные реакции, как лицевая экспрессия, вербальные реакции (например, ругань), жесты руками, несоблюдение дистанции, мигание фарами (дальний свет) и подача звуковых сигналов. Некоторые водители также сообщали о настоящих драках на кулаках или попытках столкнуть других водителей с дороги. Данные (или результаты исследования) Пэрри показывают, что многие водители могут сердиться и становиться агрессивными, находясь за рулем. Чтобы выяснить, возникают ли аналогичные враждебные реакции у водителей в Солт-Лэйк-Сити, был проведен опрос с использованием опросника Пэрри. Таким образом, в исследовании 1 ставилась цель определить, достаточно ли высок базовый уровень гнева и агрессивных реакций водителей для того, чтобы можно было ожидать, что экспериментальные воздействия дадут надежные результаты.

Методика

Испытуемые и процедура исследования. Испытуемые были выбраны из популяции тех водителей Солт-Лэйк-Сити, которым часто приходится управлять автомобилем. Из городской адресной книги случайным образом было выбрано сто адресов. Исследователь обращался к проживавшему по

выбранному адресу водителю (мужчине или женщине — выбор пола был случайным), который чаще всех членов семьи управлял автомобилем, с просьбой заполнить опросник Пэрри (Parry, 1968). Подходящие испытуемые нашлись в 93 семьях. Испытуемым выдавали опросник и конверт с маркой для пересылки ответов по почте. Если они не отвечали в течение двух недель, их снова просили заполнить опросник. Испытуемым гарантировали полную конфиденциальность их ответов. Пятьдесят девять (63% от общего числа) опросников были заполнены и возвращены исследователям.

Результаты и обсуждение

Результаты опроса говорят о том, что большая часть водителей, регулярно водящих машину, иногда испытывают гнев или раздражение, вызванные поведением других водителей. Например, 77% мужчин и 56% женщин сообщили, что «ругаются себе поднос», а 50% мужчин и 15% -женщин «мигают фарами», сердясь на других водителей. Хотя большинство водителей не сообщали о явно враждебных реакциях в ответах на все пункты опросника, но, по-видимому, враждебные реакции на поведение других водителей возникают часто. Если вербальные отчеты водителей точно отражают фактические ситуации, складывающиеся при вождении автомобиля, то многие водители могут часто испытывать раздражение по поводу поведения других водителей. Этот гнев или раздражение могут иногда приводить к явно агрессивной реакции, если такая реакция легко осуществима (например, подача звукового сигнала при задержке у светофора).

ИССЛЕДОВАНИЕ 2

Данное исследование было задумано в основном для того, чтобы перенести лабораторные процедуры изучения возможных детерминант агрессивных реакций в естественную обстановку. Поэтому для манипуляции стимуляторами агрессии и пробной манипуляции самоконтролем испытуемых с помощью дегуманизации их «жертвы» были адаптированы процедуры Дуба и Гросса (Doob, Gross, 1968). Помощник экспериментатора, игравший роль жертвы, создавал препятствие для движения автомобилей испытуемых перед светофором, возможно, вызывая у некоторых из них фрустрацию.

Берковиц и Лепаж (Berkowitz, LePage, 1967) манипулировали стимуляторами агрессии, демонстрируя некоторым испытуемым пистолет и охотничье ружье. Одним из возможных способов аналогичной манипуляции стимуляторами агрессии в полевых условиях может быть помещение винтовки на полку для оружия в пикапе, тем более что в штате Юта винтовки часто возят таким образом. Однако большая часть (вероятно, 50%) мужчин из штата Юта часто пользуются винтовками в «спортивном» контексте. Возможно, что они не всегда воспринимают оружие (винтовку или пистолет) как стимулятор агрессии, так как часто видят его в ситуациях, не связанных с агрессией. Винтовка, например, может восприниматься как спортивный инвентарь, наподобие удочки или лыж. В данном эксперименте была сделана попытка варьировать силу агрессивного значения винтовки путем ее сочетания с яркой бамперной наклейкой, на которой была надпись агрессивного или неагрессивного характера. Эта манипуляция несколько похожа на манипуляцию, использованную Берковицем и Алиото (Berkowitz, Alioto, 1973). Они показывали двум группам испытуемых видеозапись футбольного матча, сопровождаемую комментариями. В комментариях, которые слышала первая группа, подчеркивалось, что футболисты хотят «отомстить» команде противников за прошлое поражение, в то время как другая группа слышала обычные комментарии к спортивной игре. Испытуемые из первой группы чаще придавали действиям футболистов агрессивный смысл и были больше предрасположены к тому, чтобы «наказать» ранее рассердившего их партнера, включив генератор электрических разрядов. Результаты Берковица и Алиото (Berkowitz, Alioto, 1973) говорят о том, что *контекст* стимульных материалов может играть важную роль в том, будет ли в этих материалах усмотрен агрессивный смысл.

Была предпринята попытка варьировать степень подавления испытуемыми собственной агрессивности посредством варьирования взаимной обозримости жертвы и испытуемого. Милграм (Milgram, 1965) обнаружил, что испытуемые с большей готовностью наносили удар током человеку, которого считали таким же испытуемым, когда они сами не видели жертвы и жертва не видела их. Кроме того, Зимбардо (Zimbardo, 1969) предположил, что деиндивидуация как испытуемого, так и жертвы (дегуманизация) может приводить к возрастанию вероятности агрессивного поведения.

Методика

Испытуемые. В роли испытуемых выступали 92 водителя-мужчины, которые случайным образом были распределены по экспериментальным группам. Еще девять испытуемых, участвовавших в эксперименте, были исключены из выборки, так как четверо из них были женщинами, а у пяти мужчин были очень старые машины. В каждой экспериментальной группе было примерно одинаковое число испытуемых. Испытуемые были случайно выбраны из числа водителей машин последних моделей (не более чем шестилетней давности), находившихся в пределах территории площадью 20 x 20

кварталов в районе Солт-Лэйк-Сити, который одновременно является деловым и жилым районом. В исследовании участвовали только водители новых машин, потому что в случаях, когда жертва имеет высокий статус, испытуемые, по-видимому, подавляют в себе желание подать звуковой сигнал (Doob, Gross, 1968). Возможно, водители старых машин будут воспринимать себя как людей с более низким статусом по сравнению с жертвой, что может привести к усилению подавления агрессивности, которое будет маскировать влияние независимых переменных. Экспериментальные воздействия оказывались по субботам с 9 до 17 часов. Предполагалось, что в субботу выборка водителей будет репрезентативнее для потенциальной популяции всех водителей, поскольку по субботам меньше водителей находятся на работе. Кроме того, проводя эксперимент по субботам, можно свести к минимуму влияние условий движения транспорта в часы пик.

План эксперимента. Использовался факторный план эксперимента 3 x 2, который позволял манипулировать стимуляторами агрессии и обозримостью жертвы (дегуманизацией). Пикап старой модели (1964 года) с полкой для оружия на заднем окне на 12 секунд задерживал у светофора машину испытуемого. Переменная «стимуляторы агрессии» имела три уровня: а) полка для оружия оставалась пустой (контрольная группа); б) на полку для оружия клали армейскую винтовку калибра 0,303, а на пикап прилепляли бамперную наклейку, надпись на которой могла снизить агрессивное значение винтовки в восприятии испытуемых (наклейка «друг»), или в) винтовка сочеталась с бамперной наклейкой, надпись на которой предназначалась для увеличения агрессивного значения винтовки в восприятии испытуемых (наклейка «месть»). Наклейки прилеплялись к заднему борту автомобиля прямо на линии взгляда испытуемого, и их было легко отлепить или прилепить снова после каждого испытания. Наклейки имели размеры примерно 4x15 дюймов (102 x 381 мм), а слова (высота букв 3 дюйма или 76 мм) были напечатаны жирным шрифтом (толщиной $^{3}/_{8}$ дюйма или 9,5 мм), чтобы их было легко прочитать с расстояния 50 футов (15м). Слова *друг* и *месть* были выбраны из списков агрессивных или альтруистических [слов]. Оценки, сделанные тридцатью студентами колледжа, показали, что слово *месть* имело самый высокий рейтинг (не имея столь же высокого рейтинга тревожности), а слово *друг* — самый низкий рейтинг по шкале агрессивность—неагрессивность из всех слов [этих] списков.

Манипуляция обозримостью жертвы (дегуманизацией) проводилась посредством задергивания занавески на заднем окне пикапа (при этом не скрывалась из вида полка для оружия), что создавало условия плохой обозримости жертвы. Для создания условий хорошей обозримости жертвы занавеску не задергивали. Экспериментальные условия воспроизводились блоками по шесть вариантов их сочетаний, так что сначала реализовывались все варианты, а потом проводились репликации.

Процедура. Процедура эксперимента точно повторяла процедуру, предложенную Дубом и Гроссом (Doob, Gross, 1968). Сидевший за рулем пикапа помощник экспериментатора подъезжал к перекрестку примерно в тот момент, когда загорался красный свет. Если до того, как на светофоре загорался зеленый свет, позади пикапа помощника экспериментатора останавливалась машина современной модели, явно принадлежащая частному владельцу и с водителем-мужчиной, то водитель-помощник экспериментатора начинал испытание (если перечисленные условия не были выполнены, то испытание отменялось). Когда загорался зеленый свет, водитель-помощник экспериментатора включал секундомер, смотрел прямо вперед и оставлял включенными стоп-сигналы, чтобы нельзя было предположить, что что-то случилось с его пикапом. Через 12 секунд помощник экспериментатора трогался с места. Таким образом, испытуемых задерживали у светофора на 12 секунд. Испытуемым всегда считали первого водителя в образовавшейся за помощником экспериментатора очереди. Наблюдатель находился в незаметном месте на перекрестке, так чтобы вероятность того, что испытуемый его увидит, была низкой. Перед началом испытания наблюдатель оценивал демографические характеристики испытуемого (такие, как возраст и пол испытуемого), год выпуска и марку машины, количество пассажиров и общую плотность движения. На основе оценок наблюдателя девять испытуемых были исключены из выборки, потому что оказались женщинами или водителями старых автомобилей. Исключенные из выборки испытуемые были подвергнуты экспериментальному воздействию непреднамеренно, поскольку водитель-помощник экспериментатора не мог ясно разглядеть их в своем зеркале. Зеркало бокового вида пикапа было частично заклеено липкой лентой, чтобы в условиях низкой обозримости испытуемые не могли увидеть в нем отражения водителя. Липкая лента мешала помощнику экспериментатора ясно разглядеть также и машину испытуемого, поэтому он иногда неправильно определял пол водителя или год выпуска автомобиля. Для установления года выпуска машины и пола испытуемых использовались оценки наблюдателя. Когда на светофоре загорался зеленый свет, наблюдатель включал секундомер и фиксировал момент начала и частоту

звуковых сигналов, подаваемых испытуемым. Наблюдатели проходили предварительную подготовку в течение минимум одного часа, чтобы научиться процедурам оценки.

Результаты и обсуждение

Реакции испытуемых были разделены на две категории: подача звукового сигнала (1 балл) и отсутствие звукового сигнала (0 баллов).

Количество звуковых сигналов представлено в табл. 1.

Результаты показали, что при задернутой занавеске количество подаваемых звуковых сигналов было значительно больше, чем при экспериментальном воздействии с незанавешенным окном. Кроме того, количество звуковых сигналов при условии «винтовка/месть» (X = 0,765) было значительно больше, чем их среднее количество (X = 0,400) для остальных двух вариантов условий, когда занавеска была не задернута. Однако при занавешенном окне этот эффект не был статистически достоверным (значимым).

Таблица 1

Количество поданных звуковых сигналов при различных экспериментальных условиях в исследовании 2

Обозримость жертвы	Стимуляция агрессии			
	Контрольная группа (%)	Присутствие винтовки		Средний %
		Наклейка «друг» (%)	Наклейка «месть» (%)	
Плохая обозримость (занавеска задернута)	33,3	46,7	76,5	52,2
Хорошая обозримость (окно не занавешено)	21,4	29,4	42,9	31,2
Средний %	27,4	38,0	59,7	

Примечание: в ячейках таблицы приводятся процентные доли испытуемых, которые подали хотя бы один звуковой сигнал.

Результаты данного исследования в целом согласуются с теми рассуждениями, которые определили выбор процедур эксперимента, потому что как при условии плохой обозримости жертвы, так и при условии «винтовка/месть» количество поданных звуковых сигналов было больше. Таким образом, данные результаты позволяют предположить, что дегуманизация и наличие винтовки, когда она воспринимается в качестве стимулятора агрессии, могут привести к возрастанию вероятности агрессивных реакций в естественной обстановке. Присутствие винтовки в дружелюбном или «просоциальном» контексте не оказывало существенного влияния на количество поданных звуковых сигналов, так же как условие «винтовка/месть» существенно не влияло на количество сигналов при условии обозримости жертвы. Тот факт, что количество поданных звуковых сигналов при условии «винтовка/месть» было значительно больше только тогда, когда испытуемые не видели жертву, по-видимому, согласуется с лабораторными процедурами, которые используются для исследования агрессивного поведения. Имеется в виду, что большинство исследователей, как правило, изолируют жертву от испытуемого, чтобы он слабее подавлял свою агрессивность при воздействии на жертву электротоком. Точно так же в данном исследовании уменьшение обозримости жертвы (при задернутой занавеске) могло привести к повышению количества звуковых сигналов за счет ослабления подавления.

ИССЛЕДОВАНИЕ 3

Одним из недостатков процедуры исследования 2 было то, что не проводилось независимого варьирования условий присутствия винтовки и наклейки «месть». Поэтому результаты, полученные при сочетании условий «винтовка/месть», могли возникнуть либо за счет одного из этих условий, либо за счет их совместного влияния. В исследовании 3 проводилось независимое варьирование условий присутствия винтовки и наклейки «месть», чтобы можно было проверить гипотезу об их совместном влиянии. Бамперная наклейка «месть» была введена в план исследования, чтобы повысить вероятность того, что испытуемые будут приписывать винтовке агрессивный смысл. Предыдущие лабораторные данные говорят о том, что испытуемые, не подавляющие своих реакций, становятся более агрессивными, когда видят стимулы с агрессивным значением. Поскольку не исключено, что подавление реакций может замаскировать любое влияние винтовки и наклейки «месть», то во всех испытаниях для снижения влияния подавления использовалась дегуманизация (занавеска).

В работе Дуба и Гросса (Doob, Gross, 1968) предполагается, что в реакциях водителей на задержку у светофора могут иметь место сильные индивидуальные различия (такие, как различия в статусе и половые различия). Исходя из результатов Дуба и Гросса, в эксперименте 2 экспе-

риментаторы не использовали водителей старых автомобилей и водителей-женщин в качестве испытуемых, поскольку предполагалось, что они будут подавлять в себе желание подать звуковой сигнал. Дуб и Гросс обнаружили, что, реагируя на поведение жертв с высоким статусом, испытуемые-мужчины подавали меньше звуковых сигналов, чем когда они реагировали на поведение жертв с низким статусом, возможно потому, что 'присутствие жертв, имеющих высокий статус, подавляло желание испытуемого подать сигнал. По-видимому, чем ниже статус *испытуемого* в его собственном восприятии, тем выше ему кажется статус (относительный) *жертвы.* Таким образом, восприятие испытуемым своего статуса по отношению к статусу жертвы может оказывать влияние на готовность подать звуковой сигнал в качестве агрессивной реакции.

В данном исследовании испытуемые были разделены на две группы в зависимости от года выпуска их машин. Эта процедура применялась для того, чтобы попытаться разработать пробную оценку статуса испытуемых в их собственном восприятии. Предполагалось, что чем более старая машина у испытуемого, тем менее вероятно, что он воспринимает себя как человека с более высоким статусом, чем помощник экспериментатора в пикапе. Поскольку переменная «год выпуска автомобиля» может отражать не только различия в статусе, но и другие различия (например, различные вероятности того, что у испытуемых возникает фрустрация из-за того, что глохнет двигатель), эта переменная была включена в исследование только в качестве пробной оценки возможных статусных различий.

Несколько исследователей обнаружили, что модели агрессивного поведения мужчин и женщин различны. Кроме того, Дуб и Гросс (Doob, Gross, 1968) обнаружили различия между мужчинами и женщинами в реакции подачи звуковых сигналов, поскольку женщины дольше выжидали перед тем, как подать первый сигнал. На основе этих данных предполагалось, что если подача звуковых сигналов при задержке у светофора является агрессивной реакцией, то мужчины и женщины могут неодинаково реагировать на манипуляции данного исследования. Поэтому, чтобы обеспечить возможность отдельного сравнения результатов воздействия экспериментальных манипуляций на мужчин и женщин, производилась регистрация пола испытуемых. Предполагалось, что влияние присутствия винтовки и бамперной наклейки «месть» может оказаться значимым только для испытуемых мужского пола, управляющих новыми автомобилями, поскольку остальные испытуемые, возможно, будут подавлять реакции подачи звуковых сигналов.

Методика

Испытуемые. Испытуемыми стали водители мужского (n = 137) и женского (n = 63) пола, управлявшие автомобилями, которые явно принадлежали частным владельцам. Испытуемых отбирали с помощью тех же процедур, которые использовались в исследовании 2, за исключением того, что не накладывалось никаких ограничений на пол испытуемых и год выпуска их машин. Еще четыре испытуемых были исключены из выборки из-за ошибок при регистрации (не был зарегистрирован пол испытуемого или год выпуска машины).

План эксперимента. Чтобы попытаться независимо варьировать силу агрессивного значения винтовки в восприятии испытуемых, каждого испытуемого подвергали экспериментальному воздействию при одном уровне переменной «оружие» (наличие или отсутствие винтовки) и одном уровне переменной «бамперная наклейка» (наличие или отсутствие наклейки «месть»). Производилась также классификация испытуемых по статусу: их делили на две группы соответственно приблизительному году выпуска их машины (новая машина — не более четырех лет; старая машина — более четырех лет).

Процедура. Данная процедура была идентична процедуре исследования 2 за исключением того, что проводилось независимое варьирование переменных «бамперная наклейка» и «оружие». Кроме того, экспериментальным воздействиям подвергались не только испытуемые-мужчины, но и женщины. Для создания экспериментальных условий использовались два пикапа (модели 1969 года). Эти пикапы были на *5~6* лет новее, чем пикап, использованный в исследовании 2. Поэтому в исследовании 3 испытуемые могли воспринимать статус жертвы как более высокий, чем статус жертвы из исследования 2.

Когда загорался зеленый сигнал светофора, скрытые наблюдатели включали секундомер и регистрировали время до подачи первого звукового сигнала и частоту сигналов. Наблюдатели также записывали данные о возрасте и поле испытуемого и годе выпуска его машины. Наблюдатели проходили предварительную подготовку в течение минимум одного часа, чтобы научиться процедурам оценки. Для проверки надежности оценок наблюдателей два наблюдателя оценивали две различные Выборки испытуемых (выборку А, в которой было 62 испытуемых из исследования 3; выборку Б, в которой было 46 испытуемых, участвовавших в неопубликованном исследовании, в котором проверялись другие гипотезы о влиянии винтовки). Согласованность суждений двух наблюдателей о

наличии или отсутствии звуковых сигналов равнялась 100% для выборки А и 96% для выборки Б. Надежность оценок года выпуска автомобилей испытуемых равнялась 0,83 для выборки А и 0,78 для выборки Б; большинство расхождений возникало при оценке года выпуска старых автомобилей. Надежность оценок частоты подачи звуковых сигналов равнялась 0,94 для выборки А и 0,87 для выборки Б; надежность оценок времени задержки подачи звукового сигнала равнялась 0,90 для обеих выборок. Не предпринималось попыток регистрировать или оценивать продолжительность звуковых сигналов, поскольку надежность таких оценок была бы слишком низкой, а для записи сигналов у исследователей не было портативных магнитофонов с необходимой чувствительностью.

Результаты и обсуждение

Как и в исследовании 2, реакции испытуемых были разделены на две категории: подача звукового сигнала (1 балл) и отсутствие звукового сигнала (0 баллов). В соответствии с приведенными выше рассуждениями предполагалось, что влияние винтовки будет наиболее выраженным, если она будет демонстрироваться в агрессивном контексте (то есть в сочетании с бамперной наклейкой «месть»).

<...>

Мужчины-водители новых машин. Результаты показали, что при сочетании условий «винтовка/месть» уровень подачи звуковых сигналов водителями мужского пола, управлявшими новыми машинами, был значимо выше, чём уровень, усредненный по остальным трем вариантам сочетания условий «оружие/наклейка». Результаты, полученные при остальных трех вариантах сочетания экспериментальных условий, различались между собой незначительно. Поэтому можно рассматривать эти результаты как подтверждение прогноза, на основе которого планировались экспериментальные процедуры. Хотя при сочетании условий «винтовка/месть» были получены результаты, значимо отличавшиеся от результатов, полученных при остальных трех вариантах сочетания условий... они незначительно отличались от результатов контрольной группы. Одно из возможных объяснений того, что результаты исследования 3 несколько менее показательны, чем результаты исследования 2, основывается на том, что в исследовании 3 помощники экспериментатора (жертвы) управляли более новыми автомобилями (трех-четырехлетними) по сравнению с восьми-девятилетними автомобилями из исследования 2. Возможно, что в исследовании 3 некоторые испытуемые подавляли желание подать звуковой сигнал жертве, управлявшей более новым пикапом, потому что воспринимали статус жертвы как более высокий. Поскольку Дуб и Гросс (Doob, Gross, 1968) обнаружили доказательства возникновения реакций подавления агрессивности по отношению к жертвам с высоким статусом, то возможно, что более слабые результаты данного исследования в какой-то степени объясняются процессами подавления.

Мужчины-водители старых машин. Результаты показали, что сочетание условий «винтовка/месть» вызывало значительно более низкие уровни подачи звуковых сигналов, чем остальные три варианта сочетания условий. Результаты, полученные при остальных трех вариантах сочетания экспериментальных условий, различались между собой незначительно. Эти результаты, возможно, объясняются тем, что когда водителям старых машин демонстрировали винтовку в агрессивном контексте (бамперная наклейка), они были более склонны придавать винтовке агрессивный смысл, а следовательно, и придавать агрессивное значение своим реакциям подачи звуковых сигналов. Если они воспринимали подачу звуковых сигналов как потенциальную агрессию, то в присутствии жертвы, которая имела более высокий статус, они могли подавлять эти реакции. Такая интерпретация несколько похожа на интерпретацию, предложенную в работе Эллиса, Вейнира и Миллера (Ellis, Weinir, Miller, 1971), которые обнаружили, что испытуемые в присутствии винтовки и пистолета воздействовали на жертву ударом тока меньшей силы. Очевидно, что их испытуемые из-за присутствия оружия подавляли свою агрессивность. Данные результаты могут означать, что присутствие винтовки в агрессивном контексте (таком, как наличие бамперной наклейки «месть») может приводить к подавлению агрессивности у некоторых испытуемых мужского пола, а не стимулировать ее.

Женщины-водители. Результаты, полученные при различных вариантах сочетания экспериментальных условий, отличались незначительно, даже когда было произведено деление испытуемых-женщин на группы соответственно году выпуска их автомобилей (новые и старые). Однако при интерпретации результатов испытуемых-женщин необходимо проявлять осторожность, поскольку в испытаниях при каждом из вариантов сочетания экспериментальных условий принимало участие меньше испытуемых: поэтому возможно, что различия между результатами испытуемых-женщин, полученными при различных вариантах экспериментальных условий, оказались бы значимыми, если бы размеры выборки испытуемых-женщин были такими же, как размеры выборки

испытуемых-мужчин. Выборка женщин-водителей оказалась меньше потому, что большинство водителей проезжавших через перекрестки машин были мужчинами, по крайней мере, по субботам.

ОБЩЕЕ ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Парадигма полевых исследований использовалась в данной работе в основном для того, чтобы изучить возможность переноса лабораторных процедур в обстановку, в которой испытуемые не знают, что за ними наблюдают. Хотя полевые исследования обладают рядом преимуществ, у них есть и недостатки: один из них состоит в том, что трудно произвести проверку валидности и контроль над манипуляциями с помощью самих испытуемых, чтобы определить, как они воспринимают экспериментальные воздействия. Например, в данном исследовании не было возможности непосредственно оценить влияние бамперной наклейки «месть» на восприятие испытуемыми винтовки или произвести независимые оценки возможных различий в реакциях подавления агрессивности, возникших за счет переменных «обозримость жертвы» или «год выпуска автомобиля». Из-за этого любые суждения о возможных механизмах передачи влияния могут быть только предположительными, поскольку можно предложить альтернативные интерпретации данных результатов. Для того чтобы получить какие-либо обоснованные однозначные выводы о влиянии манипуляций на зависимые переменные, необходимы дополнительные исследования.

Полученные в исследовании данные опроса и двух полевых экспериментов позволяют предположить, что в естественной обстановке можно получить результаты, во многом аналогичные результатам лабораторных исследований агрессии. Например, испытуемые-мужчины из исследования 2 были более склонны подавать звуковые сигналы жертве, когда не видели ее. В лабораторной обстановке Милграм (Milgram, 1969) также обнаружил, что испытуемые были более склонны причинять вред жертве, которую не видели. Одно из возможных объяснений влияния обозримости жертвы можно дать с помощью предложенной Зимбардо (Zimbardo, 1969) концепции дегуманизации. Согласно этой концепции, в отсутствие признаков, которые «гуманизируют» жертву, подавление желания причинить жертве вред ослабевает. В нашем исследовании

манипуляции занавеской могли приводить к «дегуманизации» жертвы, поскольку она лишалась визуальных признаков, которые могли бы ослабить возможное подавление желания подать звуковой сигнал в качестве агрессивной реакции.

Однако возможна и другая интерпретация влияния манипуляции занавеской. Например, подачу звуковых сигналов вслед за задержкой у светофора можно интерпретировать не как проявление агрессивности, а как «сигнальную» реакцию. Поскольку при задернутой занавеске испытуемые не видели водителя-помощника экспериментатора, они могли подумать, что он невнимательно следил за сигналами светофора. Поэтому они могли воспользоваться гудком своего автомобиля, подавая сигнал, что зажегся зеленый свет. Жизненные примеры говорят о том, что водители часто подают звуковые сигналы другим водителям, чтобы привлечь их внимание или предупредить о какой-либо опасности. Такой альтернативной интерпретацией количественных результатов (число поданных звуковых сигналов) нельзя пренебрегать. Тем не менее паттерн полученных данных (включая результаты опроса в исследовании 1) показывает, что водители могут испытывать фрустрацию и злиться на других водителей, и эта фрустрация или гнев могут приводить к различным враждебным реакциям, таким как мигание фарами, ругань или жесты руками. По-видимому, подача звуковых сигналов тоже может восприниматься испытуемыми как агрессивная реакция, особенно в присутствии стимуляторов агрессии.

В исследовании 2 водители-мужчины, управлявшие новыми автомобилями, подавали больше звуковых сигналов, когда на них воздействовали сочетанием условий «винтовка/месть», но только в том случае, если они не могли видеть помощника экспериментатора. Результаты исследования 3 в этом отношении повторяют результаты исследования 2, поскольку уровень подачи звуковых сигналов при сочетании условий «винтовка/месть» был значимо выше только для водителей-мужчин, управлявших новыми автомобилями (в исследовании 3 никто из испытуемых не мог видеть помощника экспериментатора).

Одним из важных результатов исследования 3 является обнаружение сильных индивидуальных различий в реакциях испытуемых. Несмотря на то что водители-мужчины, управлявшие новыми автомобилями и не видевшие жертву, подавали больше звуковых сигналов, когда им одновременно демонстрировали винтовку и бамперную наклейку «месть», этот результат был получен не для всех испытуемых. Когда водители-мужчины, управлявшие новыми автомобилями, *могли* видеть свою жертву или когда на водителей-мужчин, управлявших старыми

Терроризм, то есть направленная на достижение политических и социальных целей насильственная деятельность одной группы (обычно группы меньшинства) против другой группы или ее представителей, широко распространен во всем мире. По-видимому, социальным психологам следует поделиться своими теоретическими знаниями и исследовательскими данными, которые могут помочь справиться с проблемой терроризма. В докладе на международном симпозиуме по борьбе с терроризмом, проводившемся в Севильском университете, Дж. М. Рабби (Rabbie, 1989) представил свою экспериментальную и теоретическую работу, посвященную внутригрупповым конфликтам и агрессии. Результаты этой работы могут пролить некоторый свет на сложные и запутанные отношения между террористическими группами, средствами массовой информации, публикой и властями. Рабби и его коллеги изучали в основном вопрос о том, насколько группы агрессивнее по сравнению с индивидами. Этот вопрос приобрел значение потому, что многие решения, касающиеся жизни и смерти, такие как решение группы террористов заложить мощную бомбу в универмаге, чаще принимаются группами, а не социально изолированными индивидами.

Поскольку исследователям очень трудно получить прямой доступ в террористические группы для изучения процесса принятия решений, Рабби и его коллеги были вынуждены исследовать эти вопросы в лаборатории. Для этого они провели эксперимент, в котором индивиды или группы взаимодействовали с запрограммированным оппонентом, которого видели перед собой на телеэкране. Испытуемые не знали, что поведение оппонента было заранее записано на видеопленку. В первых нескольких испытаниях запрограммированный оппонент всегда пытался сотрудничать с испытуемыми. Перед последним решающим испытанием оппонент обещал принять решение о сотрудничестве и уговаривал испытуемых сделать то же самое, но нарушал свое обещание. Испытуемый мог отомстить оппоненту, послав в его наушники очень неприятный звук. Уровень и длительность звуковых ударов были для экспериментаторов главной оценкой физической агрессии. Агрессия определялась как преднамеренное действие, направленное на причинение вреда другому человеку или группе, от которых индивид ощущает эмоциональную или инструментальную зависимость при реализации своих целей. Результаты показывают, что группы агрессивнее, чем индивиды, реагируют на нарушение норм, совершенное запрограммированным на компьютере оппонентом, особенно если члены группы могут разговаривать друг с другом. Нарушение нормы вызывает у групп большую агрессию, чем фрустрация каких-либо целей. Когда люди ощущают, что достижение важных для них целей зависит от другой стороны, группы проявляют меньшую готовность обуздать свою агрессию и попытаться не восстанавливать против себя другую сторону. По сравнению с индивидами группы также испытывают более сильное чувство собственной правоты и моральной оправданности причинения вреда другой стороне.

Основано на материалах статьи *Robbie J. M.* Terrorism and the media: A social psychological approach / Eds. Groebel J. and Goldstein J. H. Terrorism. — Spain: University of Sevilla, 1989.

автомобилями, и водителей-женщин оказывали экспериментальное воздействие при сочетании условий «винтовка/месть», уровень подачи звуковых сигналов не возрастал. Более низкий уровень подачи звуковых сигналов в этих случаях можно объяснить, например, тем, что эти испытуемые подавляли реакцию подачи звукового сигнала, особенно при сочетании условий «винтовка/месть». Например, если водители-мужчины, управлявшие старыми автомобилями, воспринимали свой статус как более низкий по сравнению со статусом помощника экспериментатора, они могли подавлять агрессивную реакцию в форме подачи звукового сигнала, боясь возмездия со стороны водителя из стоящей впереди машины, имевшего более высокий статус. Эти результаты позволяют предположить, что присутствие стимуляторов агрессии может у многих индивидуумов приводить к снижению уровня агрессивности за счет подавления агрессивного поведения. Поэтому возможности обобщения результатов, полученных при исследовании влияния стимуляторов агрессии на реакцию подачи звуковых сигналов и, возможно, на другие агрессивные и антисоциальные реакции, могут быть существенно ограничены.

Влияние манипуляций стимуляторами агрессии, проводившихся в данном исследовании, как и влияние манипуляций обозримостью жертвы, можно объяснить несколькими способами. Например, сочетание условий «винтовка/месть» могло выступать в качестве условно-рефлекторного стимулятора агрессии, который вызывал агрессивное поведение; оно могло играть роль сигнала, напоминавшего испытуемым о прежнем опыте, связанном со стимуляторами агрессии (такими, как изображение насилия в средствах массовой информации), или оно могло служить сигналом к тому, чтобы испытуемые иначе воспринимали агрессивный смысл своих реакций.

Поскольку нельзя пренебрегать альтернативными объяснениями полученных результатов, то до завершения дополнительных исследований невозможно сделать вполне определенных выводов о том, какие закономерности лучше всего подходят для объяснения результатов. Тем не менее в данном исследовании предлагаются процедуры, которые могут быть использованы для переноса лабораторных исследований в естественную обстановку, когда испытуемые не знают, что их поведение изучается.

ЛИТЕРАТУРА

Berkowitz L., Alioto J. T. The meaning of an observed event as a determinant of its aggressive consequences. — Journal of Personality and Social Psychology 1973,28. P. 206-217.

Berkowitz L., LePage A. Weapons as aggression-eliciting stimuli. — Journal of Personality and Social Psychology, 1967, 7. P. 202-207.

Doob A. N., Gross A. E. Status of frustrator as an inhibitor of horn-honking responses. — Journal of Social Psychology, 1968, 76. P. 213-218.

Ellis D. P., Weinir P., Miller L. Does the trigger pull the finger? An experimental test of weapons as aggression eliciting stimuli. — Sociometry, 1971, 34. P. 453-465.

Milgram S. Some conditions of obedience and disobedience to authority. — Human Relations, 1965, 18. P. 57-76.

Parry M. Aggression on the road. — London: Tavistock, 1968.

Webb E. J., Campbell D. T., Schwartz R. D., Sechrest L. Unobtrusive measures: Nonreactive research in the social sciences. — Chicago: Rand McNally, 1966.

Zimbardo P. G. The human choice: Individuation, reason, and order versus deindividuation, impulse and chaos/ Eds. Arnold W. J. & Levine D. Nebraska Symposium on Motivation (Vol. 17). — Lincoln: University of Nebraska Press, 1969.

РЕАКЦИИ ЖЕРТВЫ В ФИЛЬМАХ АГРЕССИВНО-ЭРОТИЧЕСКОГО СОДЕРЖАНИЯ КАК ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА НАСИЛИЕ НАД ЖЕНЩИНАМИ

Эдвард Доннерстайн, Леонард Берковиц

Edward Donnerstein, Leonard Berkowitz. Victim Reactions in Aggressive Erotic Films as a Factor in Violence Against Women. — Journal of Personality and Social Psychology, 1981, 41:4. P. 710-724.

Примечание редактора. Одной из наиболее популярных теорий порнографии является модель катарсиса: порнография рассматривается просто как способ, позволяющий мужчинам безопасно для общества избавиться от влечения к таким антисоциальным поведенческим актам, как изнасилование или агрессия против женщин. В качестве доказательства этой теории чаще всего приводят «Датский эксперимент», который показал, что с либерализацией законов о порнографии и возрастанием доступности порнографических материалов произошло заметное сокращение числа сексуальных преступлений. Следует, однако, заметить, что к числу сексуальных преступлений, уровень которых снизился после либерализации датских законов о порнографии, не относились изнасилования. В то же время вуайеризм, уровень которого действительно стал ниже, был одним из тех видов сексуальных преступлений, которые в промежутке между либерализацией законов о порнографии и началом исследований ее последствий в Дании были исключены из числа уголовно наказуемых.

Альтернативой модели катарсиса является теория подражания примеру, в которой предполагается, что мужчины, которые видят порнографические материалы, где демонстрируется агрессия по отношению к женщинам, испытывают более сильную склонность к подражанию этой агрессии и совершению насильственных действий по отношению к женщинам. Эйала Пайнс принимала участие в исследовании, в котором были проведены подробные интервью с 200 уличными проститутками, которых спрашивали о случаях сексуального насилия из их прошлого. В этом исследовании теория подражания примеру позволяла Гораздо лучше объяснить случаи, о которых сообщали женщины, чем модель катарсиса. Многие проститутки, описывая, как они подвергались сексуальной эксплуатации в детстве или были изнасилованы на улице, рассказывали, что приставшие к ним хулиганы и насильники часто ссылались на порнографические фильмы: «Я знаю, что тебе это нравится, все вы, суки, это любите. Я знаю, я видел это в кино».

Доннерстайн и Берковиц принадлежат к числу ведущих исследователей, изучающих влияние порнографии, и, как вы увидите, полученные ими результаты подтверждают информацию, любезно предоставленную уличными проститутками.

В последнее время все большую озабоченность вызывают изнасилования и другие виды агрессии против женщин. Предлагается много объяснений очевидного роста уровня насилия по отношению к женщинам, но многие авторы указывают на то, что совершению этих преступлений во многом способствуют средства массовой информации и, в особенности, порнография. Другие авторы не согласны с этой точкой зрения. Президентская комиссия по непристойностям и порнографии (Presidential Comission..., 1971) пришла к заключению, что между созерцанием порнографии и сексуальными преступлениями не существует прямой связи. Тем не менее недавно выводы комиссии были подвергнуты критике, что заставило некоторых исследователей вернуться к изучению этой проблемы. Эти последние исследования показывают, что воздействие определенных видов эротических материалов может привести к усилению агрессивности поведения.

Вообще говоря, основной целью этих исследований было изучение вопроса о том, могут ли сексуальные сцены вообще оказывать влияние на агрессивное поведение зрителей. Исследование более частного вопроса о влиянии изображения подобных сцен в средствах массовой информации на агрессию, направленную именно против женщин, проводится лишь недавно. Эксперименты, о которых сообщается в этой статье, являются продолжением этих исследований. Их тематика ограничивается изучением стимульных характеристик событий фильма и потенциальных мишеней агрессии. Основным вопросом для нас является вопрос о том, могут ли поведенческие характеристики персонажей эротического фильма и тип индивидов-мишеней, на которых в дальнейшем может быть направлена агрессия, влиять на интенсивность последующего агрессивного поведения.

Важную роль может играть такая поведенческая характеристика, как количество насилия в эротической сцене. Некоторые авторы сообщают, что в последние годы порнография все чаще имеет агрессивную окраску. Может ли присутствие компонента агрессии приводить к повышению вероятности того, что эротические материалы будут оказывать

вредное воздействие на зрителей? Действительно, эротические фильмы с показом насилия, по-видимому, больше способствуют повышению агрессивности зрителей, чем фильмы чисто сексуального содержания. Проведенный Берковицем (Berkowitz, 1971, 1974) анализ насилия в фильмах показал, что стимулы на экране, как правило, порождают реакции, которые семантически связаны с этими

стимулами. Поэтому наблюдаемая агрессия должна вызывать реакции фасилитации агрессии, в то время как чисто сексуальные стимулы должны вызывать в основном сексуальные реакции (хотя общее возбуждение, которым сопровождаются сексуальные реакции, может также активизировать любые агрессивные реакции наблюдателя в данной ситуации). Такое усиление агрессивности под влиянием фильма, содержащего сцены насилия, очевидно, должно быть больше у тех зрителей, которые в данный момент испытывают гнев: поскольку они предрасположены к нападению на кого-либо, то связанные с агрессией стимулы фильма могут легко вызывать у них агрессивные реакции. Доннерстайн (Donnerstein, 1980) получил результаты, подтверждающие эти предположения. В его работе помощник экспериментатора (мужчина или женщина) сначала или сердил испытуемых мужского пола, или вел себя с ними нейтрально, а затем испытуемым показывали один из трех фильмов. Два из этих фильмов вызывали сильное сексуальное возбуждение, но один из них имел явно агрессивное содержание, а другой не имел отношения к агрессии. Третий фильм не вызывал ни сексуальных, ни агрессивных реакций. Доннерстайн обнаружил, что мужчины, просмотревшие агрессивно-эротический фильм, после этого вели себя по отношению к помощнику экспериментатора гораздо агрессивнее, чем те, кто смотрел чисто сексуальный фильм. Если испытуемые были предварительно рассержены помощником экспериментатора, то их агрессивность повышалась еще больше.

Стимульные характеристики находящегося поблизости человека также могут влиять на интенсивность направленной против него агрессии. Исследования Берковица показывают, что самые сильные реакции фасилитации агрессии у тех, кто готов к ней, как правило, вызывают люди с определенными стимульными характеристиками. Для нас здесь важнее всего ассоциация между жертвой, находящейся рядом со зрителем, и жертвой насилия из фильма. Поскольку эта ассоциация связывает потенциальную мишень с успешной (или получившей положительное подкрепление) агрессией, показанной на экране, то возможно, что лицо, обладающее такими же характеристиками, как жертва увиденного насилия, будет подвергаться более сильной атаке, чем другие люди, которые не похожи на жертву. Такую же интерпретацию можно дать другим результатам Доннерстайна. Когда его испытуемые, предварительно рассерженные помощником экспериментатора мужчиной, получали возможность наказать его, то агрессивно-эротический фильм не вызывал более сильной агрессии, чем сексуальный фильм. Однако если испытуемые взаимодействовали с помощником экспериментатора женщиной, то агрессивная эротика приводила к значительно более сильной атаке, чем чисто сексуальный фильм: более того, это происходило даже в тех случаях, когда женщина-помощник экспериментатора предварительно не провоцировала испытуемых. Способность женщины-помощника экспериментатора вызывать у мужчин агрессивные реакции повышалась за счет ее связи с жертвой увиденного насилия: помощник экспериментатора и жертва были одного пола.

Еще одним фактором, который может оказывать влияние на агрессивные реакции зрителей, является исход увиденного ими сексуального нападения. Противники порнографии указывают на то, что обычно в порнографических материалах изображается, что женщинам нравится, когда на них нападают. С точки зрения зрителей тот факт, что женщина-жертва получает удовольствие, означает, что от этого агрессор наслаждается еще больше. Поэтому зрители могут хотя бы на короткое время прийти к мысли, что сексуальная агрессия с их стороны тоже может дать благоприятные результаты, вследствие чего они меньше обуздывают себя. Маламут и Чек (Malamuth, Check, 1980) недавно опубликовали данные, подтверждающие наши рассуждения. В их исследовании испытуемые-мужчины сообщали в своих самоотчетах, что вероятность того, что они смогли бы изнасиловать женщину, сильно коррелировала с двумя факторами: а) с их верой в то, что женщине, изображенной в представленных им агрессивных эротических материалах, нравилось, что на нее напали, и б) с их убеждением, что женщины вообще получают удовольствие от изнасилования. Такие взгляды зрителей снижают предосудительность любых увиденных ими нападений на женщин с точки зрения морали и, более того, позволяют считать, что сексуальные нападения могут приводить к самым желательным результатам — как для жертвы, так и для агрессора. Поэтому мужчины, придерживающиеся подобных взглядов, могут испытывать большую склонность к нападению на женщину после того, как они увидели «приятное», по их мнению, изнасилование. Кроме того, поскольку сексуальные преступления содержат в себе существенный компонент агрессии, мы полагаем, что благоприятный исход приводит к тому, что зрители меньше обуздывают свою агрессивность, направленную против женщин, и свое сексуальное поведение с женщинами.

Это не означает, что нападающий обязательно будет считать, что страдания доставляют жертве удовольствия. Рассерженные люди испытывают желание причинять вред. Информация о том, что кто-либо, а особенно спровоцировавший их человек, испытывал боль, будет приносить им большое удовлетворение. Теоретически такая информация, выступая в качестве стимула, связанного с

подкреплениями агрессивного поведения, может способствовать усилению атак со стороны спровоцированных зрителей. Теперь предположим, что зрители мужского пола, смотрящие агрессивную эротику, во время просмотра фильма сильно рассержены на женщин. Созерцание женщины-жертвы, подвергшейся нападению и испытывающей страдания, может оказывать на них сильное стимулирующее влияние; ее «болевые сигналы» могут вызывать у них более сильные реакции фасилитации агрессии, в результате чего они могут захотеть причинить вред женщине в реальной жизни.

ЭКСПЕРИМЕНТ 1

В данной статье сообщается о двух сериях экспериментов, задуманных для исследования изложенных выше предположений и связанных с ними представлений. В первом эксперименте помощник экспериментатора (мужчина или женщина) сначала сердил испытуемых мужского пола, а затем им показывали один из четырех фильмов. Три фильма имели чрезвычайно эротический характер, но отличались по степени агрессивности содержания. Первый фильм был эротическим, но не содержал сцен агрессии. Остальные два эротических фильма содержали компоненты агрессии, но показанные в фильмах эпизоды имели различные исходы: один эпизод завершался положительно, а другой явно заканчивался негативно. Четвертый фильм был нейтральным как по отношению к сексу, так и по отношению к агрессии. Поскольку всякое усиление агрессивности после просмотра фильма могло быть обусловлено физиологическим возбуждением, вызванным созерцанием эротических сцен, все эротические фильмы выбирались так, чтобы они продуцировали возбуждение примерно одинакового уровня. В завершение эксперимента, сразу же после того, как каждый из мужчин заканчивал просмотр соответствующего фильма, ему предоставлялась возможность социально санкционированным способом наказать помощника экспериментатора.

Мы сформулировали несколько конкретных прогнозов. Во-первых, мы ожидали, что после просмотра чисто сексуального эротического фильма испытуемые будут нападать на помощника экспериментатора-мужчину сильнее, чем на помощника экспериментатора-женщину.

Основываясь на других исследованиях, мы предполагали, что сексуальное возбуждение, вызванное просмотром эротического фильма, будет интенсифицировать агрессивные реакции, к которым были предрасположены рассерженные мужчины. Тем не менее мы также думали, что мужчины не будут испытывать желания сурово наказать женщину, даже если она их ранее спровоцировала. В том случае, если эти сдерживающие начала не будут устранены за счет условий, которые ослабляли бы подавление агрессивности у мужчин и/или увеличивали бы способность женщины вызывать у них реакции фасилитации агрессии, мужчины будут проявлять большую агрессивность по отношению к другому мужчине, чем по отношению к женщине.

Во-вторых, мы прогнозировали, что просмотр агрессивно-эротического фильма с положительным исходом (женщине-жертве явно нравится, что на нее напали) приведет к агрессии относительно высокого уровня, направленной против женщины-мишени. Эта агрессия должна быть сильнее, чем агрессия, которая будет продемонстрирована при условии, что фильм имеет чисто, эротическое содержание, или если фильм тот же, но целью агрессии будет мужчина. Мы считали, что в этом случае: а) агрессивное содержание сексуального фильма будет вызывать у рассерженных зрителей сильные агрессивные реакции; б) положительный исход будет способствовать ослаблению у них подавления желания нападать на женщин; в) ассоциация между женщиной-мишенью и жертвой показанного на экране нападения, возникающая из-за того, что они одного пола, вызовет усиление атак, направленных против женщины-помощника экспериментатора.

В-третьих, мы также думали, что при отрицательном исходе агрессивно-эротического фильма (где показано, как женщина-жертва страдает) женщина-помощник экспериментатора будет наказана относительно сурово, но, вероятно, не столь сурово, как при условии положительного исхода фильма. В данном случае женщина-помощник экспериментатора будет подвергаться более сильным нападениям, чем мужчина-помощник экспериментатора при условии просмотра испытуемыми того же фильма. Как мы предполагали ранее, страдания подвергшейся насилию женщины будут служить для этих рассерженных мужчин болевыми сигналами и, таким образом, будут стимулировать у них довольно сильные агрессивные реакции. Тем не менее зрители будут все же несколько обуздывать свою агрессивность, поскольку виденное ими нападение не изображалось как «результативное» или «оправданное». В результате этого агрессивные реакции, вызванные как агрессивным содержанием фильма, так и изображением страданий, будут до некоторой степени подавляться. И наконец, за счет ассоциации между женщиной-помощником экспериментатора и жертвой из фильма женщина-помощник экспериментатора будет наказана более сурово, чем мужчина-помощник экспериментатора.

МЕТОДИКА Испытуемые

В роли испытуемых выступали 80 студентов-мужчин, записавшихся на лекции по вводному курсу психологии. За участие в эксперименте испытуемые должны были получить дополнительные баллы, входившие в итоговую оценку по данному курсу.

Оборудование и выбор фильмов

Для данного исследования были подготовлены четыре фильма. Все фильмы были черно-белыми и имели длительность пять минут. В нейтральном фильме было показано интервью типа «ток-шоу», и его содержание не было ни агрессивным, ни эротическим. В чисто эротическом фильме изображалась молодая пара на различных стадиях полового сношения. Содержание этого фильма также не было агрессивным. Последние два фильма имели агрессивно-эротический характер. Они отличались друг от друга лишь вступительным текстом и содержанием последних 30 секунд. В обоих фильмах изображалась молодая женщина, которая приходит к двум мужчинам, чтобы вместе заниматься учебой. Оба мужчины до ее прихода выпили, и когда она садится между ними, ее начинают толкать и заставляют тоже пить. Затем они ее связывают, раздевают, бьют и совершают сексуальное нападение. В *агрессивно-эротическом фильме с позитивным исходом* в конце показано, как женщина улыбается и совершенно не «сопротивляется» двум мужчинам. Во вступлении к этому фильму испытуемым также говорилось, что к концу фильма женщина станет охотно участвовать в сексуальной деятельности. В *агрессивно-эротическом фильме с негативным исходом* по поведению женщины в последние 30 секунд эпизода видно, что она страдает. Во вступлении к этому варианту фильма сообщалось, что она считает случившееся унизительным и отвратительным. Предварительное тестирование показало, что в восприятии испытуемых женщина из последнего фильма страдает сильнее и получает меньше удовольствия, чем женщина из фильма с положительным концом.

План и процедура эксперимента

Базовым планом эксперимента был факторный план *2x4, в* котором в качестве факторов выступали пол мишени (мужской, женский) и тип фильма (нейтральный, эротический, позитивно-агрессивный, негативно-агрессивный). На роли экспериментаторов и их помощников были случайным образом назначены четыре студента мужского пола; две женщины выступали в роли помощников экспериментатора.

Пришедшего на эксперимент испытуемого встречал помощник экспериментатора (мужчина или женщина), который притворялся, что он также является испытуемым. Затем появлялся экспериментатор и провожал своего помощника и испытуемого в первую комнату для эксперимента.

Испытуемому давали прослушать аудиозапись инструкции, в которой объяснялось, что в эксперименте изучается влияние стресса на обучаемость и физиологические реакции. Испытуемому и помощнику экспериментатора сообщали, что в ходе эксперимента им придется получать и наносить слабые удары электрическим током по кончикам пальцев. Они могли отказаться от участия в эксперименте, получив при этом полное количество обещанных им баллов. После этого вручалась форма, которую помощник экспериментатора и испытуемый должны были прочитать и подписать, выразив таким образом свое согласие участвовать в эксперименте, включавшем в себя удары электрическим током. В форме также указывалось, что полную информацию о характере и цели исследования они получат после окончания сеанса эксперимента. Затем все испытуемые заполняли медицинскую анкету, чтобы подтвердить, что состояние их здоровья позволяет им принять участие в эксперименте и они не принимают лекарств, которые могут повлиять на показатели артериального давления.

После этого снова включали магнитофонную запись инструкции, в которой более подробно описывались остальные процедуры эксперимента. В этой инструкции испытуемым сообщалось, что каждого из них попросят выполнить задание в стрессовой ситуации. Экспериментатора якобы интересовало не только выполнение задания, но и их физиологические реакции на задание и на экспериментальную ситуацию. Поэтому в ходе эксперимента у каждого испытуемого в определенные моменты будет производиться измерение артериального давления.

В это время экспериментатор выбирал одного испытуемого (всегда своего помощника) и приглашал его пройти в другую комнату, будто бы для того, чтобы начать готовиться к выполнению его (или ее) задания. Подождав примерно 1 минуту, экспериментатор возвращался к испытуемому и провожал его в другую комнату. Испытуемому сообщали, что в его задачу входит оказание помощи экспериментатору в проведении теста обучаемости, к которому готовился «другой испытуемый» (то есть помощник экспериментатора). Испытуемому говорили, что экспериментатор должен быть свободен, чтобы в течение всего эксперимента измерять физиологические реакции.

Испытуемому объясняли, что, пока другой испытуемый (помощник экспериментатора) готовится, он будет выполнять свое задание. Но сначала необходимо провести измерение базового уровня артериального давления у обоих. Затем экспериментатор надевал манжетку сфигмоманометра на руку испытуемого, возвращался в соседнюю комнату и записывал показатель артериального давления (АД1 или базовый уровень).

Манипуляция чувством гнева. После первого измерения артериального давления экспериментатор возвращался в комнату, где находился испытуемый, и давал ему прослушать следующий раздел записанной на пленку инструкции. Испытуемому сообщалось, что в его задачу входит написать короткое сочинение на тему о легализации марихуаны. Испытуемый должен был сформулировать свое мнение по этой проблеме и коротко обосновать свою позицию (на выполнение задания отводилось примерно пять минут). Чтобы вызвать у испытуемого стресс, ему говорили, что его сочинение будет оценивать его партнер, находящийся в соседней комнате. Оценивание будет производиться с помощью ударов током; кроме того, партнер даст короткую письменную оценку сочинения испытуемого. В соответствии с процедурой, применявшейся в предыдущих исследованиях, испытуемому сообщали, что в случае хорошей оценки он вообще не получит ударов током, а в случае плохой оценки он может получить до десяти ударов током. Затем экспериментатор на пять минут выходил из комнаты, а испытуемый в это время писал свое сочинение.

По прошествии пяти минут экспериментатор возвращался в комнату и говорил, что сейчас он отдаст сочинение другому испытуемому (помощнику экспериментатора) для оценки. Вернувшись к испытуемому (в то время как помощник якобы «читал» сочинение), экспериментатор подсоединял два электрода к пальцам испытуемого, подготавливая его к получению оценки. Затем экспериментатор уходил, будто бы для того, чтобы забрать у партнера письменную оценку сочинения испытуемого, а затем возвращался в комнату испытуемого. Он связывался со своим помощником по селекторной связи и давал ему (или ей) указание«выставить оценку» с помощью ударов током. Все испытуемые получали по девять ударов током слабой интенсивности, каждый из которых длился пять секунд. После электрошоковой оценки испытуемому вручали письменную оценку выполненного им задания. Она состояла из оценок по четырем пятибалльным шкалам и свидетельствовала о том, что партнер испытуемого имел невысокое мнение о его сочинении. Затем проводилось второе измерение артериального давления испытуемого (АД2).

После завершения этих действий экспериментатор отсоединял электроды и говорил испытуемому, что его партнер (помощник экспериментатора) скоро будет выполнять свое задание. Испытуемому объясняли, что он будет помогать в проведении тестирования партнера, но поскольку тот еще не успел подготовиться, то начало нового этапа эксперимента на несколько минут откладывается.

Условия просмотра фильмов. В этот момент появлялась возможность обосновать показ испытуемым фильмов различного типа. Если испытуемый был назначен для просмотра *нейтрального* фильма, то ему говорили, что пока «ученик» готовится, экспериментатор хотел бы узнать мнение испытуемого по поводу фильма, который он (экспериментатор) собирается использовать в будущих исследованиях. Поскольку это не запланировано в основном эксперименте, то экспериментатор спрашивал, желает ли испытуемый посмотреть фильм, оценить его по ряду показателей и позволит ли измерить свое артериальное давление сразу же после просмотра.

Если испытуемому собирались показать *эротический* или *агрессивно-эротический* фильм, то кроме приведенного выше обоснования ему сообщали, что ему покажут фильм чрезвычайно эротического содержания со сценами явного сексуального поведения. Испытуемому давали понять, что он может отказаться от просмотра фильма и такое решение никакие повлияет на количество баллов, которые он получит за участие в эксперименте. Если он решал посмотреть фильм (все испытуемые приняли такое решение), то ему давали для прочтения и подписания соответствующую форму.

Все мужчины согласились на просьбу экспериментатора и затем смотрели фильм, а экспериментатор возвращался в комнату, где находилась измерительная аппаратура. После окончания просмотра фильма (через пять минут) испытуемому измеряли артериальное давление (АДЗ) и он заполнял короткий опросник, касавшийся содержания фильма. Затем испытуемому сообщали, что теперь он может приступить к эксперименту по изучению «обучаемости в условиях стресса».

Возможности проявления агрессии. Для выполнения второго задания эксперимента испытуемого просили вручить помощнику экспериментатора заранее составленный список бессмысленных слогов, якобы для того, чтобы освободить экспериментатора, который должен был регистрировать результаты выполнения задания и физиологические реакции партнера. Испытуемого снабжали правильными ответами на каждый вопрос задания и сообщали ему, что, если его партнер правильно ответит на вопрос, он может присудить партнеру несколько баллов (от 1 до 8), причем

каждый балл эквивалентен одному центу. После выполнения задания партнер получит ту сумму денег, которую он (она) заработает за правильные ответы. Однако если партнер ответит неправильно, то испытуемый должен нанести ему удар током, выбрав его силу (опять по шкале от 1 до 8). Испытуемому также говорили, что за каждый вопрос он может присудить любое количество баллов или назначить любую силу ударов током, которые он считает подходящими, поскольку количество баллов или сила ударов током не повлияют на выполнение задания партнером.

Задание состояло из 24 вопросов, причем помощник экспериментатора всегда ошибочно отвечал на 16 вопросов и давал правильные ответы на 8 вопросов. После последнего вопроса проводилось заключительное измерение артериального давления (АД4).

Анкетирование и дебрифинг. После последнего измерения артериального давления испытуемый заполнял короткую анкету, где его просили оценить по пятибалльной шкале, что он думает по поводу выставленной ему оценки, насколько он рассердился или не рассердился после получения этой оценки и насколько положительные или отрицательные чувства он испытывал. После того как испытуемый выставлял оценки по шкале, ему сообщали полную информацию о цели эксперимента и отвечали на любые возникшие у него вопросы. Тем мужчинам, которые смотрели фильмы с агрессивно-эротическим содержанием, давались дополнительные объяснения по поводу этих фильмов. Затем испытуемого благодарили за участие в эксперименте и отпускали.

Агрессивное поведение

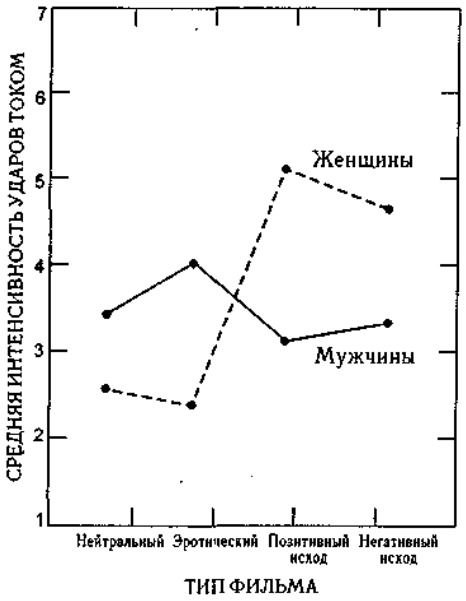


Рис. 1. Средняя интенсивность ударов током в зависимости от пола мишени и типа фильма

Агрессивность испытуемых по отношению к мишеням-мужчинам не возрастала в зависимости от типа просмотренного ими фильма (рис.1). Однако степень агрессивности последующего поведения тех испытуемых, которые работали в паре с мишенью-женщиной, значимо зависела от типа фильма. В то время как просмотр чисто эротического фильма не приводил к повышению агрессивности, просмотр любого из агрессивно-эротических фильмов приводил к значимому повышению уровня агрессии против мишени-женщины относительно уровня, продемонстрированного испытуемыми, которые смотрели нейтральный или чисто эротический фильм. Позитивный и негативный варианты фильма оказывали на испытуемых одинаковое влияние. При условии просмотра любого из агрессивно-эротических фильмов уровень агрессии против женщин был значимо выше, чем уровень агрессии против мишени-мужчины после просмотра фильма любого типа, кроме чисто эротического…

ОБСУЖДЕНИЕ

Наш первый прогноз состоял в том, что после просмотра эротического фильма агрессивность испытуемых увеличится по отношению к мишени-мужчине, но не увеличится по отношению к мишени-женщине. Однако, несмотря на то что в группе, смотревшей эротический фильм, наблюдалась несколько повышенная агрессивность по отношению к мужчине по сравнению с женщиной, тип фильма не оказывал значимого влияния на уровни агрессии против мишени-мужчины, хотя общий характер результатов соответствовал прогнозу.

Результаты, касающиеся влияния просмотра чисто эротического фильма на агрессию против женщин, по существу повторяют результаты, полученные в других исследованиях с использованием аналогичных стимулов. Эти результаты также говорят о том, что просмотр сильно возбуждающей, но неагрессивной эротики не приводит к значимому возрастанию уровня насилия против женщин по сравнению с уровнями насилия против мужчин, за исключением лишь тех случаев, когда ослабляется подавление агрессивности и/или повышается стимульное значение цели.

Наш второй прогноз заключался в том, что просмотр агрессивно-эротического фильма с позитивным исходом приведет к усилению атак рассерженных зрителей на мишень-женщину. Эксперимент показал, что эти атаки действительно усилились, причем уровень агрессии был выше, чем уровень агрессии против мишеней-мужчин при тех же условиях. Такое различие между уровнями агрессии указывает на важную роль ассоциации, возникающей между мишенью-женщиной и жертвой, показанной в агрессивном фильме. В качестве третьего прогноза мы высказали предположение, что

просмотр агрессивно-эротического фильма с негативным исходом также приведет к повышению уровня агрессии рассерженных зрителей-мужчин против женщины, вероятно потому, что страдания жертвы, показанные в фильме, стимулируют рассерженных зрителей. Результаты полностью подтвердили наш прогноз.

Данное исследование еще раз показало, что просмотр агрессивной эротики может при определенных условиях приводить к возрастанию уровня агрессии, направленной против женщин. Хотя казалось, что уровни агрессии, вызванной созерцанием сцен насилия в двух агрессивно-эротических фильмах, существенно не отличались, возможно, что интенсификация агрессивного поведения после их просмотра происходила по различным причинам. Как мы предполагали ранее, в дополнение к стимуляции агрессии за счет агрессивного содержания фильмов, позитивный конец фильма мог ослабить у мужчин сдерживающие начала, которые не позволяли им нападать на доступную мишень. В каком-то смысле этот фильм говорил, что агрессия может быть оправдана.

С другой стороны, просмотр агрессивно-эротического фильма с негативным исходом мог стимулировать испытуемых к интенсификации агрессивного поведения благодаря тому, что они видели страдания жертвы. Поскольку в это время они были рассержены и поэтому предрасположены причинить кому-нибудь вред, болевые сигналы жертвы ассоциировались с этой предрасположенностью и, таким образом, могли вызывать у них повышенную склонность к агрессии.

ЭКСПЕРИМЕНТ 2

Второй эксперимент был спланирован для того, чтобы проверить это последнее предположение. Все испытуемые, участвовавшие в первом эксперименте, были рассержены потенциальной жертвой, и за счет возбуждения, связанного с чувством гнева, страдания жертвы из фильма, видимо, превращались для них в сигнал к агрессивным действиям. Если наши рассуждения верны, то у нерассерженных зрителей созерцание страданий и огорчения жертвы из фильма не должно стимулировать агрессию против мишени-женщины. Во втором эксперименте мы проверили это предположение, убедив половину испытуемых-мужчин в том, что их партнерша преднамеренно причинила им вред. С остальными испытуемыми партнерша обращалась в нейтральной манере, чтобы не вызывать у них гнева. Исходя из результатов первого эксперимента, мы прогнозировали, что просмотр агрессивно-эротического фильма с отрицательным исходом приведет к усилению агрессии против помощника экспериментатора-женщины, если мужчины на нее сердятся, но в случае, когда женщина их не провоцировала, такого эффекта не будет. Наши результаты подтверждают, что за счет показанных в фильме болевых сигналов уровень явной агрессии может на самом деле снижаться.

С другой стороны, мы сформулировали второй прогноз: просмотр агрессивно-эротического фильма с позитивным исходом приведет к усилению агрессии против мишени-женщины (относительно уровня, продемонстрированного группами, смотревшими нейтральный и чисто эротический фильмы) как со стороны рассерженных, так и со стороны нерассерженных испытуемых. В этом случае агрессивное содержание фильма будет стимулировать склонность к агрессии как у рассерженных, так и у нерассерженных мужчин (хотя эта стимуляция будет сильнее у первых), и благодаря позитивному исходу фильма у них произойдет ослабление сдерживающих начал, не позволяющих нападать на жертву.

МЕТОДИКА Испытуемые

В роли испытуемых выступали 80 студентов-мужчин, записавшихся на лекции по вводному курсу психологии. За участие в эксперименте испытуемые должны были получить дополнительные баллы, входившие в итоговую оценку по данному курсу. Ни один из этих испытуемых не участвовал в эксперименте 1.

План и процедура эксперимента

Базовым планом эксперимента был факторный план 2 х 4, в котором в качестве факторов выступали чувство гнева (наличие чувства гнева, отсутствие чувства гнева) и тип фильма (нейтральный, эротический, агрессивно-эротический с позитивным исходом, агрессивно-эротический с негативным исходом). В роли экспериментаторов выступали два студента-мужчины, а помощниками экспериментатора были четыре студентки, поэтому потенциальной мишенью всегда была женщина. Все испытуемые распределялись по экспериментальным группам случайным образом.

Процедура эксперимента была идентична процедуре эксперимента 1, за исключением того, что была создана еще одна экспериментальная группа — группа нерассерженных испытуемых. Испытуемые из группы «нерассерженных» получали один удар током слабой интенсивности длительностью 0,5 секунды, в то время как испытуемые из группы «рассерженных» получали девять ударов. Кроме того, письменные оценки сочинений испытуемых из группы «нерассерженных» по четырем пятибалльным шкалам были положительными.

Агрессивное поведение

Анализ совместного влияния факторов... показывает, что у рассерженных испытуемых просмотр агрессивно-эротических фильмов, как с позитивным, так и с негативным исходом приводил к повышению уровня агрессии по сравнению с ее уровнем в группах, смотревших нейтральный и чисто эротический фильмы. Полученные нами надежные различия между уровнями агрессии испытуемых, смотревших агрессивно-эротические фильмы, и остальных испытуемых служат подтверждением результатов эксперимента 1 для случая, когда мишенью была женщина. Более того, как мы и ожидали, только просмотр агрессивно-эротического фильма с позитивным исходом приводил к значимому повышению уровня агрессии нерассерженных испытуемых по сравнению с группами, смотревшими нейтральный и чисто эротический фильмы. В целом очевидно, что созерцание страданий жертвы из фильма может вызвать повышение агрессивности зрителей только в том случае, если они уже были предрасположены причинить кому-нибудь вред.

В период времени от двух недель до четырех месяцев после участия испытуемых в данном исследовании к ним обращались снова на занятиях по вводному курсу психологии и просили заполнить анкету, чтобы определить, какое влияние оказало на них участие в эксперименте. Анкета состояла из семи пунктов, заимствованных из работы Берта (Burt, 1980), в которой разработаны измерительные шкалы для оценки Принятия мифа об изнасилованиях и принятия межличностного насилия. Испытуемые заполнили и вернули экспериментаторам 77% анкет.

Для каждой из семи оценок отношения испытуемых к изнасилованиям и межличностному насилию был проведен тест, в котором сравнивались показатели испытуемых, прошедших дебрифинг, и испытуемых из контрольной группы (последним показывали только нейтральный фильм).

Во всех случаях оказалось, что испытуемые, прошедшие дебрифинг, *менее* терпимо относились к мифам об изнасиловании. По двум оценкам не было выявлено различий между этими группами испытуемых, но средние значения оценок испытуемых, прошедших дебрифинг, тоже были смещены в сторону неприятия. Поэтому в целом очевидно, что дебрифинг привел к сенсибилизации испытуемых, после чего у них уменьшилась склонность соглашаться со стандартными мифами об изнасилованиях и их жертвах.

ОБЩЕЕ ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Результаты этих двух экспериментов имеют большое теоретическое и практическое значение. Во-первых, они помогают глубже понять процессы, посредством которых показ сцен насилия в средствах массовой информации вызывает у зрителей усиление склонности к агрессии. Рассмотрим возможную роль возбуждения, возникающего в результате просмотра кинофильмов. Некоторые авторы полагают, что созерцание насилия в кино приводит к повышению агрессивности в основном за счет того, что фильм оказывает на зрителей возбуждающее воздействие; по-видимому, вызванное просмотром фильма возбуждение активизирует имеющиеся у них агрессивные диспозиции. Однако, в противоположность этому мнению, выявленные нами различия в уровнях возбуждения (по самоотчетам испытуемых и с помощью измерений), возникавшего при различных экспериментальных условиях, не соответствовали различиям между группами в уровнях интенсивности нападений на доступную жертву. В эксперименте 1 чисто эротический фильм, например, вызывал такое же возбуждение, как агрессивно-эротические фильмы, но тем не менее просмотр последних приводил к более сильной агрессии против помощника экспериментатора-женщины.

Мысль о том, что «агрессию может вызывать только возбуждение», толкуют и по-другому: полагают, что последствия созерцания насилия в фильмах зависят от того, как зрители обозначают свои собственные чувства, возникшие после просмотра фильма, в котором показано насилие. Возможно, что они будут проявлять агрессивность только в том случае, если считают, что рассержены, и если под влиянием фильма о насилии они интерпретируют свое возбуждение именно в таком смысле. Наши эксперименты, в общем, не подтверждают подобные рассуждения.

В обоих экспериментах уровень гнева, который оценивался по отзывам самих испытуемых (в постэкспериментальных анкетах), не зависел от типа фильма, хотя между группами были обнаружены различия в силе нападений на женщину-мишень. Исходя из некоторых дискуссий об «ошибочной атрибуции» и «передаче возбуждения», мы могли ожидать, что под влиянием чисто эротического фильма спровоцированные мужчины будут неправильно обозначать возникшие у них чувства. Они могли приписать порожденное фильмом возбуждение ранее полученной ими обиде и поэтому считать себя сильно рассерженными и впоследствии вести себя соответственно. Но в действительности такой ошибочной атрибуции не было. Во всяком случае, мы не получили достоверных доказательств того, что различия между уровнями явной агрессии при различных условиях эксперимента аналогичны различиям между соответствующими уровнями чувства гнева.

Все сказанное выше, конечно, не означает, что поведение зрителей после просмотра фильма совершенно не зависит от уровня их возбуждения. Возможно, что общий уровень возбуждения оказывает не независимое влияние на действия зрителей, а взаимодействует с конкретным содержанием фильма.

Многие авторы предпочитают иначе интерпретировать влияние на зрителей показа насилия в фильмах, уделяя главное внимание процессам растормаживания. С их точки зрения, созерцание сцен насилия в кино приводит к тому, что зрители слабее подавляют свою агрессивность, поэтому они испытывают большую готовность причинить вред доступной жертве. По нашим оценкам, полученный в обоих экспериментах относительно высокий уровень агрессивности испытуемых, смотревших агрессивно-эротический фильм с позитивным исходом, возможно, объясняется именно таким растормаживанием, как мы и предполагали ранее. Тот факт, что женщина якобы получала удовольствие от изнасилования, подразумевал, что, с точки зрения насильника, нападение на нее было результативным, поэтому зрители могли прийти к мысли, что агрессия с их стороны также «окупится».

Тем не менее, хотя процессы растормаживания несомненно играют важную роль, существуют, видимо, и другие факторы, обусловливающие влияние средств массовой информации. В сфере сексуального поведения Манн, Берковиц, Сидман, Старр и Уест (Mann, Berkowitz, Sidman,

Starr, West, 1974) продемонстрировали, что супружеские пары после просмотра эротических фильмов сильнее предрасположены заниматься любовью, чем после просмотра нейтральных в сексуальном отношении фильмов, очевидно, не потому, что у них ослабляется подавление, а потому, что они получили сексуальную стимуляцию.

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ
ПИСЬМО ЖЕНЫ, КОТОРУЮ БЬЕТ МУЖ

Мне за тридцать, и моему мужу столько же лет. У меня есть аттестат об окончании средней школы, и сейчас я посещаю местный колледж, пытаясь получить необходимое мне дополнительное образование. Мой муж окончил колледж и является специалистом в своей области. Мы оба привлекательные люди и, как правило, нравимся окружающим и вызываем у них уважение. У нас четверо детей; мы живем в доме со всеми удобствами, о каких только могут мечтать люди, принадлежащие к среднему классу.

У меня есть все, кроме жизни без страха.

В течение большей части моего замужества муж время от времени меня избивает. Что я подразумеваю под словом «избивает»? Я имею в виду, что он много раз наносил жестокие удары по разным частям моего тела, в результате чего у меня были болезненные синяки, кровоточащие раны, шишки, потеря сознания, а иногда все это сразу.

<.. .>

Он швырял в меня стаканы, он пинал меня ногами в живот, когда я была на последних месяцах беременности, он сбрасывал меня с кровати и бил, когда я лежала на полу, — и опять во время беременности. Он порол меня, сбивал с ног, поднимал и снова швырял на пол. Он бил меня кулаками и ногами по голове, груди, лицу и животу столько раз, что я сбилась со счета.

Я получала пощечины за то, что сказала что-то о политике; за то, что имела свое мнение о религии; за то, что ругалась, плакала или хотела близости.

Он угрожал мне, когда я не делала того, что он сказал. Он угрожал мне, когда у него был неудачный день и когда у него был удачный день...

После каждого избиения мой муж уходил из дома и не возвращался несколько дней.

Очень немногие видели синяки на моем лице или мои распухшие губы, потому что после побоев я никогда не выходила из дома — мне было стыдно. После того как он избивал меня, я не могла вести машину и поэтому не могла доехать до больницы и получить медицинскую помощь. Но даже если бы я смогла сесть за руль, я бы ни за что не оставила маленьких детей одних дома...

Несколько раз мой муж звонил мне через день-два, чтобы мы могли договориться, какую отговорку мне придумать, когда я вернусь на работу, пойду в магазин за продуктами, на прием к дантисту и так далее. Я выдумывала разные причины — автокатастрофа, стоматологическая операция и тому подобное.

Конечно, первой реакцией на этот рассказ будет вопрос: «Почему вы не обратились к кому-нибудь за помощью?»

Я обращалась. Вскоре после замужества я пошла к священнику, который после нескольких моих визитов сказал, что мой

муж на самом деле не хотел причинять мне вреда, а просто он запутался и чувствует неуверенность. Он призвал меня быть терпимее и проявить понимание. И что самое главное, мне было сказано простить мужа за побои, так же как распятый Христос простил меня. Я сделала и это.

Но избиения продолжались. В следующий раз я обратилась к врачу. Он дал мне успокоительные таблетки и сказал, чтобы я легче смотрела на вещи. Просто я слишком нервная.

Я пожаловалась подруге, но когда об этом узнал ее муж, он обвинил меня в том, что я или выдумываю, или преувеличиваю ситуацию. Подруге было велено держаться от меня подальше. Она не послушалась, но больше не могла по-настоящему мне помогать. Только за то, что она мне поверила, ее заставили почувствовать себя предательницей.

Я обратилась в специализированную консультацию по семейным проблемам. Там мне сказали, что мой муж нуждается в помощи и я должна найти способ контролировать ситуацию. Но я не могла контролировать избиения — именно из-за этого я и искала помощи. Оказалось, что на консультациях мне надо защищаться от подозрений в том, что я хотела, чтобы он меня бил, что я провоцировала его к побоям. Боже мой! Евреи в Германии тоже провоцировали немцев к тому, чтобы те их истребляли?

Я ходила еще к двум врачам. Один спросил меня, каким образом я провоцирую своего мужа. Другой спросил, неужели мы еще не помирились.

Один раз я позвонила в полицию. Они не только не приехали на вызов, а еще и позвонили через несколько часов и поинтересовались, все ли у нас «уладилось». К тому времени я могла быть уже мертва!

Если это случится снова, то мне некуда идти. Никто не примет к себе женщину с четырьмя детьми. Даже если нашлись бы добрые люди, готовые проявить участие, то все равно никто не хочет вмешиваться в так называемые «семейные дела».

Все, у кого я просила помощи, почему-то хотели возложить вину на меня и оправдать моего мужа. Я слышала это за всем, что они говорили. Священники, врач, консультант, муж моей подруги, полицейские — все они находили какой-нибудь способ, чтобы оправдать его.

Мужа, который бьет свою жену, не надо «провоцировать». Он набрасывается, когда захочет, и в любой момент находит для этого предлог.

<. ..>

Я знаю, что мне надо уходить от него. Но когда идти некуда, то знаешь, что можешь полагаться только на себя и неоткуда ждать поддержки. Я должна быть к этому готова. Я должна быть готова полностью обеспечивать себя и своих детей и создать для них приличные условия жизни....

Я поняла, что мне никто не верит и что я не могу рассчитывать ни на какую помощь извне. У меня осталась только надежда, что я смогу освободиться, пока еще не слишком поздно.

Берковиц (Berkowitz, 1970) предположил, что в случае наблюдения сцен агрессии происходит концептуально аналогичный процесс. Так же как сексуальные стимулы могут вызывать сексуальные реакции, созерцание агрессии может приводить к временным реакциям фасилитации агрессии. Обычно эти реакции бывают довольно слабыми и кратковременными, но иногда они могут преобразовываться в явное поведение.

Мы считаем, что когда испытуемые смотрели агрессивно-эротические фильмы, возник именно такой эффект. Агрессивное содержание этих фильмов могло стимулировать агрессию зрителей. Эти реакции, усиленные за счет высокого уровня возбуждения зрителей, могли выразиться в повышении интенсивности атак на женщину-мишень. Кроме того, как мы уже говорили, мы также думаем, что более высокий уровень агрессии против мишени-женщины по сравнению с мишенью-мужчиной в эксперименте 1 объясняется именно ассоциациями между стимулом и реакцией. Связь между помощником экспериментатора-женщиной и жертвой-женщиной из фильма (они одного пола) явно привела к усилению ее роли как сигнала к агрессии, поэтому она притягивала к себе более агрессивные действия со стороны рассерженных мужчин. Мы также предполагали, что страдания женщины-жертвы из фильма с отрицательным исходом стимулировали рассерженных мужчин к усилению агрессии, поскольку ее боль ассоциировалась у них с прошлым опытом подкрепления агрессии.

В целом наши результаты указывают на то, что реакции аудитории на события, показанные в средствах массовой информации, могут определяться многими процессами. Определенную роль играют такие факторы, как уровень возбуждения, ослабление подавления, интерпретации и суждения зрителей и ассоциации между стимулами и реакциями.

Результаты, о которых сообщается в этой статье, также могут помочь нам глубже понять, каким образом порнография влияет на зрителей. Наиболее очевидно, что когда в порнографических материалах к сексу добавляется еще и агрессия, то это, видимо, опаснее (в смысле возможных агрессивных последствий), чем показ чистой эротики. Как мы отмечали выше, в порнографических материалах все чаще встречается сочетание секса и насилия, которое может стимулировать склонных к агрессии мужчин со слабыми сдерживающими началами к нападениям на находящихся поблизости женщин.

Необходимо также учитывать еще один важный фактор: реакцию показанной в сексуальной сцене женщины на насилие над ней. В порнографии часто эксплуатируется мысль, что женщинам нравится быть жертвами. Оба эксперимента показали, что изображение женщин, будто бы получающих удовольствие от совершенных на них нападений, может служить для оправдания агрессии и способствовать ослаблению общего подавления агрессивности.

В наших исследованиях реакции жертвы, как правило, влияли не только на проявления откровенной агрессии. В обоих экспериментах испытуемые, смотревшие агрессивно-эротический фильм с позитивным исходом, считали, что фильм менее агрессивен, а жертва больше виновата в том, что попала в подобное положение, чем испытуемые, которые смотрели вариант того же фильма с негативным исходом. Результаты, относящиеся к воспринимаемой агрессивности фильма, согласуются с результатами других исследователей, которые обнаружили, что созерцание

сексуального насилия вызывает у зрителей снижение сенситивности к изнасилованиям. Результаты, имеющие отношение к вопросу о том, на ком лежит ответственность за насилие, также имеют важные практические следствия. По крайней мере в данном исследовании положительная реакция со стороны жертвы изнасилования независимо от предыдущих событий рассматривалась испытуемыми как повод возложить на жертву больше ответственности за ее действия. Такое «перенесение» ответственности на жертву может быть одной из причин того, что отношение к изнасилованиям становится все более бездушным, и в своих самоотчетах испытуемые, смотревшие агрессивную эротику, сообщают о готовности совершить изнасилование. Это перенесение ответственности может также влиять на судебные решения при рассмотрении дел об изнасилованиях. Поэтому кажется важным, чтобы в будущих исследованиях было проведено более подробное изучение причин и последствий этих очевидных изменений в атрибуциях.

Другим интересным аспектом данного исследования являются результаты, полученные с помощью проведения дебрифинга. Некоторые критики ставят под сомнение этичность исследований, в которых испытуемым показывают фильмы с изображением изнасилования. Эта озабоченность кажется нам вполне обоснованной, поэтому мы и включили в эксперимент 2 повторный дебрифинг испытуемых. Однако его результаты позволяют утверждать, что правильно проведенный дебрифинг может оказывать очень благотворное воздействие. Как мы видели, у тех испытуемых, которые смотрели агрессивную эротику и прошли процедуру дебрифинга, был обнаружен *меньший* уровень принятия стандартных мифов об изнасилованиях.

ЛИТЕРАТУРА

Berkowitz L. The contagion of violence: An S-R mediational analysis of some effects of observed aggression/ Eds. Arnold W. J. & PageM. M., Nebraska Symposium on Motivation (Vol. 18). — Lincoln: University of Nebraska Press, 1970.
Berkowitz L. Sex and violence: We can't have- it both ways. — Psychology Today, May 1971. P. 14-23.
Berkowitz L. Some determinants of impulsive aggression: The role of mediated associations with reinforcement for aggression. — Psychological Review, 1974, 81. P. 165-176.
Burt M. R. Cultural myths and supports for rape. — Journal of Personality and Social Psychology, 1980. 38. P. 217-230.
Donnerstein E. Aggressive erotica and violence against women. — Journal of Personality and Social Psychology, 1980. 39. P. 269-277.
Malamuth N., Check J. Penile tumescence and perceptual responses to rape as a function of victim's perceived reactions. — Journal of Applied Social Psychology, 1980, 10. P. 528-547.
Mann J., Berkowitz L., Sidman /., *Starr S., West S.* Satiation of the transient stimulating effect of erotic films. — Journal of Personality and Social Psychology, 1974, 30. P. 729-735.
Presidential Commission on Obscenity and Pornography. — *Report.* Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office, 1971.

***

Задание 10.1
СОБСТВЕННОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ АГРЕССИИ

Психологи предлагают различные определения понятия «агрессия» — например, реакция, которая передает вредные стимулы другому организму; реакция, целью которой является причинение вреда живому существу; и поведение, в результате которого причиняется вред человеку и/или уничтожается имущество (вред может быть как психологическим, так и физическим). Но эти определения не всегда сходятся в том, какое поведение является агрессивным. Цель этого задания состоит в том, чтобы вы более внимательно исследовали ваше собственное определение агрессии.

А. Ниже перечислены различные действия, которые может совершить человек (табл. 10.1). Оцените, насколько, по вашему мнению, агрессивным является каждое из этих действий, присвоив ему балл от 1 до 5.

Таблица 10.1

Личные рейтинги агрессии

	Рейтинг				
	Очень агрессивное				Совсем не агрессивное
1. При игре в бейсбол подающий ударяет отбивающего мяч игрока.	5	4	3	2	1
2. Мужчина дает пощечину жене во время ссоры.	5	4	3	2	1
3. На войне во время атаки солдат застрелил вражеского солдата.	5	4	3	2	1
4. Мать шлепает ребенка за плохое поведение.	5	4	3	2	1

Продолжение табл. 10.1

	Рейтинг				
	Очень агрессивное				Совсем не агрессивное
5. Учитель отчитывает ученика, который не выполнил домашнее задание.	5	4	3	2	1
6. Женщина убивает насильника.	5	4	3	2	1
7. Группа революционеров ночью закладывает бомбу в банке, таким образом выражая политический протест.	5	4	3	2	1
8. Разочарованный гражданин решает не голосовать.	5	4	3	2	1
9. Два ребенка фантазируют, как они отомстят своим врагам.	5	4	3	2	1
10. Тюремный надзиратель казнит преступника, приговоренного к смертной казни.	5	4	3	2	1
1 1 . Во время ссоры жена дает пощечину мужу.	5	4	3	2	1
12. Увидев по телевизору особенно кровавую сцену, ребенок начинает смеяться.	5	4	3	2	1
13. Человек наносит граффити на стены туалета.	5	4	3	2	1

14. Человек случайно сталкивает с подоконника цветочный горшок, который падает на прохожего и травмирует его.	5	4	3	2	1
15. Два человека в баре ссорятся и начинают кричать друг на друга.	5	4	3	2	1
16. Двое полицейских задерживают демонстранта и надевают на него наручники.	5	4	3	2	1

Б. Попросите другого человека оценить те же виды поведения в приведенной ниже форме. Постарайтесь обратиться к кому-нибудь, чьи установки или политические взгляды отличаются от ваших. Сравните ваши рейтинги с рейтингами других студентов из вашей группы.

В. Совпадают ли ваши рейтинги с рейтингами того человека, к которому вы обратились с просьбой заполнить вторую форму для рейтингов?

Г. Если в оценках существуют расхождения, то для каких видов поведения? .

Д. Какова причина этих расхождений? То есть чем ваше основное определение агрессии отличается от определения, использованного другим человеком?

Е. Оцените те же самые действия, пользуясь тремя различными определениями агрессии (табл. 10.2).

Таблица 10.2

Оценка агрессии по определению

Действие	Определение 1 «Реакция, которая передает вредные стимулы другому организму»		Определение 2 «Реакция, целью которой является причинение вреда живому существу»		Определение 3 «Поведение, в результате которого причиняется вред человеку и/или уничтожается имущество; вред может быть как психологическим, так и физическим»	
1. При игре в бейсбол подающий ударяет отбивающего мяч игрока.	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет
2. Мужчина дает пощечину жене во время ссоры.	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет
3. На войне во время атаки солдат застрелил вражеского солдата.	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет
4. Мать шлепает ребенка за плохое поведение.	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет
5. Учитель отчитывает ученика, который не выполнил домашнее задание.	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет
6. Женщина убивает насильника.	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет
7. Группа революционеров ночью закладывает бомбу в банке, таким образом выражая политический протест.	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет
8. Разочарованный гражданин решает	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет

не голосовать.						
9. Два ребенка фантазируют, как они отомстят своим врагам.	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет
10.Тюремный надзиратель казнит преступника, приговоренного к смертной казни.	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет

Продолжение табл. 10.2

Действие	Определение 1		Определение 2		Определение 3	
1 1.Во время ссоры жена дает пощечину мужу.	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет
12. Увидев по телевизору особенно кровавую сцену, ребенок начинает смеяться.	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет
13. Человек наносит граффити на стены туалета.	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет
14.Человек случайно сталкивает с подоконника цветочный горшок, который падает на прохожего и травмирует его.	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет
15. Два человека в баре ссорятся и начинают кричать друг на друга.	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет
16. Двое полицейских задерживают демонстранта и надевают на него наручники.	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет

Задание 10.2

ТЕОРИЯ ДЛЯ ОБЪЯСНЕНИЯ СЛУЧАЯ НАСИЛИЯ

В ночь на 3 марта 1991 года в Лос-Анджелесе несколько полицейских были вызваны для преследования машины, ехавшей с превышением скорости. Водитель не остановился по требованию полиции и, все увеличивая скорость, проезжал перекрестки на красный свет. Полицейские не знали, почему он пытается скрыться от них (хотя опыт научил их в таких случаях ожидать самого худшего). Наконец на окраине Лос-Анджелеса полицейским удалось загнать машину в тупик, и, когда водитель, двадцатипятилетний мужчина, вышел из машины, они окружили его. Сержант выстрелил в безоружного человека из электрошокового пистолета с напряжением 50000 вольт. Затем трое полицейских, сменяя друг друга, били его ногами и дубинками по голове, шее, почкам и ногам. Одиннадцать других полицейских наблюдали за избиением, во время которого водителю было нанесено более пятидесяти ударов, и не пытались вмешаться. В результате жертва избиения, Родни Кинг, получил девять трещин черепа, раздробление скуловой кости, перелом лодыжки, травмы внутренних органов, ожог груди и повреждение головного мозга.

Случайный прохожий снял это происшествие своей видеокамерой, и запись была показана по местному и общенациональному телевидению. Последовал взрыв общественного негодования. Особое возмущение вызвала жестокость полиции и расовый характер происшествия (полицейские были белыми, а их жертва — чернокожий). Были поднят вопрос о соответствии начальника Полицейского отдела Лос-Анджелеса, Дэрила Гейтса, занимаемой должности.

После прочтения приведенного выше описания случая с Родни Кингом ответьте на вопросы, которые связывают различные теории агрессии с событием, происшедшим в Лос-Анджелесе.

1. Как можно объяснить этот инцидент с помощью теории Фрейда?
2. Как можно объяснить этот инцидент с помощью теории фрустрации-

агрессии?
3. Как можно объяснить этот инцидент с помощью теории социального научения?
4. Какие аспекты случая Родни Кинга нельзя адекватно объяснить с помощью этих трех теорий? Предложите какую-нибудь другую интерпретацию этого случая.

Задание 10.3

ПРИМЕРЫ ТЕЛЕВИЗИОННОГО НАСИЛИЯ

Многие социальные комментаторы отмечают, что телевидение оказывает огромное влияние на нашу жизнь. По оценкам, в 96% американских семей есть телевизоры. Для семей с маленькими детьми эта доля еще выше и достигает 99%. Статистика говорит о том, что эти телевизоры находятся во включенном состоянии в среднем в течение 6 часов в сутки и что маленькие дети относятся к категории самых заядлых телезрителей.

Некоторые критики заявляют, что мультфильмы, которые специально предназначены для детей, относятся к телепередачам, в которых показывают больше всего насилия. Насколько верно это утверждение? Выполняя это задание, вы будете собирать некоторые данные, относящиеся к этому вопросу. Вам надо посвятить три часа времени «прайм-тайм» просмотру телепередач — отведите по одному часу на передачи каждого из трех видов: а) детские мультфильмы; б) детские передачи, но *не* мультфильмы; в) передачи для взрослых. «Прайм-тайм» для детей — это обычно утреннее время, особенно по субботам, а «прайм-тайм» для взрослых — вечернее время, обычно после 21 часа. При просмотре
передач регистрируйте *количество* показанных в них актов насилия каждого типа на бланке по образцу, показанному в табл. 10.3.

Таблица 10.3

Количество актов насилия, в которых:	Детские передачи		Передачи для взрослых
	Мультфильмы	Не мультфильмы	
1) жертвы явно испытывают боль			
2) негативный исход			
3) насилие остается безнаказанным			
4) позитивный исход			
5) акты насилия совершает «плохой парень»			
6) акты насилия совершает «хороший парень»			
Общее количество актов насилия			

1. Кратко опишите передачи, которые вы смотрели в каждой из трех категорий (укажите дату и время):
Детские мультфильмы;
Детские передачи (не мультфильмы);
Передачи для взрослых.
2. Обобщите свои наблюдения. Какие вы заметили примеры, касающиеся присутствия или отсутствия насилия в передачах или типов демонстрируемого насилия? Были ли различия в количестве показанного насилия между мультфильмами и двумя другими видами передач (не мультфильмами)? Были ли различия по этому же показателю между детскими передачами (как мультфильмами, так и не мультфильмами) и передачами для взрослых?
3. Обсудите вашу интерпретацию этих примеров. Что бы вы могли ответить людям, которых беспокоит насилие в телепередачах?

Глава 11

АФФИЛИАЦИЯ, АТТРАКЦИЯ И ЛЮБОВЬ

Одним из основных положений социальной психологии является то, что люди — это «социальные животные». Это означает, что они живут вместе с другими людьми, взаимодействуют сними, влияют на других людей и находятся под их влиянием. Джон Донн весьма красноречиво сформулировал этот принцип: «Никто не является островом, отдельным от других; каждый человек — это часть континента...»

Понятно, что все мы — существа социальные. Но почему это так? Что такого мы получаем от других людей, чего нет в нас самих? Почему нам так нужны другие люди? Начнем с того, что другие люди необходимы человеку просто для выживания. В пору младенчества или раннего детства человек не может сам о себе заботиться. Чтобы научить ребенка говорить и помочь ему приобрести интеллектуальные и моторные навыки, тоже нужны люди. Мы обращаемся к другим людям за информацией о мире и за помощью и руководством при взаимодействиях с миром. Мы познаем себя по реакциям на нас других людей — наш образ «Я» во многом зависит от того, любят нас другие или пренебрегают нами, одобряют нас или порицают, поддерживают нас или мешают нам. Хотя мы можем думать, что обошлись бы без некоторых людей, мы не можем обойтись вообще без людей. Всем на свете нужны другие люди, и может быть, самые счастливые — это те, кто осознал эту потребность и успешно ее удовлетворяет.

ПОВЫШЕННАЯ СЕКСУАЛЬНАЯ АТТРАКЦИЯ ПРИ СИЛЬНОЙ ТРЕВОГЕ

Дональд Дж. Даттон и Артур П. Эйрон

Donald G. Button, Arthur P. Aron. Some Evidence for Heightened Sexual Attraction under Conditions of High Anxiety. — Journal of Personality and Social Psychology, 30(4),1974. P. 510-517.

Примечание редактора. Большинству людей приходилось переживать ощущение сильного влечения к какому-нибудь человеку. На чем основано это чувство страстного возбуждения? Можно подумать, что оно бывает вызвано исключительно лишь желанными качествами привлекательного индивида, но результаты социально-психологических исследований говорят, что это не так. Наше возбуждение может на самом деле быть страхом, или тревогой, или волнением, или другой сильной эмоцией — но если в данной ситуации присутствует подходящий объект для любви, оно может быть обозначено как сексуальная аттракция. Эта гипотеза была подвергнута проверке в оригинальном полевом эксперименте, который проводился на двух мостах, перекинутых через реку в Канаде. Вы можете спросить: какое отношение имеют мосты к сексуальному возбуждению? Читайте дальше и увидите!

Накоплено большое количество данных, которые косвенно свидетельствуют о том, что, когда человек испытывает сильные эмоции, сексуальные аттракции возникают с повышенной частотой. Например, наблюдения показывают, что гетеросексуальная любовь связана и с ненавистью... и с болью. Наличие связи между «агрессией» и сексуальной аттракцией подтверждается в работе Тинбергена (Tinbergen, 1954). Его наблюдения за животными различных видов показали, что в их поведении тесно переплетаются ухаживание и агрессия. Результаты серии экспериментов, проведенных Баркли, указывают на существование аналогичного явления и в человеческом поведении. Баркли и Хэйбер (Barclay,Haber, 1965) создали экспериментальную ситуацию, в которой студенты одной группы рассердились на своего преподавателя, жестоко отругавшего их за плохие результаты проверочной работы; другая группа студентов была контрольной. Затем студенты из обеих групп прошли тестирование для оценки их агрессивных чувств и сексуального возбуждения. Проверка эффективности манипуляций дала положительные результаты, и студенты из группы «рассерженных» продемонстрировали значительно более сильное сексуальное возбуждение по сравнению с контрольной группой... о чем говорило явно сексуальное содержание рассказов, написанных студентами в ответ на стимулы, подобные стимулам Теста тематической апперцепции (ТАТ). Аналогичные результаты были получены еще в двух исследованиях, в которых экспериментатор сердил членов мужских и женских студенческих землячеств. В исследовании 1970 года экспериментатором была женщина, в результате чего было продемонстрировано, что связь между агрессией и сексуальным возбуждением не специфична только для мужской агрессии: в этом исследовании с помощью измерения физиологического показателя сексуального возбуждения (содержание кислой фосфатазы в анализах мочи) было получено дополнительное подтверждение данной гипотезы.

Баркли объяснил свои результаты наличием особой связи между агрессией и сексуальностью. В подтверждение своей позиции он привел аргумент Фрейда (1938), который считал, что доисторический мужчина должен был физически доминировать над своими потенциальными сексуальными партнершами, а также работу Кларка (Clark, 1952), в которой повышенное сексуальное возбуждение, вызванное просмотром слайдов с изображениями обнаженных людей, приводило к усилению агрессивности в реакциях на стимулы ТАТ. С другой стороны, Эйрон (Aron, 1970), который также признавал наличие связи между агрессией и сексуальностью, считал, что эта связь является лишь частным случаем более общей связи, существующей между эмоциональным возбуждением и сексуальной аттракцией всех видов. Для демонстрации этого он разработал эксперимент, в котором вместо гнева в роли независимой переменной выступали остаточные эмоции, сохранившиеся после интенсивной ролевой игры. В этом эксперименте каждый из 40 испытуемых-мужчин участвовал в

ролевой игре с одной и той же привлекательной женщиной-помощником экспериментатора, причем либо в ситуации, вызывавшей сильные эмоции, либо в ситуации, вызывавшей минимум эмоций. Испытуемые, которые играли высокоэмоциональные роли, включали значительно больше сексуальных образов в рассказы, написанные в ответ на стимулы ТАТ... и проявляли значительно более сильное желание поцеловать помощника экспериментатора... чем испытуемые из контрольной группы. Одно из возможных объяснений этих результатов основано на теории эмоций, предложенной Шехтером... (Schachter, 1964). Он утверждал, что в определенных обстоятельствах для эмоционального обозначения необъяснимых или неоднозначных состояний возбуждения используются внешние сигналы. Однако стоит отметить, что многие из процитированных работ показывают, что связь
между сексуальной аттракцией и сильными эмоциями может существовать даже в том случае, когда эмоции ясны. Поэтому, приняв во внимание мнение Шехтера и общие результаты исследований сексуальной аттракции, Эйрон (Aron, 1970) выдвинул гипотезу о том, что в присутствии приемлемого объекта сильные эмоции всегда обозначаются как сексуальная аттракция, причем индивид не обязательно должен обращать все свое внимание на обстоятельства, являющиеся причиной этих эмоций.

Серия экспериментов, о которых сообщается в этой статье, была задумана для проверки предположения о том, что если мужчины встречают привлекательную женщину в тот момент, когда они испытывают сильную эмоцию (страх), то она кажется им более привлекательной, чем мужчинам, не испытывающим сильных эмоций. В эксперименте 1 была предпринята попытка в естественной обстановке проверить наличие предполагаемой связи между эмоциями и сексуальной аттракцией. Эксперименты 2 и 3 — это полевое и лабораторное исследования, проведенные для уточнения результатов эксперимента 1.

ЭКСПЕРИМЕНТ 1 МЕТОДИКА Испытуемые

Испытуемыми были мужчины, проходившие по одному из двух мостов и удовлетворявшие следующим критериям: а) возраст от 18 до 35 лет и б) отсутствие с ними подруги. Интервьюеры обращались только к одному человеку из каждой группы потенциальных испытуемых. Всего интервьюер-мужчина или интервьюер-женщина обратились к 85 испытуемым.

Площадка

Эксперимент проводился на двух мостах через реку Капилано в Северном Ванкувере, находящемся в канадской провинции Британская Колумбия. «Экспериментальным» мостом был подвесной мост через каньон реки Капилано, который имеет ширину пять футов, длину 450 футов и построен из деревянных досок, прикрепленных к металлическим тросам, перекинутым через каньон Капилано. Этот мост обладает многими качествами, способными вызывать возбуждение, как-то: а) обычно он колеблется, раскачивается и сотрясается, причем у человека создается впечатление, что он сейчас упадет вниз; б) у моста очень низкие перила, сделанные из проволочных тросов, из-за чего это впечатление усиливается; в) мост находится на высоте 230 футов над скалами и порожистым мелководьем. «Контрольным» мостом был прочный деревянный мост, находившийся выше по течению реки. Он был построен из крепкого кедра, был шире и устойчивее, чем экспериментальный мост, и находился на высоте всего 10 футов над маленькой мелкой речушкой, впадавшей в главную реку, у него были высокие перила, и он не качался.

Процедура эксперимента

Когда испытуемые пересекали реку либо по экспериментальному, либо по контрольному мосту, к ним обращался интервьюер[6].

Интервьюер-женщина. Интервьюер объясняла, что она выполняет задание по психологии на тему о влиянии живописности места на креативную, экспрессию. Затем она просила потенциальных испытуемых ответить на короткий опросник. На первой странице опросника были шесть пунктов, таких как возраст, образование, предыдущие посещения данного моста и т. п. На второй странице испытуемых просили написать короткую драматическую историю к рисунку, изображавшему молодую женщину, которая одной рукой прикрывала лицо, а другую руку простирала вперед. В эксперименте были использованы инструкция и рисунок (ТАТ пункт 3GF), адаптированные из книги Мюррея «Руководство к Тесту тематической апперцепции» (Murray, *Thematic Apperception Test Manual,*1943). Аналогичный способ оценки сексуального возбуждения использовался в исследованиях Баркли... и в других экспериментах, имевших отношение к теме секса. ...Данный рисунок Теста тематической апперцепции был выбран для этого исследования потому, что в нем не было очевидного сексуального содержания. Дело в том, что проективные методы измерения сексуального возбуждения с применением

[6] Интервьюерам не сообщили, в чем состояла экспериментальная гипотеза, чтобы они нечаянно не дали различных подсказок испытуемым из экспериментальной и контрольной групп. *(Примеч.. авт.)*

явных сексуальных стимулов, как правило, имеют высокую сенситивность к индивидуальным различиям, возникающим за счет сексуальной защиты. ...Если испытуемый соглашался, то он заполнял опросник прямо на мосту.

Впоследствии написанные испытуемыми истории анализировались: выявлялись и оценивались явные признаки сексуального содержания. Для этого использовался слегка модифицированный вариант процедуры из работы Баркли и Хэйбера (Barclay, Haber, 1965). Оценки находились в диапазоне от 1 (отсутствие сексуального содержания) до 5 (высокий уровень сексуального содержания) и выставлялись за наиболее сексуальный элемент, упомянутый в истории. Например, история с упоминанием полового сношения получала 5 баллов; но если самым сексуальным элементом были слова «любимая девушка», то она оценивалась в 2 балла; «поцелуй» —3 *балла* и «любовник» — 4 балла.

После ответа на опросник интервьюер благодарила испытуемого и предлагала ему более подробно рассказать об эксперименте в другой раз, когда у нее будет больше времени. В этот момент она отрывала от листа бумаги клочок, писала на нем свое имя и номер телефона и предлагала испытуемому позвонить, если ему захочется поговорить еще. Испытуемым из экспериментальной группы интервьюер говорила, что ее зовут Глория, а испытуемым из контрольной группы — что ее зовут Донна, поэтому когда они звонили, их было легко классифицировать по группам. Если предположить, что эксперимент вызывал у испытуемых из экспериментальной и контрольной групп одинаковое любопытство, то можно считать, что различия в количестве телефонных звонков могут отражать различия в аттракции к интервьюеру.

Интервьюер-мужчина. Процедура эксперимента с интервьюером-мужчиной аналогична вышеописанной. Испытуемым опять были даны два фиктивных имени, чтобы их можно было отнести к экспериментальной или контрольной группе, если они позвонят интервьюеру.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Проверка манипуляции возбуждением

Для получения самых убедительных доказательств того, что на экспериментальном мосту люди испытывают возбуждение, по-видимому, достаточно понаблюдать, как они переходят мост. Сорок процентов испытуемых переходили мост очень медленно и осторожно, цепляясь за перила перед каждым шагом. Был проведен опрос 30 мужчин, которые удовлетворяли тем же критериям, что и испытуемые. Пятнадцати мужчинам, находившимся на экспериментальном мосту, был задан вопрос: «Как вы думаете, насколько страшно будет среднему человеку при переходе через этот мост?» Средняя оценка ответов по 100-балльной шкале, где 100 баллов означало «чрезвычайно страшно», была равна 79. Пятнадцать мужчин на контрольном мосту давали оценки по той же шкале, и их средняя оценка была равна 18. ...Отвечая на вопрос «Насколько сильно вы боялись, когда шли по мосту?», мужчины на экспериментальном мосту дали ответы со средней оценкой 65, а мужчины на контрольном мосту — с оценкой 3. ...Поэтому можно заключить, что на экспериментальном мосту большинство людей испытывают сильную тревогу, а на контрольном мосту — не испытывают тревоги. Проверить степень возбуждения испытуемых из экспериментальной группы было нельзя, поскольку это могло вызвать у них подозрения.

Ответы на Тест тематической апперцепции

Интервьюер-женщина. На экспериментальном мосту 23 из 33 мужчин, к которым обращалась женщина-интервьюер, согласились ответить на опросник. На контрольном мосту согласились 22 из 33 мужчин. Из 45 заполненных опросников 7 нельзя было использовать, потому что ответы были либо неполными, либо они были написаны на иностранном языке. Два оценщика, имевшие опыт работы с результатами ТАТ, проводили анализ историй из остальных 38 опросников (20 экспериментальных и 18 контрольных), выявляя наличие в них сексуальных образов и оценивая их. (Хотя оба оценщика были ознакомлены с экспериментальной гипотезой, опросники были закодированы, поэтому оценщики не знали, кто отвечал на данный опросник — испытуемый из экспериментальной или из контрольной группы.)

Средний показатель сексуальной образности испытуемых из экспериментальной группы был равен 2,47, а испытуемых из контрольной группы — 1,41. ...Таким образом, экспериментальная гипотеза была подтверждена данными о показателях сексуальной образности.

Интервьюер-мужчина. На экспериментальном мосту 23 из 51 мужчин, к которым обращался мужчина-интервьюер, согласились ответить на опросник. На контрольном мосту — согласились 22 из 42 мужчин. Пять опросников было невозможно использовать, в результате чего в экспериментальной и контрольной группах осталось по 20 пригодных к использованию опросников. Они оценивались с помощью описанной выше процедуры. Испытуемые из экспериментальной группы получили средний показатель сексуальной образности 0,80, а испытуемые из контрольной группы — 0,61.

...Следовательно, паттерн результатов, полученных интервьюером-женщиной, не был воспроизведен интервьюером-мужчиной.

Поведенческие данные

Интервьюер-женщина. В экспериментальной группе 18 из 23 испытуемых, которые согласились на интервью, взяли номер телефона интервьюера. В контрольной группе его взяли 16 испытуемых из 22. ...Вторым показателем сексуальной аттракции было число испытуемых, которые позвонили интервьюеру. В экспериментальной группе позвонили 9 из 18 испытуемых, в контрольной группе позвонили 2 из 16. ...С учетом показателей сексуальной образности эти результаты говорят о том, что испытуемых из экспериментальной группы сильнее влекло к интервьюеру.

Интервьюер-мужчина. В экспериментальной группе 7 из 23 испытуемых взяли номер телефона интервьюера. В контрольной группе его взяли 6 испытуемых из 22. ...В экспериментальной группе позвонили 2 испытуемых; в контрольной группе позвонил 1 испытуемый. И снова паттерн результатов, полученных интервьюером-женщиной, не был воспроизведен интервьюером-мужчиной.

Несмотря на то что результаты эксперимента на первый взгляд подтверждают существование связи между эмоциями и сексуальной аттракцией, возникают проблемы, связанные с их интерпретацией, которые часто встают при проведении полевых экспериментов. Главная проблема, возникшая при интерпретации результатов данного исследования, заключается в том, что испытуемые на двух мостах могли быть представителями разных популяций. Во-первых, широко разрекламированный подвесной мост является туристским объектом, который может привлекать больше приезжих, чем находящийся поблизости местный парк, где расположен контрольный мост. Различия в популяциях испытуемых могли повлиять на результаты двумя способами. Может быть, испытуемые из экспериментальной группы имели меньше возможностей позвонить экспериментатору (если они приезжали в город на короткую экскурсию) и у них было меньше оснований рассчитывать на любовную связь с ней в дальнейшем. Если это так, то различия в результатах, следующие из различий между испытуемыми, свидетельствовали бы *против* главной гипотезы. Кроме того, различия между популяциями испытуемых не могли повлиять на показатели сексуальной образности, если не предполагать, что испытуемые с экспериментального моста испытывали более сильную сексуальную депривацию по сравнению с контрольной группой. Между показателями сексуальной образности историй, написанных испытуемыми из экспериментальной и контрольной групп, когда интервьюером был мужчина, не было обнаружено значимых различий. Однако все же не исключено, что фактор сексуальной депривации взаимодействовал с фактором присутствия привлекательной женщины-экспериментатора, в результате чего в этом эксперименте и были получены такие показатели сексуальной образности.

Во-вторых, между популяциями экспериментальной и контрольной групп могли существовать различия, связанные с личностными переменными. Представители популяции экспериментальной группы могли быть сильнее предрасположены к поиску острых ощущений, и поэтому они могли испытывать более сильное желание рискнуть и позвонить незнакомой женщине, надеясь на любовную связь с ней. Кроме того, данные современной теории личности не позволяют нам исключить, что такое качество, как любовь к острым ощущениям, сочетается с большей сексуальной образностью мышления. Поэтому был проведен второй эксперимент, в котором мы попытались исключить любую возможность того, чтобы результаты эксперимента 1 можно было объяснить различиями между популяциями испытуемых.

ЭКСПЕРИМЕНТ 2 МЕТОДИКА Испытуемые

Испытуемыми были 34 мужчины, посетившие подвесной мост и удовлетворявшие тем же критериям, которые использовались в эксперименте 1.

Процедура

Главной проблемой эксперимента 2 был выбор площадки, на которой можно было бы обращаться к возбужденным и невозбужденным представителям одной выборки испытуемых. Одна возможность состояла в том, чтобы использовать в качестве контрольной группы тех посетителей подвесного места, которые еще не перешли его или только что вышли из своих машин. Но, к сожалению, если значительная часть этой группы в дальнейшем откажется переходить мост, то нам опять не удастся обойти проблему самоотбора испытуемых, возникшую в эксперименте 1. Можно было поступить иначе и использовать в качестве контрольной группы мужчин, которые только что перешли мост. В этом случае также вставала проблема, поскольку мужчины из группы только что перешедших мост могли испытывать остаточную тревогу или душевный подъем или и то и другое сразу, что привело бы к искажению результатов. Чтобы обойти последнюю из упомянутых проблем, в качестве контрольной группы были выбраны испытуемые, которые перешли мост и сидели или гуляли в небольшом парке на другом берегу, но к ним обращались не раньше чем через 10 минут после перехода через мост. Мы

надеялись, что эта стратегия позволит исключить такой искажающий результаты фактор, как остаточное физиологическое возбуждение.

За исключением того, что в эксперименте 2 работала другая женщина-экспериментатор и не участвовал интервьюер-мужчина, во всем остальном данное исследование было идентично эксперименту 1.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Проверка манипуляций возбуждением

Так же как в эксперименте 1, у испытуемых из экспериментальной группы не проводилась проверка манипуляций возбуждением, чтобы не вызвать у них подозрений об истинных целях эксперимента. Данные для группы не участвовавших в эксперименте испытуемых того же пола и возраста, что и испытуемые из экспериментальной группы, приводятся в описании эксперимента 1.

Ответы на Тест тематической апперцепции

В экспериментальной группе согласились ответить на опросник 25 из 34 мужчин, к которым обращалась женщина-интервьюер. В контрольной группе согласились 25 из 35 мужчин. Из 50 заполненных опросников 5 нельзя было использовать, потому что ответы были неполными. Остальные (23 экспериментальных и 22 контрольных) опросники были проанализированы на сексуальную образность, как в эксперименте 1.

<...>

Средний показатель сексуальной образности у испытуемых из экспериментальной группы был равен 2,99, а у испытуемых из контрольной группы— 1,92. ...Таким образом, экспериментальная гипотеза была опять подтверждена данными о показателях сексуальной образности.

Поведенческие данные

В экспериментальной группе 20 из 25 испытуемых, которые согласились на интервью, взяли номер телефона интервьюера. В контрольной группе его взяли 19 испытуемых из 23. ...В экспериментальной группе позвонили 13 из 20 испытуемых, в то время как в контрольной группе позвонили 7 из 23. ...Таким образом, была также получена репликация поведенческих результатов эксперимента 1.

Эксперимент 2 позволяет отвергнуть предположение о том, что различия в результатах, полученных женщинами-интервьюерами на экспериментальном и контрольном мостах в эксперименте 1, можно объяснить различиями в выборках испытуемых. Однако некоторые дополнительные проблемы интерпретации очевидной связи между тревогой и сексуальной аттракцией требуют особенно строгого контроля над условиями, который возможен только в лабораторной обстановке.

Во-первых, хотя женщина-интервьюер не знала экспериментальной гипотезы и экспериментатор внимательно наблюдал за ее поведением по отношению к испытуемым, возможность различного поведения интервьюера по отношению к испытуемым не была исключена. В обоих экспериментах контролировалось расстояние между интервьюером и испытуемыми, но более устойчивые невербальные формы коммуникации (например, визуальный контакт) было невозможно контролировать без того, чтобы не дать женщине-интервьюеру подсказку, позволяющую догадаться о гипотезе эксперимента.

Во-вторых, даже если женщина-интервьюер вела себя в экспериментальных и контрольных условиях одинаково, она могла выглядеть по-разному. Например, в гештальте, созданном экспериментальной ситуацией, она могла казаться более беспомощной или испуганной, фактически напоминая «даму в беде». В контрольной ситуации она выглядела совсем иначе.

Если различия в сексуальной аттракции возникали из-за различных гештальтов, то очевидная связь между эмоциями и сексуальным возбуждением может оказаться артефактом. Поэтому был проведен лабораторный эксперимент, в котором можно было осуществить более строгий контроль над этими факторами. Эксперимент проводился по факторному плану 2x2, согласно которому: а) испытуемый-мужчина ожидал получить либо болезненный, либо безболезненный удар током (проводилась манипуляция эмоциями испытуемого) и б) женщина-помощник экспериментатора также якобы ожидала получить либо болезненный, либо безболезненный удар током (проводилась манипуляция гештальтом «дама в беде»).

ЭКСПЕРИМЕНТ 3 МЕТОДИКА Испытуемые

В эксперименте принимали участие 80 первокурсников-мужчин из университета провинции Британская Колумбия. Все испытуемые были добровольцами.

На начальном этапе эксперимента была повторена процедура из работы Шехтера (Schachter, 1959), посвященной связи между тревогой и аффилиацией. Испытуемый входил в лабораторию, в которой было много электрического оборудования. Экспериментатор приветствовал испытуемого и спрашивал, не видел ли он по пути человека, который искал, как пройти в лабораторию. Экспериментатор извинялся и уходил «искать другого испытуемого», оставив испытуемому для прочтения несколько

ксерокопий «предыдущих исследований в области, которую мы изучаем». В статьях обсуждалось влияние электрошока и боли вообще на обучаемость.

Экспериментатор возвращался в комнату с «другим испытуемым», в роли которого выступала привлекательная женщина-помощник экспериментатора[7]. Она снимала пальто и садилась на стул в трех футах сбоку и чуть впереди от испытуемого. Экспериментатор объяснял, что в исследовании изучается влияние электрошока на обучаемость, и читал короткую лекцию о ценности и важности этого исследования. В конце лекции экспериментатор спрашивал, не хочет ли кто-нибудь из испытуемых отказаться от эксперимента. Как и ожидалось, никто из испытуемых не выражал желания отказаться.

Затем экспериментатор упоминал, что в эксперименте будет использоваться удар током разной интенсивности. Он описывал удары одного уровня как весьма болезненные, а другого — как «простое покалывание, которое некоторым испытуемым даже нравится». В заключение он отмечал, что уровень силы удара, которому будут подвергаться испытуемые, будет выбираться «совершенно случайно, так что личностные переменные не повлияют на исход». После этого экспериментатор просил испытуемых бросить монету, чтобы определить уровень удара током, который получит каждый из них. Испытуемый и помощник экспериментатора .сообщали, что выпало у каждого из них — «орел» или «решка», и экспериментатор говорил, что «сегодня удар током высокой интенсивности получает тот, у кого выпал "орел"». Затем он описывал, каким образом будут проводиться стимуляция, как будут подсоединяться электроды и т. п.

Затем экспериментатор спрашивал, есть ли у испытуемых вопросы, отвечал на них, если они возникали, и говорил:

Мне необходимо несколько минут, чтобы настроить оборудование. Пока я этим занимаюсь, я хотел бы получить некоторую информацию о ваших чувствах и реакциях в данный момент, поскольку они часто влияют на выполнение учебных заданий. Я бы хотел, чтобы вы заполнили опросники, и я мог получить эту информацию. В холле есть две отдельные кабинки, где вы можете это сделать, — там вы будете одни, и вам никто не помешает, а я буду настраивать оборудование.

Тогда женщина-помощник экспериментатора вставала, шла к своему пальто, которое висело на стене, искала карандаш и возвращалась к своему стулу. Потом экспериментатор отводил испытуемого и своего помощника в кабинки, где они приступали к заполнению опросников.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Опросник состоял из трех частей, и с его помощью оценивались зависимые переменные данного исследования. В первую часть (чувства по поводу эксперимента) была включена проверка манипуляции чувством тревоги; во вторую часть (чувства по отношению ко второму испытуемому) входили два вопроса об аттракции, которые, как было обнаружено, являются самыми сенситивными в экспериментальных ситуациях такого типа... а в третьей части приводился рисунок из ТАТ, использованный в экспериментах 1 и 2, история к которому опять анализировалась на сексуальную образность.

Чувство тревоги

Чувство тревоги оценивалось с помощью вопроса «Что вы чувствуете по поводу того, что получите удар током?»... на который испытуемые отвечали, выбирая балл по пятибалльной шкале, где оценки выше 3 указывали на неприязненное отношение. (Чем выше оценка, тем сильнее тревога.) ...Когда испытуемые ожидали получить сильный удар током, они сообщали о значительно более сильном чувстве тревоги, чем когда они ожидали получить слабый удар током. ...Когда испытуемые ожидали получить сильный удар током в присутствии партнерши-женщины, они сообщали о значительно более слабом чувстве тревоги, чем испытуемые из контрольной группы (n - 20), где оба испытуемых были мужчинами.

Чувство тревоги испытуемых не зависело от того, удар какой интенсивности (сильный или слабый) должна была получить женщина-помощник экспериментатора.

<...>

Аттракция к помощнику экспериментатора

---

[7] Женщина-помощник экспериментатора знала, что исследование касается сексуальной аттракции, но не знала экспериментальной гипотезы. Все ее действия в лаборатории были тщательно прорепетированы, чтобы избежать всякой возможности различного поведения при разных условиях эксперимента. Расположение стула помощника экспериментатора по отношению к стулу испытуемого строго контролировалось, и женщина-помощник получила инструкцию избегать любого визуального контакта с испытуемым после того, как их представят друг другу. Поэтому визуальный контакт имел место только в те моменты, когда женщина-помощник вошла в комнату и когда она вернулась к своему стулу, сняв пальто. Помощник экспериментатора и испытуемый сидели, повернувшись в одну и ту же сторону (лицом к экспериментатору), поэтому избегать визуального контакта было легко. Кроме того, стул помощника, экспериментатора был несколько ближе к экспериментатору, чем стул испытуемого, поэтому испытуемый мог видеть помощника, пока экспериментатор сообщал инструкцию. *(Примеч. авт.)*

В данном исследовании аттракция к женщине-помощнику экспериментатора оценивалась с помощью двух вопросов: а) насколько вам хочется пригласить ее на свидание и б) насколько вам хочется ее поцеловать? (Для тех испытуемых, у кого якобы был партнер-мужчина, в опроснике предлагался другой набор вопросов. Экспериментатор проинструктировал испытуемых в данном случае не обращать на них внимания.) За оценку аттракции принималась средняя оценка ответов испытуемых на эти два вопроса. В табл. 1 показаны результаты для различных условий. Вариационный анализ 2x2 показал, что существует значимая зависимость между фактором ожидания испытуемыми сильного удара током и оценками аттракции. ...При условии ожидания испытуемыми сильного

Таблица 1 Оценки аттракции при различных условиях эксперимента

Испытуемый ожидает:	Женщина-помощник экспериментатора получит сильный удар током	Женщина-помощник экспериментатора получит слабый удар током
сильный удар током	3,7	3,4
слабый удар током	2,9	2,7

Примечание. Максимальная оценка аттракции равна 5.

удара током для женщины-помощника экспериментатора не произошло значимого возрастания аттракции по сравнению с условием ожидания для нее слабого удара током. ...(Не было обнаружено значимого взаимодействия.) Таким образом, в этом исследовании не было выявлено влияния ситуации «дама в беде» на аттракцию.

Ответы на Тест тематической апперцепции

Так же как в экспериментах 1 и 2, по опроснику ТАТ были получены показатели сексуальной образности, которые представлены в табл. 2. В данном исследовании показатели сексуальной образности были выше,

Таблица 2 **Показатели сексуальной образности при различных условиях эксперимента**

Испытуемый ожидает:	Женщина-помощник экспериментатора получит сильный удар током	Женщина-помощник экспериментатора получит слабый удар током
сильный удар током	2,27	2,19
слабый удар током	1,52	1,69

Примечание. Максимальный показатель сексуальной образности равен 5.

когда испытуемый ожидал сильный удар током, но только в том случае, если женщина-помощник экспериментатора также ожидала сильный удар током. ...Когда женщина-помощник экспериментатора ожидала слабый удар током, различия между показателями сексуальной образности в зависимости от силы ожидаемого испытуемым удара током не достигли уровня значимости.

<...>

ОБЩЕЕ ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Результаты этих исследований, по-видимому, дают основания для подтверждения наличия связи между эмоциями и сексуальной аттракцией. В исследованиях Баркли... уже была продемонстрирована такая связь между агрессией и сексуальным возбуждением, и, судя по данным результатам, с сексуальным возбуждением также может быть связано чувство страха. Эти результаты выглядят особенно убедительными если учесть, что очень сильные различия получены на относительно небольших выборках испытуемых и что результаты экспериментов 1 и 2 получены вне стен лаборатории, в обстановке, где можно было ожидать появления реальных жизненных сексуальных аттракции.

Убедительные результаты эксперимента 3 подтверждают предположение о том, что сильные эмоции сами по себе приводят к усилению сексуальной аттракции испытуемых к помощнику экспериментатора-женщине. Брем, Гэтц, Готалс, Маккриммон и Уард (Brehm, Gatz, Goethals, McCrimmon, Ward, 1967) проводили аналогичное исследование и получили результаты, совпадающие с результатами эксперимента 3. В их эксперименте испытуемым-мужчинам из двух экспериментальных групп также грозил удар током, а испытуемым из контрольной группы он не грозил.

Теоретические выводы, следующие из этих результатов, имеют двойственный характер. Во-первых, результаты еще раз подтверждают теоретические взгляды, на основе которых была выдвинута наша гипотеза: традицию когнитивного обозначения эмоций Шехтера и Сингера (Schachter, Singer, 1962) и концептуальный подход Арона (Aron, 1970) к процессам сексуальной аттракции. Во-вторых, эти данные, по-видимому, противоречат стандартным теориям межличностной аттракции (или, по крайней мере, их невозможно предсказать на основе этих теорий). С точки зрения концепций подкрепления... и

когнитивного соответствия... можно было бы предсказать, что негативное эмоциональное состояние, связанное с объектом, будет приводить к *уменьшению* привлекательности объекта; и ни одна теория не может объяснить возникновения более сильной сексуальной эмоции при экспериментальных условиях данного исследования.

Хотя данные результаты в целом подтверждают справедливость модели когнитивного обозначения, они позволяют дать не одну интерпретацию механики этого процесса. Возможные объяснения связи между чувством тревоги и сексуальностью можно найти в работах целого ряда авторов — в работе об атрибуции Нисбета и Вэйлинса (Nisbett, Valins, 1972), в теории самовосприятия ... и в ролевой теории. ...Возможно и еще одно объяснение: сильная эмоция не обозначается как сексуальная, а служит просто для растормаживания экспрессии ранее существовавших сексуальных чувств. Известно, что подавление и сексуальная защиту — влияют на степень сексуальности содержания историй ТАТ... и полученные данные не позволяют исключить эту альтернативу. Еще один вариант объяснения предложен Баркли... и заключается в том, что связь между агрессией и сексуальностью и связь между чувством тревоги и сексуальностью могут быть независимыми друг от друга явлениями, а не частными случаями более общей связи между эмоциями и сексуальностью.

Некоторые данные о механизмах связи между чувством тревоги и сексуальным возбуждением в этой работе можно получить, рассмотрев оценки чувства страха, выставленные испытуемыми в эксперименте 3.; Когда испытуемые ожидали получить сильный удар током и во время манипуляции чувством тревоги присутствовала женщина-помощник экспериментатора, испытуемые сообщали о значительно меньшем чувстве страха, чем в отсутствие потенциального сексуального объекта. ...Поскольку испытуемые из обеих групп заполняли опросники в одиночестве, то маловероятно, что их ответы были неискренними и просто отражали их представления о правильном поведении в присутствии другого человека противоположного или того же пола. Возможно, эти результаты объясняются тем, что, обозначив чувство тревоги как сексуальное возбуждение, испытуемый будет ощущать меньшую тревогу. Для более убедительного объяснения механизма связи между чувством тревоги и сексуальным возбуждением необходимо дождаться выводов из проходящих в настоящее время лабораторных исследований, разработанных специально для изучения этой проблемы. Тем не менее, независимо от интерпретации механизма этой связи, в данном исследовании предлагается самая очевидная на настоящий момент демонстрация ее существования.

ЛИТЕРАТУРА

AronA. Relationship variables in human heterosexual attraction. . Неопубликованная докторская диссертация. University of Toronto, 1970.

Barclay A. M., Haber R. N. The relation of aggressive to sexual motivation Journal of Personality, 33, 1965. P. 462-475.

BrehmJ. V., GatzM., Goethals G.,McCrimmonJ., Ward L. Psychological arousal and interpersonal attraction. Неопубликованная рукопись. Duke University, 1967.

Clark R. A. The projective measurement of experimentally induced levels of sexual motivation. —Journal of Experimental Psychology, 44, 1952. P. 391—399.

Freud S. Basic writings. — New York: Modern Library, 1938.

Murray H. A. Thematic Apperception Test Manual. — Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1943.

Nisbett R., Valins S. Perceiving the causes of one's own behavior. — New York: General Learning Press, 1972.

Schachter S. The psychology of affiliation. — Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1959.

Schachter S. The interaction of cognitive and physiological determinants of emotional state/ Ed. Berkowitz L., Advances in experimental social psychology . Vol. 1. — New York: Academic Press, 1964.

Schachter S., Singer J. E. Cognitive, social and physiological components of the emotional state. — Psychological Review, 1962, 69. P. 379-399.

Tinbergen N. The origin and evolution of courtship and threat display/ Eds. Huxley J. S., Hardy A. C., & Ford E. B., Evolution as a process. — London: Allen & Unwin, 1954.

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ

МЕТАФОРЫ ЛЮБВИ

Для большинства людей метафора — это инструмент поэтического воображения и риторической пышности, который используется в исключительных случаях, а не в обычной речи. Более того, метафору обычно считают только характеристикой языка, игрой словами, которая не отражает мыслей или действий. Поэтому большинство людей думают, что они могут прекрасно обходиться без метафор. Нам удалось обнаружить, что, наоборот, метафоры постоянно встречаются в повседневной жизни, и не просто в речи, но в мыслях и действиях. Наша обычная система представлений, на которой основаны наши мысли и действия, принципиально метафорична по своей сути.

<.. .>

Метафоры и метонимии не возникают случайно, а образуют логичные последовательные системы, в рамках которых мы осмысляем наш опыт. Тем не менее в по-

вседневно используемых метафорических выражениях легко найти явную непоследовательность. Мы не проводили полного исследования этого вопроса, но, подробно рассмотрев лишь некоторые примеры, обнаружили, что они вовсе не лишены логики, хотя на первый взгляд создается именно такое впечатление. Давайте посмотрим.

<.. .>

Любовь — это путешествие

Смотри, *как далеко мы зашли.* Мы стоим *на перепутье.* Нам придется *идти каждому своей дорогой.* Мы теперь не можем *повернуть назад. Я* не думаю, что эти отношения *к чему-нибудь приведут.* К чему же мы *пришли!* Мы *застряли на полпути. Путь* был *долгим* и *тернистым.* Наши отношения *зашли в тупик.* Мы *топчемся на месте.* Наш брак *пошел ко дну.* Мы *сбились с пути.* Мы *завязли* в этих отношениях.

Любовь — это физическая сила (электромагнитная, гравитационная и т. п.)

Я почувствовал между нами *электрическое напряжение.* Меня *тянуло к ней как магнитом.* Их безудержно *тянуло* друг к другу. Между ними сразу же возникло *притяжение.* Вся его жизнь *вращается* вокруг нее. *Атмосфера* вокруг них всегда *заряжена.* В их отношениях ощущается невероятная *энергия.* Они потеряли *импульс.*

Любовь — это болезнь

Это *нездоровые* отношения. У них *сильная, здоровая* семья. Их *любовь умерла* — ее невозможно *оживить.* Их отношения *пошли на поправку.* Мы снова *встаем на ноги.* У них *вялые* отношения. Их брак находится *на последнем издыхании.* Он ею уже *переболел.*

Любовь — это безумие

Я *сума схожу* по ней. Она *сводит меня сума.* Он все время ею *бредит.* Он от нее
потерял голову. Он любит ее *до безумия. Я без ума* от Гарри.

Любовь — это магия

Она меня *очаровала. Волшебство* исчезло. Я был *околдован.* Она меня *загипнотизировала.* Он меня *заворожил.* Я от него *в трансе.* Я ею *очарован.* Она меня *заколдовала.*

Любовь — это война

Всем известно множество его быстрых *побед.* Она пыталась его *завоевать,* но *победила* его возлюбленная. Она *перешла* а *наступление,* а он *спасался бегством.* Она *упорно* его *преследовала.* Он постепенно *завоевывает позиции* в ее сердце. Он *завоевал* ее руку и женился. Он ее *покорил.* Ее *осаждают* поклонники. Ему приходится *отражать* их натиск. Он *завербовал на свою сторону* ее друзей. Он *сделал своим союзником* ее мать.

George Lakoff, Mark Johnson. Metaphors We Live By. — Chicago: University of Chicago Press, 1980. P. 3, 41, 45, 49.

СТАНОВЯТСЯ ЛИ ДЕВУШКИ СИМПАТИЧНЕЕ ПЕРЕД ЗАКРЫТИЕМ: МУЗЫКА В СТИЛЕ «КАНТРИ» И «ВЕСТЕРН» В ПРИЛОЖЕНИИ К ПСИХОЛОГИИ

Джеймс У. Пеннбэйкер, Мэри ЭннДайер, Р. Скотт Колкинс, Дебра Линн Литовиц, Филип Л. Экерман, Дуглас Б. Андерсон, Кевин М. Макгроу

James W. Pennebaker, Mary Anne Dyer, R. Scott Caulkins, Debra Lynn Litowitz, Phillip L. Ackerman, Douglas B. Anderson, Kevin M. McGrow.

Don't the Girls Get Prettier at Closing Time: A Country and Western
Application to Psychology. — Personality and Social Psychology Bulletin,
Vol. 5, No. 1, 1979. P. 122-125.

Примечание редактора. Откуда берутся наши представления о романтической любви? Они формируются под влиянием того, как нас любили в детстве, как наши родители любили друг друга, какие книги мы читаем, какие фильмы смотрим, какие песни поем и под какие танцуем. Музыка в стилях «кантри» и «вестерн» является для социальных психологов чрезвычайно богатым источником познаний, утверждают Пеннбэйкер и его коллеги. В ней отражаются взгляды нашей культуры на аффилиацию, аттракцию и любовь — взгляды, которые мы усваиваем, когда слушаем эти песни. Каждый из нас, наверное, может вспомнить песню, в которой высказывается гипотеза, допускающая проверку. Пеннбэйкер и его коллеги провели полевое исследование, чтобы проверить мысль, высказанную звездой музыки «кантри» Мики Гилли: «Все девушки становятся симпатичнее перед закрытием».*

"Примечание а в то р о в . К сожалению, музыкальный мир еще не подчиняется указаниям Американской психологической ассоциации, предписывающим не использовать в языке сексистские выражения. Поэтому при любом упоминании в цитатах слова «девушки» следует понимать его как «представители противоположного пола».

Музыкальный автомат — этот типичный для любого американского бара атрибут — уже давно является богатым источником социально-психологических истин. Всего за четверть доллара исследователь может получить отличную гипотезу (три гипотезы за 50 центов). Хотя подходящие для проверки идеи можно почерпнуть в музыке самых различных стилей, таких как джаз, диско и рок-н-ролл, но музыка «кантри» и «вестерн» (ниже — «К и В») предоставляет самый богатый выбор разнообразных тем, которые особенно легко интерпретировать как с точки зрения концепции ослабления побуждения, так и с использованием информационного подхода.

Распространено ошибочное мнение, что в песнях «К и В» поется только «про маму, или про поезда, грузовики, тюрьмы, или про то, как кто-то напился» (Coe, 1974). Однако при более внимательном рассмотрении оказывается, что эта музыка изобилует темами, затрагивающими такие теоретические вопросы, как справедливость («Твое сердце обманет тебя» — Williams, 1939), диссонанс («Парень по имени Сью» — Cach, 1970) и самовосприятие («Я почти согласился [пока не увидел]... в зеркале себя в свадебном костюме» — Wynette, 1968). Конечно же, в ней прекрасно представлен один из американских психологических «хитов» всех времен — теория подкрепления (например, «Если у тебя есть деньги, милый, у меня найдется время для тебя» — Frizzel, 1951).

Несмотря на то что психологи прикладывают героические усилия, стараясь идти в ногу с развитием музыкальных течений, они отстали с изучением темы воспринимаемой физической привлекательности. Особенно актуальное направление исследований было предложено в контексте теории реактивного

сопротивления[8] и суждений о привлекательности альтернатив перед принятием решения. Классические результаты Линдера и Крэйн (Linder, Crane, 1970) показывают, что с уменьшением времени, отводимого на принятие решения, в восприятии человека альтернативы становятся более сходными по степени их привлекательности. В эксперименте этих исследователей испытуемые оценивали привлекательность двух альтернатив сразу же после того, как узнавали, сколько времени у них осталось до принятия окончательного решения (3, 8 или 15 минут). Было обнаружено, что когда на принятие решения отводилось 3 минуты, то в восприятии испытуемых степени привлекательности альтернатив были более сходными друг с другом, чем когда у испытуемых было 15 минут. Хотя авторы не обратили на это особого внимания, но привлекательность менее предпочтительной альтернативы по сравнению с более предпочтительной альтернативой возрастала по мере того, как приближалось время принятия окончательного решения. Кроме того, анализ оценок альтернатив показывает, что когда на принятие решения испытуемым отводилось 3 минуты, обе альтернативы казались им более привлекательными, чем когда у них было 15 минут. Эти данные согласуются с мнением Уикланда Wicklund, 1974), который утверждает, что индивидам больше нравятся поступки, возможность совершения которых не гарантирована, и что временные ограничения, накладываемые на принятие решения, эффективно выступают в роли' угрозы свободе индивида при выборе альтернативы.

В соответствии с этими рассуждениями можно считать, что звезда музыки «кантри» Мики Гилли (Mickey Gilley, 1975) выдвинул следующую гипотезу: индивиды противоположного пола кажутся более привлекательными по мере уменьшения количества времени, которое остается для принятия решения о том, вступать ли с ними во взаимодействие. Надо отдать должное Гилли — он помог исследователям, предложив методику для проверки гипотезы о том, что «все девушки становятся симпатичнее перед закрытием».

МЕТОДИКА Испытуемые

Сто три испытуемых, 52 мужчины и 51 женщина были отобраны из посетителей трех питейных заведений, до которых можно было дойти пешком из респектабельного Южного университета. Испытуемых отбирали как можно более случайно, лини? со следующими ограничениями: потенциальный испытуемый не должен был беседовать с представителем противоположного пола, не должен был быть пьяным, недееспособным или недоступным по каким-либо другим причинам (например, находиться в центре группы). Экспериментатор, который выбирал испытуемого и затем к нему обращался, был одного с ним пола.

Процедура

«Если бы я ставил им оценки от 1 до 10, то искал бы "девятку", но подошла бы и "восьмерка"...» (Gilley, 1975)

Эксперимент проводили три пары (мужчина и женщина) экспериментаторов. Каждая пара в четверг вечером заходила в один из трех баров три раза в назначенное время (в 21 час, в 22:30 и в полночь). Бары закрывались в полпервого ночи. Каждый из экспериментаторов выбирал первого попавшегося испытуемого одного с собой пола, подсаживался

к нему и спрашивал, не согласится ли он (или она) ответить на пару вопросов для психологического исследования. Все испытуемые, к которым обращались экспериментаторы, согласились.

После первого знакомства экспериментатор спрашивал: «Какую оценку по шкале от 1 до 10 вы бы поставили присутствующим здесь сегодня представителям противоположного пола, если оценка "1" означает "непривлекательный", оценка "5" — "средний", а оценка "10" — "очень привлекательный"?» Получив ответ, экспериментатор спрашивал: «Если бы вы были [представителем противоположного пола], как бы вы оценили по той же шкале присутствующих здесь [представителей вашего собственного пола]?» Отметим, что испытуемых просили дать общую оценку *всем* представителям противоположного или своего пола, присутствовавшим в заведении. Затем экспериментатор благодарил испытуемого и уходил.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ОБСУЖДЕНИЕ

Мужчины и женщины дали представителям своего и противоположного пола сопоставимые оценки. ...Прогноз Гилли подтвердился. Было обнаружено значимое взаимодействие «время х противоположный/ свой пол». ...Наличие линейной тенденции *(trend)* для переменной времени х взаимодействие испытаний ($F(1,97) = 5{,}47$, $p < 0{,}05$) подтверждает прогноз о том, что с приближением времени закрытия бара привлекательность лиц противоположного пола возрастала по сравнению с привлекательностью лиц своего пола. ...И наконец, для прямой проверки гипотезы о «времени закрытия» был проведен простой *априорный* сравнительный .анализ оценок воспринимаемой

---

[8] Теория реактивного сопротивления *(reactance theory)*— предположение, что если возникают ограничения в выборе того или иного объекта или какой-нибудь активности, то их привлекательность будет возрастать. *(Примеч. науч. ред.)*

привлекательности индивидов противоположного пола в период от 22:30 до полуночи. Как и прогнозировалось, оценки противоположного пола значимо возрастали.

<...>

Результаты подтверждают прогноз о том, что по мере приближения окончательного срока принятия решения испытуемые воспринимают все находящиеся под угрозой альтернативы как более привлекательные. Если предположить, что испытуемые считали, что они свободны в принятии решения о том, чтобы встретиться или пойти домой с представителем противоположного пола... то эти данные согласуются с теорией реактивного сопротивления. Когда свобода выбора партнера была ограничена из-за того, что приближалось время закрытия бара, то испытуемые начинали воспринимать находившиеся под угрозой альтернативы как более привлекательные. В отличие от испытуемых из исследования Линдера и Крэйн (Linder, Crane, 1970), наши посетители бара, участвовавшие в эксперименте, не были полностью уверены в реализации какой-либо из альтернатив. По мере того как «часы продолжали тикать» (Lynn, 1974), постепенно возрастала угроза общей свободе выбора представителя противоположного пола, в результате чего увеличивалась привлекательность всех поставленных под угрозу вариантов. Эти результаты можно интерпретировать иначе, с привлечением теории диссонанса. Если испытуемые намеревались уйти домой с человеком противоположного пола, то при рассмотрении варианта выбора непривлекательного партнера у них бы возник диссонанс. Самый эффективный способ уменьшения такого диссонанса состоит в том, чтобы увеличить привлекательность предполагаемых альтернатив в собственном восприятии. Поэтому в зависимости от того, какие намерения были у испытуемых перед принятием решения, результаты можно объяснить либо с помощью теории реактивного сопротивления, либо с помощью теории диссонанса. «Разве не смешно, разве не странно, как мужчина изменяет свои мнения, когда он начинает представлять себе эту ночь в одиночестве» (Gilley, 1975).

В этом эксперименте может возникнуть проблема, связанная с тем, что испытуемые, к которым обращались в полночь, может быть, вовсе не «начинали страдать по мере приближения времени закрытия» (Haggard, 1970), если сравнивать их с более трезвыми испытуемыми, к которым экспериментаторы обращались в 21 час и в 22.30. Возможно, что различия в дозах принятого алкоголя влияют на оценки таким образом, что подвыпившим испытуемым представители противоположного пола кажутся более привлекательными. Такую возможность исключить нельзя. Предлагаем читателю заняться дальнейшим изучением этого вопроса и/или интроспективными изысканиями. Следует отметить тот очевидный факт, что не на все оценки алкоголь влияет в сторону их повышения, поэтому количество выпитого не может быть единственной переменной, обусловливающей данные результаты. Точно так же, если считать, что привлекательность завсегдатаев баров в течение вечера постепенно возрастает, то это не может служить объяснением дифференциальных оценок привлекательности представителей своего и противоположного пола в зависимости от времени.

Можно было бы утверждать, что данные результаты распространяются только на «деревенских жителей, (которые) ездят на пикапах GMC модели 1957 года» Walker, 1973). Однако поскольку данное исследование проводилось в питейных заведениях, которые посещают в основном

студенты колледжа, принадлежащие к верхней прослойке среднего класса, можно предварительно заключить, что эффект «времени закрытия» распространен во всех социомузыкальных слоях.

Социальные психологи могут с гордостью заявить, что им удалось подвергнуть эмпирической проверке многие из гипотез, выдвинутых музыкантами «К и В». Но вдумчивый ученый, посвятивший себя социальным наукам, все равно должен сохранять в кабаке такую же бдительность, как в своей лаборатории; ибо, как отмечает Дункан (Dunkan, 1976), никто не знает, когда «какая-нибудь старая грустная песня застанет вас врасплох».

ЛИТЕРАТУРА

Cash Johnny. A boy named Sue. С пластинки *Johnny Cash at San Quentin,* ca.1970. АВТОР Shel Silverstine, Columbia: BMI.

Coe David Allen. You never even call me by my name. С пластинки *Once upon rhyme,* 1974. Columbia: BMI.

Duncan Johnny. Stranger. С пластинки *The best of Johnny Duncan,* 1976. Автор Kris Kristofferson, Columbia: BMI.

Frizzel Lefty. If you've got the money, honey, ca. 1951. Афторы Lefty Frizzel н D. Beck. Columbia.

Gilley Mickey. Don't the girls all get prettier at closing time. С пластинки *The best of Mickey Gilley,* Vol. 2, 1975, Columbia. Аexop Baker Knight, Singleton Music Company: BMI.

Haggard Merle. Bottle let me down, ca. 1970. Blue Book Music Company: BMI.

Linder Darwyn E., Katherine A. Crane. Reactance theory analysis of predecisional cognitive processes. — Journal of Personality and Social Psychology, 1970, 15, P. 258-264.

Lynn Loretta. One's on the way. С пластинкиLoretta Lynn's greatest hits, Vol. 2, 1974, Columbia. Автор Shel Silversteine, Evil Eye Music Company: MCA.

Walker Jerry Jeff. Up against the wall red neck. Viva Terlingua, 1973, MCA. Автор Wiley Hubbard, Tennessee Swamp Fox Music Inc.:ASCAP.
Wicklund Robert A. Freedom and reactance. — Potomac, Md.:Erlbaum, 1974.
Williams Hank. Your cheatin'heart, ca. 1939. С пластинки *The best of Hank Williams,* MOM.
Wynette Tammy. Almost persuaded. С пластинки *The best of Tammy Wynette,* ca. 1968, Columbia. Авторы Billy Sherrill и G. Sutton, Epic: BMI.

ТЕНДЕРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В ВОСПРИЯТИИ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ МУЖЧИН И ЖЕНЩИН В БАРАХ

Брайан А. Глэдью и Г. Джин Дилэйни

Brian A. Gladue, Jean Delaney. Gender Differences in Perception of Attractiveness of Men and Women in Bars. — Personality and Social Psychology Bulletin, Vol. 16, No. 2, June 1990. P. 378-391.

Примечание редактора. Статья Джеймса Пеннбэйкера и его коллег вызвала большой интерес. Кроме того, в ней поднимается много вопросов, часть которых исследователи предлагают в качестве тем будущих экспериментов. Возможно, например, что лица противоположного пола кажутся мужчинам и женщинам более привлекательными с приближением времени закрытия бара не потому, что они начинают думать о перспективе провести ночь в одиночестве, а потому, что к этому времени они уже приняли такую дозу алкоголя, что их суждения исказились. Как предполагают Пеннбэйкер и его коллеги в конце своей статьи, «возможно, что различия в дозах принятого алкоголя влияют на оценки таким образом, что подвыпившим испытуемым представители противоположного пола кажутся более привлекательными». Это одна из гипотез, которые подвергаются проверке в приведенной ниже статье. Кроме того, эта статья является прекрасным примером того, как происходит Накопление социально-психологических знаний: в основе дальнейших исследований лежат результаты предыдущих.

В произведениях современного фольклора и в исследованиях в области социальных наук часто встречается мысль о том, что представители противоположного пола кажутся более привлекательными тогда, когда остается меньше времени и возможностей, чтобы познакомиться с ними. Проще говоря, существует представление, что, по мере того как приближается время закрытия бара, в котором встречаются мужчины и женщины, они начинают лучше выглядеть. Несмотря на несколько попыток внести ясность в этот вопрос, имеющиеся на настоящий момент данные противоречивы и неполны. Пеннбэйкер и его коллеги (Pennebaker et al.,1979) первыми проверили гипотезу о том, что «все девушки становятся симпатичнее перед закрытием», которая была сформулирована певцом в стиле «кантри» и «вестерн» (Gilley, 1975). В этом исследовании посетители баров в разные моменты одного вечера оценивали привлекательность посетителей противоположного пола. Общие оценки физической привлекательности всех посетителей противоположного пола в целом возрастали со временем, причем главные изменения происходили с 22.30 до полуночи. Однако исследователи не учитывали, что прием алкоголя мог повлиять на восприятие привлекательности и спутать результаты. Пеннбэйкер и его коллеги (Pennebaker et al., 1979) подозревали о том, что алкоголь влияет на восприятие и их результаты могли быть искажены, но они не занимались непосредственной оценкой возможных искажений.

Найда и Кун (Nida, Koon, 1983) повторили и расширили эксперимент Пеннбэйкера (Pennebaker et al,, 1979), обнаружив, что оценки привлекательности возрастают со временем в баре, где звучит музыка «кантри» и «вестерн», но не изменяются в университетском баре (где звучит рок-н-ролл). Эти авторы высказали оригинальное предположение о том, что посетители бара «кантри-вестерн», по-видимому, «более восприимчивы к содержанию музыки "кантри" и "вестерн"» (Nida, Koon, 1983, p. 658). Однако вопрос о влиянии алкоголя так и не был решен.

Позднее Спречер и соавт. (Sprecher et al., 1984) все-таки взялись за изучение влияния алкоголя на суждения о привлекательности, высказанные в обстановке бара. Эти авторы сообщили, что они не обнаружили ни влияния алкоголя на оценки физической привлекательности, ни корреляции между количеством выпитого и желанием познакомиться с человеком противоположного пола. Более того, они сообщили, что оценки привлекательности людей противоположного пола со временем *снижались,* что противоречит результатам предыдущих исследований. С течением времени мужчины казались женщинам все менее привлекательными, а привлекательность женщин в глазах посетителей-мужчин не изменялась.

Результаты, полученные Спречером (Sprecher et al…, 1984), не позволили полностью разрешить проблему тендерных различий в изменении восприятия привлекательности. О стратегии и тактике поведения при выборе партнера накоплено большое количество данных, которые говорят о том, что если местом демонстрации характеристик является бар, то для подростков и молодых взрослых, особенно для мужчин, главным критерием выбора партнера для встреч остается физическая привлека-

тельность. ...Кроме того, вопрос о влиянии алкоголя еще ждет адекватного изучения. Если использовать в качестве переменной просто «количество порций» выпитого алкоголя, то при оценке коррелят изменяющегося восприятия, связанных с употреблением алкоголя, не учитывается влияние массы тела испытуемого, тендерных различий в метаболизме этанола и времени... что недопустимо, если принять во внимание результаты других исследователей, которые говорят о влиянии алкоголя на сексуальное возбуждение и ожидания мужчин и женщин.

<...>

Поскольку результаты, полученные при исследовании тендерных различий в восприятии привлекательности в обстановке бара, неоднозначны и явно противоречат друг другу, мы выбрали иной подход к изучению этой проблемы. Как и предыдущие исследователи этой темы, мы просили испытуемых оценить физическую привлекательность посетителей обоего пола, находившихся в баре, посещаемом студентами колледжа. Кроме того, мы собирали данные, достаточные для оценки влияния содержания алкоголя в крови посетителей с учетом изменения уровня алкоголя в зависимости от времени. И наконец, мы ввели в исследование новый элемент: мы просили посетителей бара оценить по фотографиям физическую привлекательность их ровесников мужского и женского пола.

Обращаясь к испытуемым с просьбой оценить фотографии людей того же возраста и одетых примерно так же, как они, мы могли прояснить больше вопросов, касающихся изменения привлекательности в обстановке бара в зависимости от времени. Мы выдвинули гипотезу о том, что реальные мужчины и женщины, находящиеся в баре, с течением времени будут казаться более привлекательными, но оценки фотографий мужчин и женщин в течение вечера будут оставаться почти постоянными. Поскольку с людьми, изображенными на фотографии, невозможно вступить в межличностное взаимодействие, как с живым помощником экспериментатора или посетителем бара, то испытуемые не будут ожидать встречи или знакомства с этими людьми. Кроме того, в отличие от других исследований, где испытуемых просили выставить глобальные оценки сразу всем посетителям бара, мы давали испытуемым для оценки фотографии. Это позволяло нам изучать динамику изменения привлекательности ряда специфических стимулов-мишеней, сравнивая оценки привлекательных и непривлекательных образов с предварительными оценками, которые были заранее выставлены другими испытуемыми. И наконец, мы предполагали, что мотивация прихода испытуемых в этот бар, и особенно интерес к знакомству с человеком противоположного пола, будут коррелировать с оценками привлекательности реальных людей, но не будут коррелировать с оценками фотографий.

МЕТОДИКА

Выбор фотографий-мишеней

Нам требовались подходящие стимулы (фотографические), которые можно было бы в дальнейшем использовать на том этапе исследований, который проходил в баре. Сорок студентов и сорок студенток, специализирующихся в области психологии, вызвались позировать для индивидуальных фотографических портретов (голова и плечи). Студентам сообщили суть исследовательского проекта и сказали, что их фотографии могут быть использованы для изучения привлекательности. Все студенты подписали документы о своем согласии на использование этих фотографий в научных целях. Средний возраст снятых на фотографиях мужчин был равен 22,6 года, средний возраст женщин — 21,2 года.

Затем эти 80 портретов оценивала группа добровольцев-старшекурсников (47 студентов и 38 студенток-психологов), которые получили инструкцию оценить общую привлекательность людей, изображенных на фотографиях, по десятибалльной шкале («1» — *очень непривлекательный;* «10» — *очень привлекательный).* На основе выставленных оценок были выбраны по шесть фотографий мужчин и женщин со следующими средними оценками привлекательности: А (3,27), Б (3,98), В (5,07), Г (5,78), Д (7,08) и Е (7,92). Чтобы избежать возникновения эффектов «пола» и «потолка», мы отказались от использования портретов, которые получили крайние оценки по шкале привлекательности, поэтому отобранные нами фотографии могли получить более или менее высокие или низкие оценки на следующем этапе этого исследования (в баре).

Экспериментальная площадка

Следующий этап исследования проводился через три месяца в популярном ночном баре с танцплощадкой, который находился в большом городе на Среднем Западе США. Этот бар посещали в основном студенты колледжей. Администрация бара дала разрешение на проведение эксперимента в помещении бара. Так же как бар, описанный в работе Спречера (Sprecher et al., 1984), выбранный нами бар был самым большим в этом районе, в нем была площадка для танцев, и вообще он считался местом, где с большой вероятностью можно было встретить партнера для дальнейших романтических или интимных отношений. В тот вечер, когда проводилось тестирование, в любое время от 21.00 до полуно-

чи в баре было в среднем около 200 посетителей. Бар закрывался в час ночи, последний заказ напитков можно было сделать в половине первого.

Испытуемые

Для участия в этом исследовании из числа посетителей бара прямо на месте были предварительно отобраны 137 мужчин и 80 женщин. К посетителям обращались незадолго до 21 часа и отбирали для участия тех из них, кто планировал остаться в баре на весь вечер (по крайней мере, до полуночи). Из этой первоначально отобранной группы добровольцев были исключены лица, которые в тот вечер до 21 часа употребили более семи эквивалентов алкоголя, и те, кто ушел из бара до полуночи. В результате остался 101 человек (58 мужчин и 43 женщины), которые полностью удовлетворяли всем требованиям этой части эксперимента.

Процедура

Интервьюер подходил к людям и просил «помочь в проведении психологического исследования, оценив несколько фотографий лиц противоположного пола и ответив на короткий опросник трижды в течение вечера: в 21.00, в 22.30 и в полночь». Мы решили выбрать для выставления оценок то же самое время, чтобы сравнить свои результаты с результатами Пеннбэйкера (Pannebaker et al., 1979) и Спречера (Sprecher et al., 1984). В каждый из этих моментов у испытуемого прямо на его обычном месте (за столиком или у стойки бара) получали заполненный опросник и данные оценок. У большинства испытуемых эти сеансы сбора данных отнимали не более 5 минут.

В 21.00 испытуемые ответили на короткий опросник, сообщив информацию о своем поле, возрасте, массе тела и количестве и видах алкогольных напитков, выпитых в этот вечер с 18.00, а также оценив ряд целей, с которыми можно было прийти в этот бар. Для оценки целей использовалась пятибалльная шкала (1 — *совсем не для этого,* 5 — *скорее всего, для этого).* Для оценки предлагались следующие цели прихода в бар: а) чтобы выпить; б) чтобы увидеться с друзьями; в) чтобы встретиться с новыми людьми; г) чтобы познакомиться с человеком противоположного пола; д) чтобы развлечься. После того как испытуемые ответили на опросник, им по одной показывали шесть цветных фотографий (размером 4x6 дюймов, подготовленных, как было описано выше) людей противоположного пола и просили оценить каждую из них по десятибалльной шкале физической привлекательности, где оценка 10 означала максимальную привлекательность. Кроме того, испытуемых просили оценить привлекательность реальных посетителей бара, принадлежавших к одному с ними и к противоположному полу («Как вы считаете, насколько в целом привлекательны все мужчины и все женщины, находящиеся сейчас в баре?»). Таким образом, были получены оценки привлекательности фотографических портретов и реальных посетителей бара. В 22:30 испытуемым снова показывали те же шесть фотографий (порядок их показа был случайным образом изменен) и просили оценить их по шкале привлекательности. Как и прежде, испытуемых также просили оценить посетителей своего и противоположного пола, присутствовавших в тот момент в баре. И наконец, их просили сообщить общее количество и виды алкогольных напитков, выпитых начиная с 18:00 (такая форма вопроса была выбрана потому, что, как показали пилотажные испытания, испытуемым было легче ответить, когда их спрашивали об «общем количестве порций, выпитых сегодня вечером»). В полночь испытуемых опять просили оценить фотографии и находившихся в баре посетителей своего и противоположного пола. Кроме информации о количестве алкоголя, выпитого с 18:00, испытуемые снова оценивали по той же шкале цели своего прихода в бар. Таким образом, в три разные момента времени в течение вечера испытуемые оценивали фотографии незнакомых им людей противоположного пола и группу реальных мужчин и женщин, находившихся в баре.

Классификация фотографий и посетителей

Отличие данного исследования от предыдущих работ с использованием обобщенных оценок всех посетителей бара или оценок одного посетителя или скрытого помощника исследователя состоит в том, что использование фотографий позволяет тщательнее исследовать «мишень». В дополнение к расчету обидах средних оценок привлекательности для всего набора из шести фотографий проводился анализ оценок фотографий, принадлежащих к одной априорной категории привлекательности. Две фотографии с самыми высокими априорными оценками (Д и Е) были отнесены к категории «относительно привлекательных», а две фотографии с самыми низкими оценками (А и Б) были отнесены к категории «относительно непривлекательных». Таким образом, нас интересовали оценки, выставленные испытуемыми каждого пола объектам четырех типов: все шесть фотографий (средняя оценка), два фотопортрета с высокими оценками (привлекательные), два фотопортрета с низкими оценками (непривлекательные) и реальные люди противоположного пола, находившиеся в баре.

Оценка содержания алкоголя в крови

Поскольку одной из целей данного исследования было изучение связи между опьянением и восприятием привлекательности в обстановке бара, то требовалось ввести какой-либо критерий потребления алкоголя. Простой подсчет выпитых порций был бы плохим показателем степени опьянения, потому что испытуемые были разного пола и имели различную массу тела, а эти факторы играют важную роль при определении остаточной концентрации алкоголя в крови. ...Кроме того, поскольку время также влияет на метаболизм алкоголя в крови, необходимо было рассчитывать оценочные уровни алкоголя в крови для каждого человека в каждый момент времени, учитывая количество потребленного алкоголя, массу тела, пол и время, прошедшее с момента приема последней порции. ...Мы конвертировали количество выпитых порций (алкогольные эквиваленты) в оценочные концентрации алкоголя в крови (ОКАК) для каждого из трех моментов времени. ...Хотя мы не можем быть уверены в том, что ОКАК каждого испытуемого является точным показателем фактического уровня алкоголя в его (ее) крови в данный момент, тем не менее это самое лучшее из приближений, возможных при данных обстоятельствах, и она дает нам более надежную оценку, чем просто «количество порций».

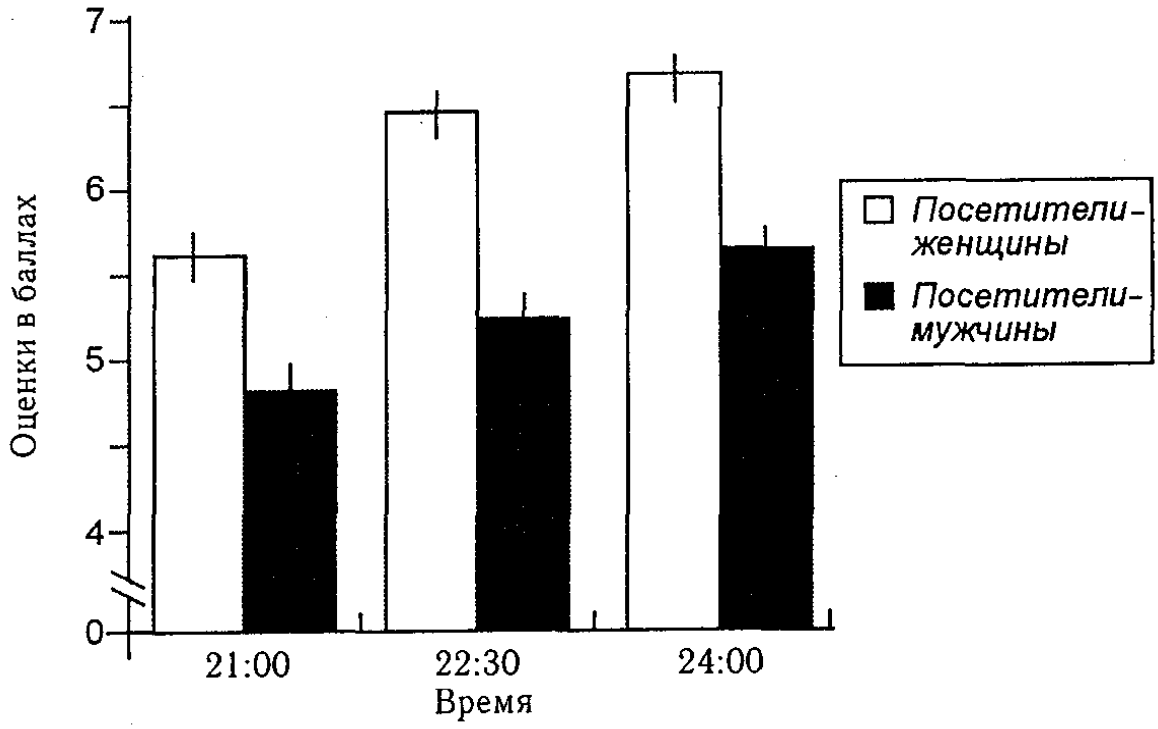
РЕЗУЛЬТАТЫ Потребление алкоголя

Неудивительно, что большинство испытуемых этого исследования в течение вечера употребляли алкогольные напитки различных видов. Хотя судя по их сообщениям, мужчины выпили в течение вечера больше порций, чем женщины, оценки концентрации алкоголя в крови, рассчитанные по общему количеству выпитых порций с поправками на массу тела и пол, показали, что ОКАК у мужчин и женщин в течение вечера не различались между собой. ...Проведенный для ОКАК анализ различий 2(Пол) x 3(Время) показал значимое влияние времени... но не пола... и никакого взаимодействия обнаружено не было. ...Таким образом, уровни алкоголя в крови мужчин и женщин в течение вечера постепенно возрастали. Для общего сведения отметим, что как в 22.30, так и в полночь мужчины и женщины, участвовавшие в этом исследовании, по критериям местных законов (100 мг% = 0,1 % объема алкоголя в крови) находились в состоянии алкогольного опьянения.

Оценки привлекательности

Мужчины и женщины в баре. На рис. 1 представлены оценки привлекательности реальных мужчин и женщин из бара, присвоенные испытуемыми и усредненные для каждого момента времени. Эти данные показывают, что оценки привлекательности мужчин и женщин линейно возрастали; с течением времени посетители противоположного пола казались испытуемым все более привлекательными. Из рисунка также видно, что мужчины в целом оценивали посетителей-женщин выше, чем женщины оценивали посетителей-мужчин. Анализ различий 2(Пол) x 3(Время) показал значимое влияние времени... и значимое влияние пола... но не обнаружил взаимодействия. Дополнительный сравнительный анализ по периодам времени показал, что оценки мужчин и женщин в полночь были значимо выше, чем в 21:00 или в 22:30 ($p < 0,05$).

Фотопортреты мужчин и женщин. Оценки фотопортретов мужчин и женщин в течение вечера изменялись. Однако изменения этих оценок были обнаружены только для фотографий из категорий привлекательных и непривлекательных. Средние оценки всех шести фотографий не изменялись в зависимости от времени.



<...>

Рис. 1. Средние оценки привлекательности посетителей бара, полученные от испытуемых противоположного пола в три момента времени в течение вечера. Черные столбцы отражают данные, полученные от испытуемых-женщин, оценивавших посетителей-мужчин; белые столбцы отражают данные, полученные от испытуемых-мужчин, оценивавших посетителей-женщин. Вертикальные штрихи на столбцах отражают стандартную ошибку усреднения.

Хотя и мужчины и женщины отличали «привлекательные» фотографии людей противоположного пола от «непривлекательных», только мужчины с течением времени изменяли свои оценки фотографий в двух «направлениях: они оценивали привлекательные образы как еще более привлекательные, а непривлекательные становились для них еще более непривлекательными. Оценки фотопортретов мужчин, присвоенные женщинами в обстановке *бара,* не зависели от времени.

Корреляция между уровнем алкоголя и оценками привлекательности

Корреляционный анализ, проведенный для ОКАК и оценок привлекательности, присвоенных в 21:00, в 22:30 и в полночь, не выявил значимой связи между количеством потребленного алкоголя и оценками, которые присвоили мужчины. Однако у женщин была обнаружена одна значимая корреляция между ОКАК и оценками мужчин, находившихся в баре (в полночь), но эта корреляция была отрицательной... то есть менее опьяневшие женщины считали мужчин более привлекательными. Значимые корреляции между количеством потребленного алкоголя и оценками фотографий не были обнаружены ни у мужчин, ни у женщин ни для одного момента времени.

Несмотря на то что как у мужчин, так и у женщин степень опьянения в течение вечера возрастала и данные ими оценки привлекательности других мужчин и женщин, находившихся в баре, также возрастали в течение периода тестирования, не было выявлено значимой корреляции между *изменениями* оценочной концентрации алкоголя в крови и *изменениями* оценок привлекательности мужчин и женщин, находившихся в баре. Фактически была обнаружена только одна значимая корреляция между ОКАК и оценками привлекательности: это была отрицательная корреляция между изменением ОКАК женщин и изменением оценок фотографий мужчин в целом... и между изменением ОКАК женщин и изменением оценок фотографий привлекательных мужчин. ...Кроме того, был проведен отдельный анализ данных, полученных от 15 непьющих испытуемых (так называемых «назначенных» водителей, которые весь вечер получают бесплатные безалкогольные напитки за то, что согласились развезти потом по домам своих подвыпивших собратьев). Эти данные сравнивались с данными испытуемых того же возраста и пола, пришедших в бар с теми же целями, но со средней ОКАК в полночь, равной 200 мг% (0,2% алкоголя в крови). Между оценками посетителей бара и оценками фотографий, данными этими двумя группами в каждый момент

времени, не было выявлено значимых различий (тесты, все значения $p > 0{,}2$). Таким образом, в целом можно заключить, что, несмотря на то что мужчины и женщины, находясь в баре, постепенно пьянели

все сильнее, степень их алкогольного опьянения мало влияла изданные ими оценки привлекательности посетителей бара.

Цель прихода в бар: корреляции с оценками и алкоголем

В начале вечера как мужчины, так и женщины чаще всего указывали в качестве цели своего прихода в бар встречу с друзьями и развлечения. Знакомство с человеком противоположного пола указывалось реже всего (в табл. 1 приводятся средние значения оценок целей и статистические сравнения). Стоит упомянуть о нескольких статистически значимых тендерных различиях в этих оценках. В начале вечера (21:00) мужчины давали целям «выпить» и «познакомиться с человеком противоположного пола» более высокие оценки, чем женщины, которые, в свою очередь, выше оценивали цель «встретиться с друзьями». К полуночи мужчины давали более высокие оценки целям «встретиться с новыми людьми» и «познакомиться с человеком противоположного пола» (по сравнению с женщинами), а женщины выше, чем мужчины, оценивали цель «развлечься».

Как показывает табл. 1, в динамике оценок целей в течение вечера (с 21:00 до полуночи) имеются значимые тендерные различия. У мужчин оценки целей «выпить» и «познакомиться с человеком противоположного пола» в течение всего вечера повышаются, а значение цели «развлечься» уменьшается. Цели женщин также изменялись: важность «встречи с друзьями» уменьшалась, а интерес к «знакомству с человеком противоположного пола» возрастал.

Как и ожидалось, были обнаружены вполне значимые корреляции между изменениями ОКАК и оценками цели прихода в бар «чтобы выпить»... присвоенными в полночь.

Корреляции между оценками различных целей прихода в бар и оценками привлекательности, данными мужчинами и женщинами, говорят о существовании тонких тендерных различий, касающихся связи между мотивацией и оценками привлекательности. Например, при анализе данных, полученных от мужчин в 21:00, была обнаружена отрицательная корреляция между оценками цели «встретиться с друзьями» и оценками фотографий женщин всех уровней привлекательности... в то время как оценки цели «познакомиться с человеком противоположного пола» положительно коррелировали с оценками фотографий очень привлекательных женщин.

Таблица 1

Оценки важности целей прихода в бар в зависимости от момента времени и пола испытуемых

Цель	Время							
	21:00				24:00			
	Мужчины		Женщины		Мужчины		Женщины	
	М	50	М	50	М	50	М	5О
Выпить	3,23*	1,08	2,72	1,26	3,42	1,15	2,95	1,23
Встретиться с друзьями	3,61*	1,10	4,14	1,13	3,70	1,02	3,93	1,16
Встретиться с новыми людьми	3,16	1,17	2,71	1,12	3,25**	1,13	2,67	1,07
Познакомиться с человеком противополож-ного пола	3,09**	1,44	1,91	1,36	3,33**	1,43	2,28	1,55
Развлечься	3,85	1,11	4,12	0,91	3,61*	1,06	4,10	1,03

Примечание. Оценка каждой цели могла меняться от 1 до 5; *Af* = 57 для мужчин, 42 для женщин; сравнительный анализ см. в тексте.

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$ для группового (независимого) «-теста данных испытуемых одного пола.

...При анализе данных, полученных в полночь, была выявлена только одна значимая корреляция — между оценками цели «познакомиться с человеком противоположного пола» и оценками фотографий привлекательных женщин. ...Как ни странно, но оценки привлекательности реальных женщин, находившихся в баре, не коррелировали с тем, как мужчины оценивали свое желание познакомиться с женщинами.

При анализе данных, полученных от женщин в 21:00, была обнаружена отрицательная корреляция между желанием «познакомиться с человеком противоположного пола» и оценками мужчин, находившихся в баре... но поданным, полученным в полночь, эта корреляция была уже положительной. ...У женщин значимой корреляции между оценками любой из целей прихода в бар, и оценками фотопортретов мужчин выявлено не было.

Цель «познакомиться с человеком противоположного пола»: влияние на оценки привлекательности

Поскольку мужчин и женщин в различной степени интересовала цель «знакомство с человеком противоположного пола», мы непосредственно проанализировали влияние этой переменной на изменение оценок

привлекательности в зависимости от времени. Говоря конкретнее, мы произвели медианное деление испытуемых каждого пола на две группы по первым ответам (данным в 21:00), касавшимся цели «познакомиться с человеком противоположного пола». Предполагалось, что для людей, которые «очень заинтересованы» в знакомстве с человеком противоположного пола, эффект «времени закрытия» будет выражен сильнее, чем для людей, которых почти не интересует такое знакомство. Были проанализированы данные зависимости оценок фотографий от времени. ...Анализ показал отсутствие значимого влияния переменной, по которой проводилось медианное деление (то есть интереса), и каких бы то ни было двусторонних взаимодействий. Однако появились два трехсторонних взаимодействия. ...Последующие анализы показали, что эти взаимодействия объясняются дифференциальными временными изменениями оценок, данных мужчинами, которые проявляли различный интерес к знакомству с женщинами. Это означает, что мужчины, которые сильнее жаждали познакомиться с женщинами, давали в течение вечера более высокие оценки фотографиям привлекательных женщин по сравнению с мужчинами, менее заинтересованными в знакомстве с женщинами. В оценках, выставленных женщинами, не было обнаружено значимых различий между ответами испытуемых, «очень заинтересованных» в знакомстве с мужчинами, и ответами «почти не заинтересованных» в этом.

Был проведен трехсторонний анализ различий оценок привлекательности реальных посетителей противоположного по отношению к испытуемому пола, причем испытуемые были по-прежнему разбиты на группы путем медианного деления. Анализ показал отсутствие значимого влияния интереса к знакомству с человеком противоположного пола и отсутствие взаимодействий с участием этой переменной. Существенно то, что оценки посетителей противоположного пола, данные испытуемыми обоего пола, постоянно повышались в течение вечера, независимо от того, как испытуемый оценивал свое желание познакомиться с человеком противоположного пола. Любопытно, что несмотря на то, что желание познакомиться с женщинами, по-видимому, оказывало влияние на данные мужчинами оценки фотографий привлекательных женщин, это влияние не распространялось на оценки привлекательности реальных женщин, находившихся в баре. Что касается испытуемых-женщин, то в данных ими оценках любых фотографий или реальных мужчин не было значимой зависимости от их желания познакомиться с мужчинами.

ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

В этом исследовании получены два результата, которые являются достаточно общими и вызывают интерес. Более важный и масштабный результат касается тендерных различий в оценках привлекательности и теоретических выводов, которые можно сделать из этих различий. Второй результат касается связи между алкогольным опьянением и аттракцией в обстановке бара.

На предварительном поверхностном уровне мы можем дать ответ на часто возникающий вопрос: «Правда ли, что женщины (и мужчины) становятся привлекательнее перед закрытием бара?» Мы даем положительный ответ на этот вопрос. Так же как Пеннбэйкер (Pannebaker., 1979) и Найда и Кун (Nida, Koon, 1983), но в отличие от Спречера (Spratcher 1984), мы обнаружили, что с течением времени мужчины и женщины давали все более высокие оценки привлекательности людям противоположного пола, находившимся в так называемом «баре знакомств». Мы также можем ответить на вопрос о влиянии алкогольного опьянения на эти оценки: оно на них не влияет. Оценочные концентрации алкоголя в крови (ОКАК) представителей обоего пола не коррелировали с оценками привлекательности противоположного пола. Несмотря на то что и у мужчин и у женщин степень опьянения в течение

вечера одинаково возрастала и данные ими оценки физической привлекательности посетителей бара также повышались, эти два явления не связаны между собой. Данные, полученные от группы «назначенных» водителей, также подтверждают вывод о том, что алкогольное опьянение оказывает незначительное влияние на оценки привлекательности в обстановке бара или вообще не оказывает на них влияния. Был обнаружен только один случай надежной корреляции между алкогольным опьянением и оценками привлекательности: между ОКАК и оценками привлекательности посетителей-мужчин, а также оценками фотографий привлекательных мужчин, данными женщинами-испытуемыми в полночь, была выявлена отрицательная корреляция, что противоречит нашим прогнозам. Эти результаты, подтверждающие предположение Спречера (Spatcher 1984), в целом согласуются с более ранними работами, которые показали, что употребление алкоголя на самом деле может приводить к снижению сексуального желания и возбуждения, как у мужчин, так и у женщин.

<...>

Возможно, что изменения в оценках являются отражением не только изменений в восприятии испытуемого, но и фактического изменения состава находящихся в баре посетителей, поскольку некоторые люди рано уходят, а некоторые поздно приходят в бар. Такая проблема всегда встает при полевых исследованиях, и данное исследование не является исключением. Может быть, испытуемым, которые участвовали во всех трех сеансах сбора данных, не удалось познакомиться с партнером и уйти с ним из бара и поэтому они представляют особую подгруппу посетителей. Тем не менее данные оценок фотографий говорят о том, что тендерные различия в оценках привлекательности нельзя объяснить только изменением состава посетителей (то есть различиями в потенциальных оценках посетителей как «стимулов-мишеней» или различиями в их способности привлечь к себе партнера и уйти с ним).

<...>

Физическая привлекательность важна как для мужчин, так и для женщин, но убедительно доказано, что мужчины придают большее значение физической привлекательности партнерши. Что касается женщин, то обнаружено, что для них желательными качествами потенциального партнера для встреч являются высокий статус мужчины, умение зарабатывать деньги и другие личностные характеристики. Возможно, что именно поэтому мужчины присваивали посетителям-женщинам более высокие оценки привлекательности (к полуночи общая оценка достигла 6,63), чем женщины присваивали посетителям-мужчинам, находившимся в баре (в полночь средняя оценка была равна 5,00). Сама атмосфера бара (независимо от количества выпитого алкоголя), по-видимому, влияет на оценки, поскольку даже временной паттерн оценок, выставленных «назначенными» водителями (не пившими), был сравним с паттерном оценок людей, выпивших очень много. И хотя атмосфера бара может побудить женщин по мере приближения окончания вечера оценивать посетителей-мужчин как все более привлекательных, не исключено, что женщины ценят другие качества выше, чем физическую привлекательность; отсюда и тендерные различия в оценках, и особенно в оценках фотопортретов.

Несмотря на то что данное исследование не дает четкого объяснения феномена «времени закрытия», оно говорит о существовании качественных и количественных тендерных различий. Мужчины приписывали женщинам всех категорий (реальным и фотопортретам) более высокую привлекательность, чем женщины приписывали мужчинам. Кроме того, оценки мужчин со временем изменялись, в особенности оценки, даваемые ими привлекательным фотопортретам, зависевшие еще и от мотивации (желания познакомиться с человеком противоположного пола). И ходя из того, что мужчины выставляли этим фотографиям женщин боле высокие баллы, чем реальным женщинам, находившимся в баре, можно утверждать, что желание мужчин познакомиться с женщинами оказывает влияние главным образом на их восприятие и на оценки именно те женщин, которые, по крайней мере внешне, обладают высокой привлекательностью в данной обстановке, то есть в «баре знакомств», где возникает высокая потребность в знакомствах и поисках партнера дл встреч и присутствуют мощные стимулы . Некоторые теоретики утверждают, что по сравнению с женщинами мужчины внимательнее относятся к внешним качествам партнерши и настойчивее ухаживают за потенциальными подругами, а также соперничают между собой, добиваясь внимания женщин. При дальнейшей проверке этой гипотезы следовал бы рассматривать оценки многочисленных скрытых помощников исследователя, обладающих различной привлекательностью и находящихся баре, наряду с учетом мотивационных факторов.

ЛИТЕРАТУРА

Gilley M. (Исполнитель). (1975). The girls all get prettier at closing time. С пластинки *The Best of Mickey Gilley,* (Vol. 2). — New York: Columbia Records, Singleton Music Company.

Nida S. A., Koon J. They get better looking at closing time around here, too. — Psychological Reports, 52, 1983. P. 657-658.

PennebakerJ. W., Dyer M. A., Caulkins R. S., Litowitz D. L.,Ackerman P. L., Anderson D. B. Don't the girls all get prettier at closing time: A country and western application to psychology. — Personality and Social Psychology Bulletin, 5, 1979. P. 122-125.
Sprecher S., DeLatnater J., Neutnan N., Neuman M., Kahn P., Orbuch D., McKinney K. Asking questions in bars: The girls (and boys) may not get prettier at closing time and other interesting results. — Personality and Social Psychology Bulletin, 10, 1984. P. 482-488.
***

Задание 11.1

КАК ВЫ УЗНАЛИ, ЧТО ЭТО БЫЛА ЛЮБОВЬ?

Цель этого задания заключается в том, чтобы идентифицировать различные аспекты чувства любви путем интроспективного анализа вашей первой «настоящей» любви. Постарайтесь вспомнить об этой любви все, что сможете, обращая главное внимание на свои собственные переживания, а не на уникальные характеристики любимого человека. Как вы узнали, что это была любовь? После того как вы опишете переменные, которые были составляющими вашей любви, сравните свои ответы с ответами других студентов вашей группы. Есть что-нибудь общее в ваших представлениях о том, из чего состоит чувство любви? Если да, то что именно?

Физиологические симптомы. Что вы ощущали физически в присутствии любимого человека (например, учащение сердцебиения, румянец на лице, сильное возбуждение)?

Измененное восприятие. Как вы воспринимали своего любимого человека? Какие качества делали его достойным вашей любви (например, ум, доброта, привлекательная внешность, чувство юмора, сексапильность)?

1. Сравните свои переживания с переживаниями ваших товарищей по группе. Есть ли среди описанных вами и другими студентами аспектов чувства любви одинаковые, типичные для переживаний большинства людей? Какие из описанных вами аспектов отличаются от ответов других и уникальны?

2. Исходя из собственного опыта (и его сравнения с опытом других), какое определение вы дадите чувству любви?

Задание 11.2

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ ПРОЯВЛЕНИЯ АФФИЛИАЦИИ

Люди стремятся приблизиться к тому, что им нравится, и избегают того, что им не нравится. Этот закон позволяет нам судить о чувствах людей, наблюдая за их движениями по направлению к людям, вещам или даже идеям или в противоположную от них сторону. Ученые, исследующие невербальную коммуникацию, обнаружили, что человек передает чувство большей приязни с помощью следующих сигналов: он стоит ближе к другому человеку, а не отдаляется от него; сидя, он наклоняется вперед, а не отклоняется назад; он смотрит другому человеку прямо в лицо, а не в сторону; он прикасается к другому человеку; он поддерживает с ним визуальный контакт, стараясь встретиться взглядом; он продлевает физический контакт, например при рукопожатии, затягивая прощание; он жестикулирует, приветствуя другого человека, для чего необходимо протянуть руки к другому человеку, если он находится на некотором расстоянии.

В этом задании вы займетесь более систематическим изучением невербальной коммуникации, проведя два сеанса наблюдений в каком-нибудь общественном месте, например в парке, ресторане или аудитории. Главными объектами ваших наблюдений будут две пары. Вам нужно выбрать для своих наблюдений одну пару людей, которые кажутся друзьями или влюбленными (высокая аффилиация). Другая пара должна состоять из людей, которые кажутся незнакомыми друг другу, как будто они только что встретились (низкая аффилиация). Понаблюдайте за невербальной коммуникацией между членами каждой пары и запишите свои наблюдения. Затем сравните ваши оценки и укажите черты сходства и/или различия между двумя парами в этом виде коммуникации.

ОТЧЕТ О НАБЛЮДЕНИЯХ

1. Составьте краткое описание двух пар, за которыми вы наблюдали (то есть укажите пол людей, характер обстановки, время суток и т. д.). Опишите невербальные проявления аффилиации в таблицу, ориентируясь на табл. 11.1.

Таблица 11.1 НЕВЕРБАЛЬНЫЕ ПРОЯВЛЕНИЯ АФФИЛИАЦИИ

Невербальное поведение	Пара с низкой аффилиацией	Пара с высокой аффилиацией
1 . Взаимный визуальный контакт		
2. Расстояние между членами диады		
3. Прикосновения		
4. Поза		

5. Ориентация тела (ориентировано прямо на партнера или в сторону)		
6. Лицевые экспрессии		
7. Жесты руками		
8. (Прочее)		

2. Каковы сходные черты невербальной коммуникации у этих двух пар?
3. Каковы *различия* в невербальной коммуникации этих двух пар?
4. Дополнительные комментарии к вашим наблюдениям.

Задание 11.3

РЕВНОСТЬ - ТЕНЬ ЛЮБВИ

«Любовь сильна, как смерть, ревность жестока, как ад. Она разгорается, как пылающий огонь, неистовее любого пламени», — сказал поэт в «Песни песней». А вот что говорит Орадж в своем произведении «Любовь»: «Ревность — это дракон в раю, ад на небесах; и это самое горькое из чувств, потому что оно связано со сладчайшим из них». Оба эти поэта, как и многие другие, писавшие на эту тему, указывают на тесную связь между любовью и ревностью. «Ревность — это тень любви». Какую бы форму ни приняла любовь, такую же форму примет и отброшенная ею тень, то есть ревность.

Человек испытывает ревность, когда поставлены под угрозу дорогие для него романтические отношения. Ревность является защитной реакцией человека на воспринимаемую им угрозу, поэтому она отличается от зависти: завидуя, человек желает того, чего у него нет (а ревнуя, он защищает то, что имеет). Поскольку ревность — это реакция, возникающая, когда поставлены под угрозу дорогие *романтические* отношения, то она отличается от реакций, возникающих в ответ на угрозу для других ценимых людьми отношений, таких как отношения сиблингов или отношения между аспирантом и его научным руководителем.

Как вы думаете, кто чаще испытывает ревность — мужчины или женщины? Люди, состоящие в долговременных отношениях, или люди, состоящие в кратковременных отношениях? Молодые люди или старые? Это задание даст вам возможность проверить вашу гипотезу, какова бы она ни была.

Сначала решите всей группой, какая выборка вас интересует (например, мужчины по сравнению с женщинами; люди, прожившие со своим партнером более двадцати лет, по сравнению с людьми, которые провели вместе менее года). Затем каждый студент должен будет обратиться к двум людям (например, к мужчине и к женщине), объяснить, что его группа выполняет проект на тему о ревности, и спросить, хотят ли они помочь, ответив на короткий опросник. Тем, кто проявит интерес к проекту, надо вручить экземпляр опросника «Реакция на ревность» и попросить ответить на него, имея в виду самое сильное чувство ревности, которое они когда-либо испытывали. После того как люди закончат отвечать на вопросы, спросите их, интересуют ли их результаты, которые будут получены после анализа ответов. (Если они проявят интерес, обязательно в дальнейшем передайте им отчет о выполнении задания.) Чтобы проверить вашу гипотезу, сравните средние результаты, полученные на двух выборках, а затем проведите тест, чтобы выяснить, имеют ли полученные различия статистическую значимость. Кроме общих различий вы можете сравнить средние значения показателей физиологических и эмоциональных реакций.

Если вам захочется выполнить не групповой проект, а индивидуальное задание на эту тему, то для получения относительно надежных выводов и обобщений вам будет необходимо проинтервьюировать как минимум 30 человек, по 15 в каждой группе.

ОПРОСНИК **РЕАКЦИИ НА РЕВНОСТЬ**

Постарайтесь вспомнить ситуацию, в которой вы испытали самую сильную ревность. Насколько сильно у вас были выражены следующие физиологические и эмоциональные реакции? (Пользуйтесь, пожалуйста, одной и той же шкалой для оценки всех реакций.)

1	2	3	4	5	6	7
полное отсутствие			умеренная степень			высокая интенсивность

Физиологические реакции

Жар_____
Холод_____
Головокружение_____
Головная боль_____
Обморок или потеря сознания_____
Прилив крови к голове_____
Потеря аппетита_____
Нервная дрожь_____
Тошнота_____
Дрожь в руках или потные ладони_____
Сосание под ложечкой_____
Желудочные колики_____

Нервный срыв_____ Учащение сердцебиения_____
Возбуждение и прилив энергии____ Одышка._____
Сексуальное возбуждение_____ Кошмарные сны_____
Физическая слабость_____ Бессонница_____

Эмоциональные реакции

Ярость_____ Гнев_____
Чувство своей неполноценности_____ Беспомощность_____
Тревога_____ Чувство собственника_____
Унижение_____ Чувство незащищенности_____
Фрустрация_____ Упреки в адрес другого человека_____
Депрессия_____ Возбуждение _____
Жалость к себе_____ Обида _____
Боязнь потери_____ Чувство безнадежности_____
Чувство вины_____ Ощущение, что попал в ловушку_____
Смущение_____ Уверенность в своей правоте_____
Зависть_____ Раздражение и досада_____
Горе_____ Снижение самооценки_____
Боль_____ Чувство отверженности_____

Глава 12

АЛЬТРУИЗМ И ПРОСОЦИАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

В американском обществе растет уровень преступности и насилия, и люди все сильнее беспокоятся по поводу своей личной безопасности и ищут защиты. Одним из способов решения этой обостряющейся проблемы является более активное участие каждого индивида и общества в целом в оказании помощи людям, которым угрожает опасность. Если бы вы попали в беду, вы бы, конечно, хотели, чтобы кто-нибудь вам помог. Почему же не протянуть руку помощи другим? Решение кажется совершенно очевидным. Однако люди иногда не хотят ни во что вмешиваться и не помогают другим. Подобные случаи не раз вызывали возмущенные и озабоченные отклики в средствах массовой информации и у обычных граждан. Широко известным примером безразличия очевидцев является убийство Китти Дженовезе, которое произошло в 1964 году. Преступник преследовал ее и убил около жилого дома, тридцать восемь жильцов которого слышали ее крики, но не пришли ей на помощь. Откликнувшись на происшествие с Дженовезе, социальные психологи провели серию экспериментов по изучению поведения, связанного с оказанием помощи. Они пытались выяснить, при каких обстоятельствах человек возьмет на себя роль доброго самарянина и придет на помощь своему ближнему — человеку, попавшему в беду.

Но помощь оказывают не только в тех случаях, когда она крайне необходима. Существует много способов делать добро другим людям и, таким образом, сделать этот мир лучше. Например, люди могут помочь друг другу делами, оказать денежную помощь или предложить поддержку и утешение. В статьях этой главы рассматриваются условия, при которых повышается вероятность таких просоциальных поступков.

«ИЗ ИЕРУСАЛИМА В ИЕРИХОН»: ИССЛЕДОВАНИЕ СИТУАЦИОННЫХ И ДИСПОЗИЦИОННЫХ ПЕРЕМЕННЫХ, ВЛИЯЮЩИХ НА ОКАЗАНИЕ ПОМОЩИ

Джон М. Дарли и К. Дэниэл Бэтсон

John M. Darley, C. Daniel Batson. «From Jerusalem to Jericho*: A Study of Situations! and Dispositional Variables in Helping Behavior. — Journal of Personality and Social Psychology, 1973, 27. P. 100-108.

Примечание редактора. В притче о добром самарянине священник и левит не помогли жертве ограбления. Самарянин же в отличие от них остановился и позаботился о раненом человеке. Чем можно объяснить различия в их поведении? Может быть, са-марянин от природы был более высоконравственным и ответственным человеком?

Или же служители религии не проявили альтруизма из-за того, что существовали какие-то ситуационные ограничения?

В статье «Из Иерусалима в Иерихон» Дарли и Бэтсон рассказывают об эксперименте, который был поставлен для того, чтобы проанализировать эту притчу. Они приходят к выводу, что на оказание помощи может влиять фактор времени — точнее, недостатка времени. Результаты их исследования говорят о том, что повседневные заботы, которые так важны для каждого из нас, могут мешать нам обращать внимание на нужды других людей. Мы воспринимаем человека, который просит у нас помощи, как препятствие, мешающее нам успешно справиться со своими задачами.

Оказание помощи другим людям, испытывающим дистресс, кроме всего прочего является еще и этическим поступком. Это означает, что, совершая этот поступок, люди руководствуются этическими нормами и правилами, которым детей учат дома, в школе и в церкви. Если исходить из теории Фрейда и других теорий личности, то можно ожидать, что при интернализации этих норм возникнут индивидуальные различия, которые приведут к тому, что для разных индивидуумов вероятность оказания помощи другим людям будет разной. Но ученые, которые недавно провели исследование на тему о вмешательстве очевидцев в чрезвычайные ситуации, не смогли обнаружить личностных детерминант оказания помощи. Количественная оценка тех личностных переменных, которые, как можно ожидать, могли бы коррелировать с оказанием помощи (макиавеллизм, авторитаризм, социальная желательность, отчужденность и социальная ответственность), показала, что по этим переменным нельзя прогнозировать поведение, связанное с оказанием помощи. Такой результат не был обусловлен общей непредсказуемостью исследуемой ситуации, поскольку при изменении условий эксперимента, например при появлении других людей, которые также могли оказать помощь, происходили заметные изменения в уровнях оказания помощи. Эти результаты напоминают о работе Хартшорна и Мэя (Hartshorn, May, 1928), в которой показано, что сопротивление искушению, которое тоже относится к этическим поступкам, по-видимому, не является постоянной характеристикой индивида. Под этим подразумевается, что человек, который вел себя честно в одной ситуации, вовсе не обязательно будет столь же честным в другой.

<...>

Тот факт, что попытки обнаружить корреляции между традиционным для социально-психологических исследований набором личностных переменных и оказанием помощи в чрезвычайных ситуациях оказались довольно-таки безуспешными, говорит о необходимости нового подхода к выявлению факторов, по которым можно было бы прогнозировать оказание помощи, и поиску ситуаций, в которых возможна проверка этих прогнозов. Поэтому в поисках источника идей мы обратились к Библии, к классической для иудейско-христианской традиции истории об оказании помощи, то есть к притче о добром самарянине. С помощью анализа этой притчи нам удалось выдвинуть гипотезу о том, какие личностные и ситуационные переменные влияют на оказание помощи.

... а кто мой ближний? На это сказал Иисус: некоторый человек шел из Иерусалима в Иерихон и попался разбойникам, которые сняли с него одежду, изранили его и ушли, оставивши 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 подошед, перевязал ему раны, возливая 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. Кто из этих троих, думаешь ты, был ближний попавшемуся разбойникам? Он сказал: оказавший ему милость. Тогда Иисус сказал ему: иди, и ты поступай также (Евангелие от Луки, 10: 29-37).

Психологам, размышляющим над этой притчей, кажется логичным предположить, что между не оказавшими помощь священником и левитом

и самарянином, который ее оказал, существуют ситуационные и диспозиционные различия. По каким делам шел каждый из них и о чем мог думать, когда встретился с жертвой разбойников на той пустынной дороге? Какие это были люди?

Можно предположить, что они мыслили по-разному. Как священник, так и левит были церковнослужителями, и можно ожидать, что их мысли были заняты религиозными предметами. Роль священника в религиозной деятельности очевидна. Роль левита, будучи менее очевидной, столь же важна: левиты были обязательными участниками храмовых церемоний. Что касается самарянина, то судить о его мыслях можно с гораздо меньшей степенью уверенности, но, в отличие от остальных, он вряд ли думал на религиозные темы, поскольку самаряне были отщепенцами, не приверженными иудейской религии.

По сравнению со священником и левитом самарянин, наверное, не только думал о более земных делах, но вполне вероятно, обладая меньшей социальной значимостью, действовал в другом временном режиме. Можно представить себе, что священник и левит, будучи заметными общественными

фигурами, торопились успеть на все собрания и встречи, записанные в их маленьких черных записных книжках, и украдкой поглядывали на свои солнечные часы. Самарянина же к определенному сроку ждали в условленном месте значительно меньше людей, и эти люди были гораздо менее важными персонами, поэтому можно ожидать, что он не торопился так, как занимавшие видные должности священник или левит.

Можно предположить, что кроме этих ситуационных переменных на поведение персонажей притчи оказывали свое влияние и личностные факторы. Среди них центральное место занимали типы религиозности, о различиях между которыми, очевидно, и пытался сказать Иисус. Священник и левит оба чрезвычайно «религиозны». Но, по-видимому, именно религиозность такого типа и подвергается сомнению в этой притче. Встает вопрос о мотивации принадлежности человека к определенной религии и его этичного поведения. Иисус, вероятно, думает, что религиозные лидеры его времени, будучи несомненно уважаемыми и честными людьми, могли быть «добродетельными», рассчитывая что-то за это получить: как поклонение своих ближних, так и одобрение Бога. Исследователь Нового Завета Р. У. Фанк отмечал, что самарянин занимает противоположную позицию:

Самарянин любит, не поглядывая украдкой на Бога. Нужды ближнего для него самоочевидны, и самарянин откликается на них, не имея никакой другой мотивации (Funk, 1966, 218-219).

Имеется в виду, что самарянин реагирует на ситуацию спонтанно, и его не особенно занимают этические или организационные правила и нормы религии, о соблюдении которых, по-видимому, заботятся священник и левит. Это не означает, что самарянин изображается как неверующий. Создается впечатление, что главная цель притчи заключается в том, чтобы в лице самарянина привести пример истинной религиозности и этичности и в то же время противопоставить этот тип религиозности другой, более распространенной концепции религиозности, которую представляют священник и левит.

Таким образом, в данной притче предполагается, что на оказание помощи влияют такие ситуационные переменные, как содержание мыслей человека и количество времени, которым он располагает в пути. Главными диспозиционными переменными, вероятнее всего, являются различные типы религиозности. Конечно, это далеко не все переменные, которые можно предложить, исходя из анализа притчи, но с помощью этих переменных можно выдвинуть несколько экспериментальных гипотез.

Гипотеза 1. В притче подразумевается, что люди, размышлявшие на религиозные и этические темы в то время, когда потребовалась их помощь, будут не более предрасположены к оказанию помощи, чем люди, думавшие о чем-либо другом. Такая гипотеза вроде бы противоречит теории, согласно которой детерминантами оказания помощи являются нормы, поскольку, исходя из этой теории, можно ожидать, что мысли о религиозных и этических примерах приведут к повышению значимости норм, предписывающих помогать ближнему, а следовательно, и к более активному оказанию помощи.

Гипотеза 2. Если люди спешат, когда они столкнулись с ситуацией, в которой требуется их помощь, то они будут менее склонны предложить помощь, чем люди, которые никуда не спешат.

Гипотеза 3. Что касается типов религиозности, то люди с религиозностью такого же типа, как религиозность самарянина, будут помогать чаще, чем люди с религиозностью такого типа, как у священника и левита.

Очевидно, что в такой формулировке последнюю гипотезу едва ли можно операционализировать. Однако, использовав результаты одного из предыдущих исследований типов религиозности, мы смогли выделить три различных варианта религиозности: а) человек выполняет религиозные нормы ради того, чтобы что-либо за это получить; б) религиозные нормы являются для человека самоценными; в) выполнение религиозных норм как реакция на повседневную жизнь и поиск ее смысла. Сторонники двух последних концепций предполагают, что они ближе к «истинной»
религиозности доброго самаритянина. Поэтому если согласиться с одним из этих двух теоретических положений, то последнюю гипотезу можно сформулировать одним из следующих способов: люди, для которых а) религия обладает внутренней ценностью или б) религиозность возникает из поиска смысла повседневной жизни, будут более склонны остановиться и предложить помощь жертве.

Из притчи о добром самарянине мы взяли также способ оценки того, как люди оказывают помощь — это оценка их реакции на незнакомого человека, упавшего на краю дороги. Жертва должна иметь несколько сомнительный вид — это плохо одетый человек, которому, может быть, требуется помощь, но возможно, он пьян или даже потенциально опасен.

Кроме того, из притчи следует, как устроить так, чтобы происшествие воспринималось в качестве реального события, а не как часть психологического эксперимента, во время которого поведение испытуемого находится под наблюдением и может формироваться под влиянием требуемых характеристик, понимания испытуемым, что его поведение оценивается, или других детерминант

оказания помощи, являющихся потенциальными источниками артефактов. Испытуемый должен встретиться с жертвой не в контексте эксперимента, а по дороге, между выполнением двух заданий.

МЕТОДИКА

Для изучения влияния этих переменных на оказание помощи мы пригласили семинаристов якобы для участия в исследовании, посвященном теме религиозного образования и профессий, связанных с религией. На первом пробном сеансе им были предложены личностные вопросники, касавшиеся типов религиозности. На втором индивидуальном сеансе экспериментальные процедуры начинались в одном здании, а затем испытуемого просили перейти в другое здание для участия в дальнейших процедурах. По дороге испытуемый проходил мимо упавшей «жертвы», «подсаженной» на краю дорожки. Зависимой переменной было то, окажет ли испытуемый помощь жертве, а если окажет, то какую. Независимыми переменными были следующие факторы: до какой степени испытуемому нужно было спешить при переходе в другое здание и тема речи, которую он должен был там произнести. Одни испытуемые должны были произнести речь о том, на каких должностях студенты семинарии могут работать эффективнее всего, другие — о притче про доброго самарянина.

Испытуемые

На вопросник отвечали 67 испытуемых, которые были студентами Принстонской теологической семинарии. Для участия в эксперименте из числа этих студентов были отобраны 47 человек, с которыми можно было связаться по телефону. Данные, полученные от 7 из этих 47 испытуемых, не подвергались анализу, поскольку при тестировании трех испытуемых экспериментальная процедура была нарушена, а четыре испытуемых заподозрили, в чем заключался истинный смысл экспериментальной ситуации. Испытуемым платили по одному доллару за заполнение вопросников и по полтора доллара за участие в сеансе эксперимента.

Личностные оценки

Подробное обсуждение шкал, используемых для оценки личности, можно найти во многих источниках (Batson, 1971), поэтому здесь мы ограничимся их кратким описанием. Главной исследуемой характеристикой личности была религиозность. За последние годы предлагались различные концепции религиозности, основанные на разных психометрических шкалах. Наибольший интерес вызывает концепция Олпорта и Росса (Allport, Ross, 1967), которые провели разграничение между «подлинной» и «поверхностной» религиозностью... Такая биполярная концепция религиозности была поставлена под сомнение Брауном (Brown, 1964) и Бэтсоном (Batson, 1971), которые предложили ввести вместо нее трехмерный анализ. Поэтому в данном исследовании для оценки типов религиозности использовались три измерительных инструмента, с помощью которых было создано шесть отдельных шкал: а) шкала *схоластической ортодоксальности doctrinal orthodoxy scale.) (D-O),* заимствованная из работы Глока и Старка (Glock, Stark, 1966), для оценки соответствия данного типа религиозности классическим доктринам протестантской теологии; б) шкала *поверхностности (extrinsic scale,)* Олпорта—Росса *(AK-E),* с помощью которой оценивается, в какой степени религия используется как средство достижения какой-либо цели, при этом не являясь целью сама по себе; в) шкала *подлинности (intrinsic scale,)* Олпорта—Росса *(AR-E),* с помощью которой оценивается, насколько религия является самоцелью; г) шкала *внешней поверхностности (extrinsic external scale)* из Опросника религиозной жизни Бэтсона *(Batson's Religious Life Inventory) (RELI-EE),* созданная для оценки влияния значимых других и ситуации на религиозность человека;

д) шкала *внутренней поверхностности (extrinsic internal scale,)* из Опросника религиозной жизни *(RELI-EE),* созданная для оценки того, насколько человек является «ведомым» в своей религиозности; е) шкала *подлинности (intrinsic scale.)* из Опросника религиозной жизни *(RELI-EE)* для оценки того, насколько мысли о смысле жизни, возникающие при взаимодействии человека с его социальным окружением, связаны с его религиозностью. В опроснике сначала предлагались шкалы *RELI,* затем *AR* и *D-O.*

График экспериментального исследования

Поскольку происшествие с прохожим, которому требовалась помощь испытуемых, было инсценировано на улице, то экспериментальное исследование проводилось в течение трех дней, с 14 по 16 декабря 1970 года, с 10 до 16 часов. Такой плотный график был выбран для того, чтобы эксперимент проводился при более или менее постоянных погодных условиях и при одинаковом освещении. Колебания температуры за эти три дня и в указанное время, по данным газеты «Нью-Йорк Тайме», не превышали пяти градусов по шкале Фаренгейта. Не было ни снега, ни дождя, хотя третий день был облачным, а первые два дня светило солнце. Распределение испытуемых по экспериментальным группам проводилось методом случайных чисел.

Процедура эксперимента

Когда испытуемый являлся для участия в эксперименте, ассистент (который не знал результатов личностного тестирования) предлагал ему прочитать краткое объяснение, в котором говорилось, что испытуемый участвует в исследовании профессиональной карьеры студентов семинарии. После обоснования необходимости такого исследования в объяснении говорилось:

Мы пригласили вас сегодня для того, чтобы получить некоторые дополнительные материалы, с помощью которых можно представить себе ваши мысли яснее, чем это позволяют сделать данные, полученные с помощью опросника. Опросники полезны, но дают несколько упрощенную картину. Поэтому мы хотели бы записать на магнитофон 3-5-минутную речь, которую вы произнесете, основываясь на следующем тексте...

Переменная 1: тема речи. Текст, предлагавшийся испытуемым, которые должны были произнести речь, касавшуюся формальной темы эксперимента, гласил: Все чаще возникает вопрос: какие должности или профессии больше всего нравятся выпускникам семинарии и на каких должностях они работают наиболее эффективно? Прежде ответ на этот вопрос был настолько очевиден, что вопрос даже не задавали. Студентов семинарии готовили к духовному служению, и поскольку как общество в целом, так и каждый студент семинарии имели относительно ясное представление о качествах, необходимых «хорошему» священнику, то не возникало необходимости поднимать вопрос о том, в каких других профессиях может оказаться полезным опыт, полученный в семинарии. Однако в наше время ни общество, ни многие семинарии не имеют вполне определенной концепции «хорошего» священника или представления о том, какие должности и профессии предоставляют самые лучшие возможности для служения. Многие студенты семинарии, искренне желающие «служить», по-видимому, ощущают, что невозможно служить людям, будучи профессиональным священнослужителем. Другие студенты, тоже видящие свое призвание в служении, считают, что функции духовного пастыря легче всего осуществлять, имея профессию священника. Но существуют ли другие работы и/или профессии, где может оказаться полезным опыт, полученный в семинарии? И насколько ценен этот опыт для профессионального священника? Или если сформулировать вопрос шире, возможно ли вообще духовное «служение» на посту, входящем в систему «истэблишмента»?

Испытуемым, которые должны были произнести речь, касавшуюся оказания помощи, давали притчу о добром самарянине, приведенную в начале этой статьи. Затем всем испытуемым говорили:

Вы можете сказать все что хотите, основываясь на этом отрывке текста. Поскольку нас интересует, что вы сами думаете по этому поводу, вам не разрешается использовать записи при произнесении речи. Понимаете ли вы, что вам надо делать? Если нет, то ассистент с радостью ответит на все вопросы.

Через несколько минут ассистент возвращался, спрашивал, есть ли к нему вопросы, а затем говорил:

Поскольку в этом здании довольно мало места, то для записи речи мы воспользуемся свободным кабинетом в соседнем здании. Сейчас я покажу вам, как туда пройти (рисует план на карточке 3 х 5 и дает к нему пояснения). Вот здесь находится лаборатория профессора Стайнера. Если вы войдете вот в эту дверь (показывает на плане), то там будет секретарь, и она направит вас в кабинет для записи. Другой ассистент профессора Стайнера подготовит вас для записи речи. Понятен ли вам план?

Переменная 2: спешка. При условии сильной спешки ассистент затем смотрел на часы и говорил: «Ой, вы опаздываете. Они уже ждут вас несколько минут. Вам лучше поторопиться, потому что ассистент вас уже ждет. Вы потратите на дорогу не больше минуты». При условии средней спешки он говорил: «Ассистент готов встретиться с вами, поэтому идите, пожалуйста, прямо сейчас». При условии слабой спешки он говорил: «Они будут готовы вас принять через несколько минут, но вы можете идти прямо сейчас. Если вам и придется там подождать, то очень недолго».

Происшествие. Когда испытуемый проходил по дорожке, жертва сидела в дверях дома, скорчившись, опустив голову, закрыв глаза и не двигаясь. Жертва кашляла два раза и стонала, не поднимая головы. Если испытуемый останавливался и спрашивал, что случилось, или предлагал помощь, то жертва удивленно и немного заплетающимся языком говорила: «О, спасибо (кашель). ...Нет, все в порядке (пауза). Я страдаю болезнью легких (кашель). ...Доктор дал мне эти таблетки, и я только что принял одну. ...Если я просто посижу и отдохну несколько минут, то все будет хорошо. ...Но все равно спасибо, что вы остановились (слабая улыбка)». Если испытуемый настаивал на том, чтобы помочь жертве зайти в дом, то она позволяла ему сделать это и благодарила его.

Оценки помощи. Жертва оценивала поведение каждого испытуемого по следующей шкале оказания помощи:

О — испытуемый вообще не заметил, что жертва, может быть, нуждается в помощи; 1 — испытуемый понял, что жертве, возможно, требуется помощь, но не предложил помочь; 2 — испытуемый не остановился, но помог косвенным способом (например, рассказал ассистенту Стайнера о жертве); 3 — испытуемый остановился и спросил, не надо ли помочь жертве; 4 — испытуемый остановился и настоял на том, чтобы помочь жертве войти в дом, а затем ушел.

Жертве не были известны результаты тестирования испытуемых по личностным шкалам и условия эксперимента. По предложению жертвы, выдвинутому на основе наблюдений за поведением пробных испытуемых, к шкале оценок была добавлена еще одна категория.

5 — испытуемый остановился, отказался оставить жертву (через 3-5 минут) и/или настоял на том, чтобы отвести ее куда-либо за пределы экспериментального контекста (например, выпить кофе или в больницу).

(В некоторых случаях для того, чтобы отличить поведение категории О от поведения категории 1, приходилось использовать постэкспериментальный опросник, а чтобы отличить поведение категории 2 от поведения категории 1 — использовать отчеты ассистента экспериментатора.)
Эта 6-балльная шкала оказания помощи и описание жертвы были предложены комиссии, состоявшей из 10 судей (не ознакомленных с исследованием), которых.попросили ранжировать (непронумерованные) категории по «величине помощи, оказанной человеку, сидевшему в дверях». Из десяти судей только один судья поменял местами категории О и 1. Во всем остальном судьи полностью согласились с ранжированием шкалы, приведенным выше.
Речь. Пройдя по дорожке и войдя в дверь, отмеченную на плане, испытуемый входил в кабинет секретаря. Она представляла его ассистенту, который давал испытуемому время, чтобы он подготовился и без свидетелей записал на магнитофон свою речь.
Опросник об оказании помощи. После записи лекции испытуемого отсылали к другому экспериментатору, который предлагал ему ответить на «пробный опросник о личной и социальной этике». В опроснике было несколько вводных вопросов, касавшихся соотношения между социальной и личной этикой, а за ними следовали три основных вопроса: а) «Когда вы в последний раз видели человека, которому, возможно, требовалась помощь?», б) «Когда вы в последний раз останавливались, чтобы помочь кому-нибудь, нуждающемуся в этом?», в) «Приходилось ли вам помогать людям, попавшим в беду? Если да, то расскажите об этом вкратце». Эти данные собирались для уточнения оценок, поставленных жертвой не остановившимся испытуемым, если было неясно, воспринимали ли они происшествие на дорожке как ситуацию, в которой, возможно, требуется помощь.
Когда экспериментатор возвращался, он просматривал ответы испытуемого, и если в них не было упоминания о происшествии на дорожке, он задавал зондирующие вопросы, чтобы выяснить реакции испытуемого на эту ситуацию, а затем переходил к подробному дебрифингу и обсуждению эксперимента.

Дебрифинг

В ходе дебрифинга испытуемому рассказывали, в чем заключался истинный смысл эксперимента, в том числе и об обмане, и объясняли причины этого обмана. Обсуждались реакции испытуемого на жертву и на исследование в целом. Испытуемому рассказывали о ситуационных детерминантах оказания помощи, связав их с данным конкретным происшествием и с другими случаями из жизни испытуемого. Все испытуемые, кажется, готовы были понять необходимость обмана, и никто из них не был возмущен. После дебрифинга испытуемых благодарили за потраченное время и расплачивались с ними; затем они уходили.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ОБСУЖДЕНИЕ Общее оказание помощи

...Торопившиеся испытуемые, как правило, оказывали меньшую помощь, чем испытуемые, которые не спешили. При этом тема речи, которую должен был произнести испытуемый (о добром самарянине или другая тема), не оказывала значимого влияния на оказание помощи.
В других исследованиях главное внимание уделялось вопросу о том, будет ли человек вообще оказывать помощь, а не шкалированию различных видов помощи. Данные нашего исследования можно также представить в следующей форме: из 40 испытуемых 16 (40%) предложили жертве какую-либо прямую или косвенную помощь (кодировочные категории 2-5), 24 (60%) не предложили (кодировочные категории 0 и 1). Распределение процентных долей испытуемых, оказавших помощь, в зависимости от ситуационных переменных было следующим: при низком уровне спешки помощь предложили 63%; при среднем уровне спешки — 45%; при высоком уровне спешки — 10%; из испытуемых, которые должны были произнести речь, касавшуюся оказания помощи, помощь предложили 53%; из испытуемых, которые должны были произнести речь, касавшуюся формальной темы эксперимента, — 29%.
Сравнение сделанных ранее прогнозов с полученными результатами показывает, что вторая гипотеза (оказание помощи определяется тем, насколько человек торопится) получила подтверждение. Прогноз, включенный в первую гипотезу, касавшуюся влияния содержания мыслей, был основан на притче. Исходя из сюжета притчи, можно предположить, что религиозные мысли не способствуют оказанию помощи. Однако если основываться на теории значимости норм, то можно сделать другой прогноз, противоречащий первому. При размышлениях о притче нормы оказания помощи становятся более значимыми, вследствие чего человек будет оказывать большую помощь. Результаты эксперимента лучше согласуются с прогнозом, основанным на притче, и подтверждают нашу гипотезу. Человек, который собирается говорить о притче про доброго самарянина, не намного более склонен остановиться у обочины дороги и помочь другому человеку, чем человек, собирающийся говорить о возможных профессиях выпускников семинарии.

<...>

Отметим также, что ни один из вариантов третьей гипотезы о том, что оказание помощи зависит от типа религиозности, не был подтвержден нашими результатами. Ни одна из корреляций между различными оценками религиозности и любыми зависимыми переменными не достигла статистической значимости.

ВЫВОДЫ И СЛЕДСТВИЯ

Человек, который не торопится, может остановиться и предложить помощь другому человеку, попавшему в беду. Спешащий человек, скорее всего, пройдет мимо. Как это ни смешно, он, вероятно, не остановится, даже если спешит, чтобы выступить с речью про притчу о добром самаритянине, тем самым невольно подтверждая главную мысль этой притчи. (И действительно, в нескольких случаях студенты семинарии, спешившие выступить с речью про притчу о добром самарянине, буквально перешагивали через жертву, торопясь своей дорогой!)

Хотя степень спешки явно оказывала значимое влияние на вероятность того, что испытуемый предложит помощь жертве, этого нельзя сказать о второй ситуационной переменной, то есть о теме проповеди, которую он шел читать (притча или возможные профессиональные роли священников). Поскольку тема проповеди оказывала малое влияние, то возникли определенные трудности при объяснении полученных результатов на основе теории значимости норм оказания помощи. Трудно представить себе контекст, в котором нормы, предписывающие помогать попавшим в беду людям, были бы более значимы, чем для человека, думающего о добром самарянине, и тем не менее в этом случае оказанная помощь не была значимо больше. Общая направленность результатов совпадала с гипотезой, основанной на значимости норм, но результаты не достигли статистической значимости. По-видимому, правильнее всего было бы заключить, что в данной ситуации значимость норм оказания помощи является менее сильной детерминантой поведения, чем ожидали многие авторы, в том числе и авторы данной работы.

Размышления о добром самарянине не способствовали оказанию помощи, но спешка приводила к уменьшению помощи. Отсюда напрашивается вывод: часто приводимая мысль о том, что по мере возрастания темпа нашей повседневной жизни этика становится роскошью, является как минимум точным наблюдением. Такое объяснение результатов рисует нам следующую картину: человек видит другого человека, замечает, что он попал в беду, и делает сознательный выбор — оставить его в беде. Но, возможно, это не совсем верно, потому что когда человек торопится, происходит нечто подобное явлению, описанному Толменом (Tolman, 1948) как «сужение когнитивной карты». Наши торопившиеся

семинаристы замечали жертву, поскольку почти все они в постэкспериментальном интервью, поразмыслив, упомянули про нее как про человека, возможно, нуждавшегося в помощи. Но создается впечатление, что многие из них не понимали этого, когда находились рядом с жертвой. Из-за спешки у них произошло замедление либо интерпретации визуальной картины как человека в беде, либо эмпатических реакций, обычно связанных с такой интерпретацией. Судя по замечаниям некоторых испытуемых, было бы неточно сказать, что они осознали затруднительное положение жертвы, а затем решили его игнорировать; вместо этого из-за недостатка времени они не восприняли сцену на дорожке как случай, когда надо принимать этическое решение.

Для других испытуемых точнее было бы, по-видимому, заключить, что они решили не останавливаться. После встречи на дорожке они казались возбужденными и взволнованными. Из каких элементов состоял выбор, сделанный этими испытуемыми? Почему семинаристы торопились? Потому что экспериментатору, *которому помогал испытуемый,* было нужно, чтобы испытуемый быстро попал в определенное место. Другими словами, испытуемый столкнулся с конфликтом: остановиться, чтобы помочь жертве, или пройти мимо, чтобы помочь экспериментатору. Такое часто случается с людьми, которые торопятся, — они спешат, потому что кому-то нужно, чтобы они были в определенном месте. То, что они проходят мимо, можно объяснить скорее конфликтом, чем черствостью.

<...>

ЛИТЕРАТУРА

Allport G. W., Ross J. M. Personal religious orientation and prejudice. — Journal of Personality and Social Psychology, 5, 1967. P. 432-443.

Batson C. D. Creativity and religious development: Toward a structural-functional psychology of religion. Doctoral dissertation. — Princeton Theological Seminary, 1971.

Brown L. B. Classifications of religious orientation. — Journal for the Scientific Study of Religion, 4,1964. P. 91 -99.

Funk R. W. Language, hermeneutic, and word of God. — New York: Harper and Row, 1966.

Clock C. Y., Stark R. Christian beliefs and anti-Semitism. — New York: Harper and Row, 1966.

Hartshorne H., May M. A. Studies in the nature of character. Vol. 1. Studies in deceit. — New York: Macmillan, 1928.

Tolman E. C. Cognitive maps in rats and men. — Psychological Review, 55, 1948. P. 189-208.

ВЛИЯНИЕ ХОРОШЕГО НАСТРОЕНИЯ НА ОКАЗАНИЕ ПОМОЩИ: ПЕЧЕНЬЕ И ДОБРОТА

Элис М. Айзен и Пола Ф. Левин

Примечание редактора. Изучению вопроса о том, при каких условиях люди помогают друг другу в чрезвычайных обстоятельствах, посвящено много социально-психологических исследований. Именно в таких ситуациях оказание помощи может сыграть решающую роль, но люди помогают друг другу и при других обстоятельствах. Оказать кому-нибудь любезность или сделать комплимент — вот примеры маленьких добрых поступков, которые каждый из нас совершает ежедневно по собственной инициативе. Но почему мы делаем добро другим людям в ситуациях, когда наша помощь не требуется? Как считают Айзен и Левин, одно из объяснений состоит в том, что мы делаем добро тогда, когда нам хорошо. Все, что приводит нас в хорошее настроение, повышает вероятность того, что мы сделаем что-нибудь приятное кому-то другому.

В последних исследованиях, посвященных детерминантам оказания помощи, главное внимание стало уделяться роли настроения как фактора, влияющего на готовность человека помочь другим. В первых экспериментах по изучению влияния внутреннего эмоционального состояния потенциального помощника в качестве независимой переменной использовались сообщения об успехах и неудачах при выполнении задания. В работе Берковица и Коннора (Berkowitz, Connor, 1966) было показано, что если реципиент помощи зависит от испытуемого, то между успехом и оказанием помощи существует связь. В более поздней работе (Isen, 1970) также было показано, что между успехом и оказанием помощи существует связь. Между участниками этого эксперимента отсутствовали личные взаимоотношения, помощь не требовала больших затрат, оказывалась в естественных условиях и измерялась с помощью поведенческих оценок. Постулировалось, что именно в такой ситуации (то есть когда о помощи не просят и она не требует больших затрат) важной детерминантой готовности помочь может быть положительное эмоциональное состояние потенциального помощника или так называемое «теплое сияние успеха». Кроме того, хотя Берковиц и Коннор манипулировали успехом и неудачей не для того, чтобы воздействовать на внутреннее состояние испытуемых, эти авторы также упоминают в обсуждении своих результатов «сияние доброжелательности». В обоих упомянутых исследованиях предполагалось, что хорошее настроение может быть детерминантой оказания помощи, и положительное эмоциональное состояние индуцировалось с помощью сообщения об успехе. Тем не менее сообщение об успехе, возможно, не является вполне удовлетворительным способом манипуляции настроением, поскольку индуцированное им эмоциональное состояние можно спутать с оценками компетентности.

Несколько последних исследований показали, что манипуляция эмоциональными состояниями с помощью других способов, без использования сообщений об успехах и неудачах, также приводит к дифференциальному оказанию помощи, что позволяет верить в справедливость гипотезы о существовании связи между хорошим настроением и готовностью помочь. Два полевых эксперимента показывают, что позитивные чувства, возникшие в результате вербального контакта, приводят к оказанию большей помощи, как в ответ на просьбу о ней, так и без просьбы.

Эйдерман (Aderman, 1971) и Эйдерман и Берковиц (Aderman, Berkowitz, 1970) в своих экспериментальных исследованиях манипулировали настроением с помощью нескольких новых способов. Эйдерман и Берковиц показывали испытуемому какой-либо из вариантов взаимодействия между двумя студентами колледжа, одному из которых требовалась помощь, а другой был потенциальным помощником. Варьировались следующие условия эксперимента: человек, к которому испытуемый был проинструктирован проявить эмпатию, оказание помощи со стороны другого человека (оказана или не оказана) и реакция реципиента помощи (поблагодарил своего помощника или нет). Затем испытуемый заполнял опросник о своем настроении, и в заключение ему предоставлялась возможность согласиться помочь экспериментатору в ответ на его просьбу. Результаты этого эксперимента оказались сложными, но в них обнаруживается тенденция к подтверждению предположения о том, что при некоторых обстоятельствах (эмпатия к человеку, которого поблагодарили за оказанную им помощь) хорошее настроение можно связать с увеличением помощи, а при других обстоятельствах (эмпатия к человеку, который нуждался в помощи, но не получил ее), напротив, плохое настроение может ассоциироваться с большей помощью.

В эксперименте Эйдермана (Aderman, 1971) у испытуемых вызывали приподнятое или подавленное настроение, давая им прочитать соответствующий набор высказываний на карточках. Эйдерман обнаружил, что испытуемые, которые после чтения карточек пришли в приподнятое настроение, написали для экспериментатора больше чисел, когда это задание было представлено им как оказание

услуги экспериментатору, а не как обязательное требование эксперимента. Кроме того, испытуемые, находившиеся в приподнятом настроении, чаще вызывались участвовать в будущем эксперименте. Эти результаты позволяют поверить в справедливость гипотезы «сияния», хотя при их интерпретации возникает затруднение в связи с тем, что испытуемых просили о «помощи».

Остается нерешенным вопрос о том, чему именно способствует успех или хорошее настроение — конкретному оказанию помощи или вообще повышению активности и/или продуктивности. Другими словами, приводит ли хорошее настроение к возрастанию желания сделать что-то приятное другому человеку или испытуемые, у которых были вызваны приятные чувства, после этого занимались бы любой деятельностью более активно по сравнению с теми, кто не испытал таких чувств?

Чтобы ответить на два поставленных выше вопроса, мы провели эксперимент с использованием факторного плана 2x2. Мы хотели выяснить, во-первых, приводит ли хорошее настроение к оказанию большей помощи, и, во-вторых, отличается ли реакция на возможность оказать помощь после индуцирования хорошего настроения от реакции на возможность участвовать в какой-либо другой деятельности. Мы прогнозировали, что между двумя независимыми переменными возникнет взаимодействие, которое приведет к тому, что испытуемые, находящиеся в хорошем настроении, будут испытывать большее желание помочь, но проявят меньшую склонность мешать людям работать (отвлекать их), чем те, у кого не было индуцировано хорошее настроение.

ИССЛЕДОВАНИЕ 1 Методика

Испытуемые. Эксперимент, состоявший из пяти сеансов, проводился в библиотеках университета и двух колледжей в районе Филадельфии. Испытуемыми были 52 студента колледжей, которые занимались в отдельных кабинках библиотеки.

Процедура. В начале сеанса координатор случайным способом разделял испытуемых на две группы — группу хорошего настроения и нейтральную группу. Чтобы испытуемые не поняли, что их разделили на две

группы, для включения в каждую группу выбирались целые ряды библиотечных кабинок с испытуемыми, а не отдельные лица.

Чтобы вызвать у испытуемых хорошее настроение, помощники экспериментатора проходили по тем рядам кабинок, которые были отнесены к группе хорошего настроения, и раздавали испытуемым печенье. Мимо рядов кабинок с испытуемыми из нейтральной группы помощники экспериментатора просто проходили. На двух сеансах эксперимента раздачу печенья проводила пара помощников экспериментатора, состоявшая из мужчины и женщины, а на остальных трех сеансах — помощник экспериментатора-женщина.

Координатор случайным способом делил испытуемых из каждой группы на подгруппы «помощи» и «отвлечения». Экспериментатору сообщалось, кто из испытуемых отнесен к подгруппе «помощи», а кто — к подгруппе «отвлечения», но он не знал, в каких рядах кабинок раздавалось печенье. Точно так же координатор скрывал от помощников экспериментатора информацию о распределении испытуемых на подгруппы «помощи» и «отвлечения».

Через несколько минут после возвращения помощников экспериментатора, которые раздали печенье части испытуемых, экспериментатор индивидуально обращался к каждому испытуемому и спрашивал, согласен ли он принять участие в психологическом эксперименте в качестве помощника, и если согласен, то сколько 20-минутных сеансов он может провести. В подгруппе «помощи» в качестве цели эксперимента называлось сравнение креативности студентов во время экзаменов и в другое время в течение учебного года. В этом эксперименте помощник экспериментатора нужен для оказания помощи испытуемым, которые будут пытаться изобрести новые способы использования обыкновенных предметов. Его помощь, которая будет заключаться в том, чтобы держать эти предметы и манипулировать ими, описывалась как «нечто чрезвычайно полезное, как обычно считают испытуемые». В подгруппе «отвлечения» задача помощника экспериментатора состояла в отвлечении от работы случайно выбранных студентов, занимающихся в библиотеке и не подозревающих о том, что они являются испытуемыми. Чтобы отвлечь испытуемого от занятий, помощник экспериментатора будет стоять рядом с ним и ронять книги, производить шум, шелестеть бумагами и т. п., в то время как экспериментатор будет незаметно регистрировать реакции испытуемого. Цель подобного эксперимента формулировалась как сравнение способности студентов отвлекаться в период экзаменов и в другое время учебного года. Кроме того, экспериментатор предупреждал каждого испытуемого из подгруппы отвлечения, сказав: «Я думаю, что перед тем, как вы решите, выступать ли вам в роли отвлекающего, я обязан сказать вам, что испытуемых раздражает, когда их отвлекают, и они находят это неприятным». Таким образом, испытуемых из подгруппы «помощи» явно приглашали играть роль помощника, которую высоко ценили испытуемые эксперимента по исследованию креативности; и наоборот, роль,

которую должен был играть помощник экспериментатора из подгруппы «отвлечения», явно описывалась как отвлекающая и раздражающая ничего не подозревающих студентов, работающих в библиотеке.

После получения ответа испытуемого проводился дебрифинг и обсуждение эксперимента. Судя по сообщениям испытуемых, манипуляции независимыми и зависимыми переменными были вполне правдоподобными, и до процедуры дебрифинга испытуемые в своих мыслях не связывали их между собой.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Поскольку пять сеансов эксперимента дали сопоставимые результаты, то все полученные данные были объединены. В табл. 1 показано, какая часть испытуемых каждой группы согласилась участвовать в эксперименте, и представлены средние значения и дисперсии количества минут, в течение которых они согласны участвовать. Был проведен t-тест для относительного количества согласившихся испытуемых из каждой группы. Этот тест выявил предсказанное взаимодействие между получением или неполучением печенья и согласием помогать или отвлекать. Это означает, что испытуемые, получившие печенье, чаще соглашались помогать и реже соглашались отвлекать, чем испытуемые, не получившие печенья ($t = 1{,}96$, $p < 0{,}05$).

Дисперсионный F-тест для времени (в минутах), в течение которого испытуемые из каждой группы согласились участвовать в эксперименте, показал, что эти данные не удовлетворяют предположениям дисперсионного анализа ($F = 20{,}69$, $df = 11{,}13$, $p < 0{,}01$). Однако результаты двустороннего дисперсионного анализа, проведенного для преобразованных показателей, удовлетворяли предположениям этого теста. Данный анализ не выявил значимого влияния, но показал, что существует значимое предсказанное нами взаимодействие: испытуемые, получившие печенье, соглашались помогать в течение большего времени, а отвлекать — в течение меньшего времени, чем испытуемые, не получившие печенья.

Таблица 1

Эксперимент 1: средние значения и дисперсия количества времени (в минутах), в течение которого испытуемые согласились участвовать, и доля испытуемых из каждой группы, которые согласились участвовать

Группа	Помощь	Отвлечение
Печенье		
M	69,00	20,0
s^2	6923,08	1400,00
P	0,69(9/13)	0,31 (4/13)
Отсутствие печенья		
M	16,70	78,60
s^2	563,64	11659,34
P	0,50(6/12)	0,64(9/14)

Обсуждение результатов

Результаты этого эксперимента показывают, что, судя по числу согласившихся испытуемых и по количеству времени, которое они были готовы посвятить участию в эксперименте, те испытуемые, которые неожиданно получили печенье, помогали больше, а отвлекали меньше, чем те, кто не получил печенья. Таким образом, хорошее настроение, вызванное в естественной обстановке и без использования сообщений об успехе, по-видимому, приводит к активизации помощи, причем именно помощи, а не деятельности вообще.

Хотя эти данные подтверждают гипотезу «теплого сияния» — люди в хорошем настроении испытывают большую склонность помогать другим — возможна и другая интерпретация результатов. Если исходить из подражания примеру или из нормативного объяснения, то испытуемые, получившие печенье, могли проявить большую готовность помочь благодаря тому, что они только что видели пример отзывчивости (человека, раздававшего печенье), который мог напомнить им о нормах, предписывающих делать добро окружающим. Более того, некоторые аспекты зависимой переменной затрудняют интерпретацию результатов на основе гипотезы «теплого сияния». Хотя манипуляция независимой переменной была более естественной, чем во многих других экспериментах, в качестве зависимой переменной оценивалась готовность помочь *в ответ на просьбу об этом. Кроме* того, испытуемые только соглашались помочь, а не помогали на самом деле.

Поэтому было проведено второе исследование с целью определить, возрастает ли непрошеная, не требующая больших затрат помощь после индуцирования хорошего настроения в том случае, если хорошее настроение не было вызвано прямыми действиями другого человека. Мы ставили перед собой

следующий вопрос: приводит ли хорошее настроение к усилению помощи даже если нет примера отзывчивого поведения? Для ответа на этот вопрос был поставлен эксперимент с десятицентовиками, который описывается ниже и в котором хорошее настроение возникало у испытуемого благодаря тому, что он неожиданно находил монету в десять центов в ячейке для возврата монет телефона-автомата. Зависимой переменной было оказание помощи молодой женщине, которая обронила бумаги — помочь ей собрать их.

НОВОСТИ ПСИХОЛОГИИ

ЛИЧНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И АЛЬТРУИЗМ У ДЕТЕЙ

Можно попытаться объяснить равнодушие очевидцев рассредоточением ответственности — никто из них не ощущает, что лично он обязан прийти на помощь другому человеку. Если это объяснение верно, то должно быть верным и обратное утверждение — если внушить людям чувство большей личной ответственности, то они станут отзывчивее. Именно так и поступили Маруяма, Фрэйзер и Миллер (Maruyama, Fraser, Miller, 1982) в своем оригинальном полевом эксперименте.

Испытуемыми были 177 детей, в 56 группах, которые ходили по домам, собирая гостинцы, в канун Дня всех святых. Девушка-студентка приветствовала детей и впускала их в дом. Она хвалила костюм каждого ребенка, а потом извинялась и говорила, что у нее совсем нет конфет. Указав на плакаты с призывами оказать помощь больнице и фотографии больных детей, которые были расположены на видном месте, она говорила, что пытается собрать гостинцы для детей, которые лежат в больнице и не могут сами участвовать в праздновании Дня всех святых. Она просила пришедших

к ней детей подарить конфеты маленьким пациентам больницы. Манипуляция уровнем личной ответственности осуществлялась посредством того, что дети получали различные инструкции:

1. *Отсутствие ответственности.* Показывая на коробку для подарков, экспериментатор говорила: «Подарите, пожалуйста, столько конфет, сколько захотите. Просто положите их в эту белую коробку. После этого вы можете уйти».
2. *Ответственность возлагается на одного ребенка.* Экспериментатор наугад выбирала одного ребенка, указывала на него и говорила: «Я назначаю тебя ответственным за всю вашу группу». Глядя по очереди на каждого ребенка и снова указав на выбранного ребенка, она говорила: «Он(а) будет руководителем группы, и я напишу его (ее) имя на пакете с конфетами, который я завтра передам детям в больнице». Затем она говорила: «Я даю тебе значок руководителя группы». Она прикалывала значок на грудь выбранного ребенка и продолжала: «Подарите, пожалуйста.

столько конфет, сколько вы все вместе захотите. Положите их в эту белую коробку. После этого вы можете уйти». 3. *Ответственность возлагается на каждого ребенка.* По очереди указывая на каждого из детей, экспериментатор говорила: «Я рассчитываю на тебя, и на тебя, и на тебя... Я напишу все ваши имена на пакете с конфетами, который я завтра передам детям в больнице. Я даю каждому из вас значок, который означает, что вы за это отвечаете». Потом она прикалывала значки всем детям и каждый раз, приколов значок, говорила, указывая на соответствующую коробку: «Положи, пожалуйста, в эту (указывался цвет) коробку сколько захочешь конфет. Потом можешь уходить». В этом случае детям предлагались отдельные коробки для конфет, которые отличались цветом. Произнеся инструкцию, экспериментатор уходила в другую комнату, якобы чтобы «закончить свою работу». Коробки были сделаны таким образом, чтобы другие дети не могли видеть, сколько конфет положил каждый ребенок. Мужчина-оценщик, спрятавшийся за перегородкой, незаметно наблюдал за поведением детей и записывал, положил ли ребенок конфеты в коробку, и если положил, то сколько. Когда дети, сделав свои пожертвования, собирались уходить, экспериментатор возвращалась, говорила, что только что нашла еще немного конфет, и раздавала их детям. Результаты показывают, что, когда ответственность возлагалась на каждого ребенка, дети дарили в среднем по 5,0 конфет; когда ответственным назначался один ребенок — по 3,3 конфеты; и когда ответственность не возлагалась ни на кого — по 2,2 конфеты. Дети из больших групп жертвовали в среднем по 2,0 конфеты, в то время как дети из маленьких групп — по 4,0 конфеты. Авторы трактуют эти результаты как демонстрацию процесса деиндивидуации, которая происходит в больших группах и в ситуациях анонимности, приводящей к снижению уровня индивидуального просоциального поведения.

Основано на материалах работы *Maruyama Geoffrey, Fraser Scott C., Miller Norman.* — Journal of Personality and Social Psychology, 42,1982, P. 658-64.

ИССЛЕДОВАНИЕ 2 Методика

Испытуемые. Испытуемыми были 24 взрослые женщины и 17 взрослых мужчин, которые звонили по телефону из общественных телефонов-автоматов, расположенных в крытых торговых пассажах в пригородах Сан-Франциско и Филадельфии. Из числа испытуемых были исключены те покупатели, которые были не одни, и те, кто нес пакеты с покупками.

Процедура. Телефонные будки были «подготовлены» следующим образом. Экспериментатор-женщина звонила из автомата и, не дозвонившись, якобы забирала свой десятицентовик из ячейки для возврата монет и уходила. На самом деле в половине испытаний, выбранных случайным способом, монета оставалась в ячейке для возврата монет. Таким образом, испытуемые, воспользовавшиеся телефоном, неожиданно получали десять центов, когда они заглядывали в ячейку перед тем, как позвонить, во время разговора или после его окончания; эти испытуемые входили в экспериментальную группу. Контрольная группа состояла из испытуемых, не получавших неожиданных денег, то есть воспользовавшихся телефоном, где не было «забытого» десятицентовика.

Экспериментатор создавала экспериментальные или контрольные условия, не информируя об этом свою помощницу. Это делалось для того, чтобы устранить любую систематическую предвзятость в поведении женщины-помощницы, ронявшей бумаги. Экспериментатор также проверяла, заглянул ли испытуемый в ячейку для возврата монет. Этого не сделали только некоторые испытуемые, и их данные были исключены из анализа для того, чтобы не получить в итоге выборку испытуемых, которая непреднамеренно отобрана по показателю внимания. По этой причине ни один испытуемый, попавший в телефонную будку при экспериментальном условии и просто не заметивший монету, не был включен в контрольную группу.

Пока испытуемый звонил по телефону, помощница экспериментатора незаметно наблюдала за ним, притворяясь, что рассматривает витрину магазина, в то время как на самом деле она видела отражение испытуемого в окнах магазина. Наблюдение проводилось лишь для того, чтобы узнать, когда испытуемый выйдет из телефонной будки. Когда испытуемый покидал будку, помощница экспериментатора шла в том же направлении, немного опережая испытуемого, и роняла на его (ее) пути

папку, полную бумаг. Зависимой переменной было то, поможет ли испытуемый женщине-помощнику экспериментатора собрать бумаги.

Результаты

В табл. 2 показано количество мужчин и женщин из экспериментальной и контрольной групп, которые оказали помощь. Точный тест Фишера для данных о помощи, оказанной женщинами, показал, что существует значимая связь между получением десятицентовой монеты и оказанием помощи ($p < 0{,}005$). Аналогичные результаты ($p = 0{,}025$) были получены и для мужчин.

Таблица 2 **Эксперимент 2: количество людей из каждой группы, оказавших помощь**

Группа	Женщины		Мужчины	
	Помогли	Не помогли	Помогли	Не помогли
Монета в 10 центов	8	0	6	2
Отсутствие монеты	0	16	1	8

Обсуждение

Эти результаты показывают, что даже тогда, когда хорошее настроение индуцируется без участия другого человека, в оказании непрошеной помощи возникают различия. Для мужчин результаты оказались менее выраженными, чем для женщин, но это очевидное различие можно объяснить тем, что испытуемых-мужчин было меньше, чем испытуемых-женщин. Поскольку в нашем обществе существуют определенные нормы, предписывающие мужчинам оказывать помощь в подобной ситуации, то можно было ожидать, что поведение мужчин в большей степени, чем поведение женщин, будет зависеть не только от манипуляций независимой переменной, но также будет отражать эти нормы учтивости. Полученные данные показывают, что помощь не оказала ни одна женщина из контрольной группы, в то время как один мужчина из контрольной группы все же помог. Тем не менее следует отметить, что двое мужчин из экспериментальной группы не оказали помощи, в то время как все женщины из экспериментальной группы помогли. Поэтому несмотря на то, что поведение мужчин в этой ситуации может быть сложнее, чем поведение женщин, его нельзя объяснить простой вежливостью.

Совместные результаты этих двух экспериментов подтверждают гипотезу о том, что хорошее настроение способствует оказанию помощи. Поскольку хорошее настроение генерировалось разными способами и в различной обстановке, а виды оказанной помощи и источники выборки испытуемых также изменялись, то, по-видимому, связь между хорошим настроением и помощью обладает некоторой эмпирической общностью. Однако мы признаем, что не решен вопрос о том, почему хорошее настроение приводит к оказанию помощи или, точнее говоря, чем обусловлена связь между этими двумя переменными. Более того, если удастся ответить на этот вопрос, то можно углубить понимание более общего и важного вопроса о том, как наблюдаемые детерминанты оказания помощи, такие как успех, хорошее настроение, плохое настроение при некоторых обстоятельствах, чувство вины, вербальный контакт и присутствие или отсутствие других людей, связаны друг с другом. Имеется в виду, что хотя эти состояния или события могут казаться независимыми друг от друга детерминантами оказания помощи, в этом качестве они могут обладать общими аспектами. Если это так, то выгоднее изучать факторы, определяющие оказание помощи, исходя из более широкой концепции, такой как поддержание положительного эмоционального состояния или восприятие затрат и вознаграждений или их обеих, и такая возможность сейчас исследуется.

ЛИТЕРАТУРА

Aderman D. Effect of prior mood on helping behavior. Unpublished doctoral dissertation. — University of Wisconsin, 1971.

Aderman D., Berkowitz L. Observational set, empathy, and helping. — Journal of Personality and Social Psychology, 14, 1970. P. 141-48.

Berkowitz L., Connor W. H. Success, failure, and social responsibility. — Journal of Personality and Social Psychology, 4, 1966. P. 664-69.

hen A. M. Success, failure, attention, and reaction to others: The warm glow of success. — Journal of Personality and Social Psychology, 15, 1970. P. 294-301.

***

Задание 12.1

КОГДА ЛЮДИ ПОМОГАЮТ?

Психологи, изучающие альтруистическое поведение, пытаются выделить как личностные, так и ситуационные факторы, которые влияют на готовность одного человека помочь другому. Исследователи рассматривают влияние таких переменных, как настроение и личностные характе-

ристики помощника, различные характеристики реципиентов, виды требуемой помощи, присутствие других людей и так далее.

Выполняя это задание, вы проведете полевой эксперимент и соберете данные о том, как люди реагируют на индивида, которому необходима помощь. В качестве стимула будет выступать человек, который явно заблудился и нуждается в указаниях, как пройти в нужное ему место. Получит ли этот человек помощь, может зависеть от того, как он будет просить о ней — явно или неявно. Поэтому у половины испытуемых

этот человек будет конкретно спрашивать, как пройти (прямая просьба); у остальных испытуемых он не будет прямо просить о помощи, но по его поведению будет видно, что она ему нужна (косвенная просьба). В собранных вами данных должен быть указан пол стимульного человека и пол испытуемых.

Гипотезы

1. Испытуемые чаще будут помогать человеку, который прямо попросит

помощи, чем человеку, который попросит об этом косвенным способом.

2. Испытуемые будут чаще помогать женщинам, чем мужчинам.

3. Пол стимульного человека и пол испытуемого будет оказывать влияние на взаимодействие между стимулом и испытуемым. Самая большая помощь будет оказана, когда мужчины-испытуемые увидят женщину-стимул; самую незначительную помощь будут оказывать женщины-испытуемые мужчинам-стимулам.

Не хотите ли вы предложить какие-нибудь дополнительные гипотезы? Может быть, вы выдвинете другие гипотезы? Сформулируйте свои гипотезы и обоснуйте их.

Процедура

Проводя этот эксперимент, лучше всего работать парами. Один из вас будет человеком-стимулом; другой будет экспериментатором и поэтому будет отвечать за случайный отбор испытуемых и наблюдения за их реакциями. (Вы с вашим партнером должны время от времени меняться ролями, чтобы каждый из вас провел примерно одинаковое время в роли стимула и в роли экспериментатора-наблюдателя.) Выберите несколько мест в университетском городке или в прилегающих к нему жилых районах, где обычно проходит много людей и (если возможно) есть скамейки, на которых часто сидят люди.

В такой обстановке человек-стимул (который будет внимательно изучать карту и стараться выглядеть так, будто он явно заблудился) сядет на скамейку рядом с испытуемым, которого выберет экспериментатор.

Косвенная просьба о помощи будет высказана следующим образом: человек-стимул посмотрит на карту, удивленно оглянется вокруг и произнесет как бы про себя что-нибудь вроде «понятия не имею, где это может быть». Затем человек-стимул подождет в течение одной минуты. Если ему не будет предложена помощь, то он (она) уйдет. Высказывая прямую просьбу о помощи, человек-стимул совершит те же самые действия, но, пробормотав свою реплику, он (она) повернется к испытуемому и скажет: «Извините, не могли бы вы сказать мне, как добраться до *X?»* В обоих случаях, если испытуемый предложит помощь, то человек-стимул должен поблагодарить его, а затем уйти.

Человек-стимул и экспериментатор (который находится рядом, не привлекая к себе внимания) должны записывать реакции испытуемых на бланках данных. Реакцию испытуемого следует отнести к одной из следующих категорий: испытуемый игнорирует человека-стимул; испытуемый смотрит на человека-стимул, но ничего не говорит; испытуемый говорит, что не знает, где находится *X;* испытуемый объясняет человеку-стимулу, как попасть в *X;* или испытуемый высказывает человеку-стимулу какие-либо предположения о том, как пройти в *X.* Кроме того, человек-стимул и экспериментатор могут оценить, насколько лицевая экспрессия и поза испытуемого выражают дружелюбие или враждебность.

Экспериментатор не только отбирает испытуемых, но и определяет, в какой форме (явной или неявной) человек-стимул выскажет просьбу о помощи, и записывает результаты. Для случайного определения формы просьбы можно просто бросать монету. Более трудной задачей является случайный отбор испытуемых из множества прохожих. Однако если экспериментатор не будет пользоваться систематической процедурой, он рискует получить смещенную в каком-либо направлении выборку (например, выбирая в качестве испытуемых только людей дружелюбного вида). В подобном полевом эксперименте обычно лучше всего выработать «случайную» процедуру для отбора испытуемых. Например, экспериментатор может выбрать некоторую произвольную начальную точку (край площади, ряд скамеек), а затем воспользоваться таблицей случайных чисел для отбора испытуемых. Появление случайного числа 5 означает, что испытуемым будет пятый человек, который пересечет край площади (после того, как экспериментатор начнет считать), или пятый человек из сидящих на скамейках в одном ряду. Если возникнут непредвиденные обстоятельства, которые помешают использовать выбранного

человека в качестве испытуемого (например, испытуемый встанет со скамейки и уйдет как раз в тот момент, когда человек-стимул сядет рядом с ним), вы с партнером должны немного подождать, потом уйти и возвратиться несколько позже, чтобы повторить испытание. Если испытание завершится успешно, вы с партнером также должны уйти с экспериментальной площадки на короткое время, а затем вернуться и тестировать следующего испытуемого. Если вы не будете уходить после каждого испытания, то поведение человека-стимула будет казаться подозрительным. Если вы выбрали для вашего эксперимента несколько подходящих
площадок, то вы можете после каждого испытания менять площадку. Занесите результаты своих наблюдений на бланк по образу табл. 12.1.

Таблица 12.1

БЛАНК ДАННЫХ

Испытуемый	Пол человека-стимула	Пол испытуемого	Форма просьбы (прямая/ косвенная)	Реакция				Экспрессия от враждебной (1) до дружелюбной (7)
				Игнорирует	Смотрит	Нет информации	Помогает	
1								
2								
3								

Анализ результатов

Посмотрите на образец полученных вами данных и сравните их с результатами других пар из вашей группы.

1. Подтверждают ли ваши данные выдвинутые гипотезы или опровергают их? Объясните свой ответ.
2. Позволяют ли ваши результаты выдвинуть другие гипотезы? Если да, то какие это гипотезы?
3. Можно ли объяснить ваши результаты влиянием каких-либо посторонних переменных или других факторов? Например, могло ли повлиять на результаты то, что вы (или ваш партнер) заранее знали экспериментальные гипотезы и условия?

Задание 12.2 ПРОСЬБЫ О ПОДАЯНИИ

Выполняя это задание, вы будете наблюдать за одним или несколькими людьми, которые просят денег у других людей (например, нищие или люди, которые собирают пожертвования на благотворительные цели). Целью задания является анализ различных способов убеждения, которые используют эти просители, и определение того, какие просьбы наиболее эффективно заставляют людей отдать деньги. Наблюдая каждый эпизод, опишите:

1) просителя (пол, возраст, внешность, на какие цели просил);
2) каждого человека, к которому он обращался (пол, возраст, внешность и т. д.);
3) тип высказанной просьбы (например, юмористическая, вызывающая чувство вины, социальное давление);
4) результат (получил ли проситель деньги, разговаривал ли донор с просителем, выражал ли он какие-либо эмоции и т. д.).

Проанализируйте ваши наблюдения.

1. Просьбы какого типа приводят к наибольшему успеху и заставляют людей дать деньги? Как вы считаете, почему они действуют лучше всего?
2. Обнаружили ли вы, что люди определенных типов дают деньги чаще, чем другие? Если да, то по каким причинам это происходит?
3. Какими способами люди уклонялись от пожертвований?
4. Исходя из ваших наблюдений, какие факторы вы считаете решающими в процессе получения денег и почему?

Задание 12.3

ХОРОШИЕ И ПЛОХИЕ НОВОСТИ

Существует много способов оценки распространенности просоциального или альтруистического поведения в обществе, в том числе непосредственное наблюдение и интервью. В обществе, которое так сильно зависит от средств массовой информации, одним из весьма эффективных способов изучения распространенности просоциального поведения и ее сравнения с распространенностью антисоциального поведения является изучение освещения этого поведения в программах новостей. Проанализируйте содержание ваших любимых телевизионных выпусков новостей в течение одной

недели и запишите число сообщений о просоциальных и антисоциальных событиях, а также число нейтральных событий (по образцу табл. 12.2). Включайте в графу просоциальных событий добрые поступки, оказание помощи, награды, благотворительные пожертвования и рассказы об успехах. К категории антисоциальных новостей относите сообщения о войнах, убийствах, изнасилованиях, актах вандализма и словесных нападках. Нейтральные новости будут включать в себя биржевые отчеты, прогнозы погоды, спортивные результаты, сообщения о новых законах или ценах на продукты питания и тому подобную информацию. Подробно описывайте эти пункты, особенно те из них, которые нельзя однозначно отнести к какой-либо категории, чтобы их можно было потом обсудить на занятиях.

Таблица 12.2 **БЛАНК НАБЛЮДЕНИЙ**

Телеканал_____Местные или общенациональные новости.

День недели	Нейтральные
	Просоциальные
	Антисоциальные

1. Сколько вы насчитали просоциальных событий? Антисоциальных? Нейтральных?
2. Какие выводы можно сделать из ваших результатов?
3. Отражает ли частота сообщений о просоциальных событиях в программах новостей их истинную частоту в реальной жизни?

Глава 13

ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Социальная психология призвана более широко, чем другие отрасли психологии, применять накопленные ею знания к решению социальных проблем. Многие социальные психологи, так же как и люди других профессий, считают, что задача социальной психологии состоит не в изучении проблем с чисто научными целями, а в их решении. И действительно, социальная психология зарождалась в основном как прикладная дисциплина. В тридцатые и сороковые годы, когда социальная психология стала самостоятельной областью науки, стимулом для исследований служили текущие социальные проблемы (например, борьба с предрассудками или понимание динамики роста влияния фашизма) или планировалось прямое использование полученных результатов во время Второй мировой войны (например, разработка методов убеждения и пропаганды). После войны социальные психологи попытались улучшить репутацию своей дисциплины, отказавшись от прикладных исследований и обратившись к чистой науке.

Однако в наше время маятник, по-видимому, опять качнулся в сторону прикладных исследований. Хотя эта тенденция еще не стала массовой, но все больше социальных психологов взвешивают доводы за и против проведения прикладных исследований. Появляется все больше работ по таким предметам, как психология и закон, психология здоровья, экологическая психология и политическая психология. В этих областях создаются новые журналы и профессиональные организации, а некоторые аспирантуры проводят специальную подготовку по прикладным исследованиям.

Некоторые ученые рассматривают эту усиливающуюся тенденцию как возврат кистокам социальной психологии. Курт Левин, «отец» социальной психологи и, со всей очевидностью демонстрировал свою приверженность к практическим исследованиям и к применению социально-психологической теории для решения социальных проблем, и, по-видимому, нынешнее поколение ученых следует его примеру. Некоторые утверждают, что сдвиг в направлении прикладных исследований произошел лишь недавно и является реакцией на социальные беспорядки шестидесятых годов и ответом на призыв Джорджа Миллера, президента Американской психологической ассоциации, «поделиться с обществом плодами психологической науки. Тем не менее при любой интерпретации причин совершенно очевидно, что прикладные исследования социальных проблем являются процветающей и быстро развивающейся областью современной социальной психологии.

СОЦИАЛЬНОЕ ПОЗНАНИЕ И ЗДОРОВЬЕ

Шелли Э. Тейлор

Shelley E. Taylor. Social Cognition and Health. — Personality and Social Psychology Bulletin, Vol. 8, No.3 (September 1982). P. 549-62.

Примечание-редактора. Социальные психологи, которые работают над важными социальными проблемами, обычно склонны применять теории и знания к решению актуальных проблем. Например, как могут законы восприятия людьми друг друга помочь понять динамику свидетельских показаний? Могут ли исследования процессов в малых группах объяснить, как происходит обсуждение дела в жюри присяжных? Может ли теория атрибуции пролить свет на то, как люди справляются с внезапной болезнью? Применение социально-психологической теории в подобных целях может быть чрезвычайно полезным для более глубокого понимания поставленных вопросов и для разработки предложений по их наиболее эффективному решению. В своей статье Шелли Тэйлор приводит ряд иллюстраций практического применения теории в области психологии здоровья. Однако она демонстрирует, что между теорией и социальными проблемами также может существовать и обратная связь. При исследовании проблемы могут быть получены результаты, имеющие важное теоретическое значение — такие как проверка теоретических предположений, определение границ применимости теории, предложения по модификации и расширению теории и так далее. Другими словами, исследование социальных проблем может быть полезным как для развития теории, так и в практических целях.

В течение первых восьми лет своей работы в качестве социального психолога я занималась лабораторными экспериментами по исследованию социального познания, в основном в области теории атрибуции. Изучение социального познания является чрезвычайно увлекательным занятием, напоминающим решение китайской головоломки, поскольку после разработки хитроумного эксперимента или решения трудной проблемы возникает чувство глубокого интеллектуального удовлетворения. Однако через некоторое время, когда начинаешь размышлять о том, кому нужны эти результаты, кроме разве что 50-60 других специалистов по социальному познанию, это чувство удовлетворения несколько тускнеет.

Несколько лет назад я стала интересоваться психологией здоровья и одновременно задумываться над тем, можно ли как-нибудь применить разработанные в лабораториях теории социального познания в реальной жизни. В результате я попыталась использовать некоторые из этих теорий, чтобы ответить на вопрос о том, что люди думают о своем здоровье и его сохранении. Одним из первых результатов этой попытки стало широкомасштабное исследование выживших больных раком, которое я и мои сотрудники, Розмари Лихтман и Джоанн Вуд (Rosemary Lichtman,

Joanne Wood), проводим в течение последних полутора лет. Мне хотелось бы поделиться с вами некоторыми предварительными результатами этой работы.

Это исследование включает в себя интенсивные интервью с 78 женщинами, у которых был рак молочной железы, и их ответы на анкету. Кроме того, обычно нам удается проинтервьюировать значимого другого (N = 61), чаще всего мужа женщины. Мы выбрали для исследования именно больных раком молочной железы по нескольким причинам. Во-первых, это одна из главных причин смертности среди американских женщин, вследствие чего эта болезнь является серьезной медицинской проблемой. Во-вторых, это один из наиболее часто встречающихся видов рака, поэтому можно обследовать большое число больных. В-третьих, это вид рака с хорошим прогнозом, поэтому есть много выживших пациентов. Нашим исследованием охвачены женщины в возрасте от 27 до 82 лет; их средний возраст составляет 53 года. Это обычный возрастной диапазон для больных раком молочной железы, хотя в нашу выборку вошло достаточно большое число молодых женщин, что отражает тот факт, что сейчас рак молочной железы возникает в более раннем возрасте, чем всего десять лет назад. Около половины наших женщин лечились от рака молочной железы и перенесли мастэктомию, то есть ампутацию груди, а иногда и прилегающих лимфатических узлов; у остальных была удалена только сама опухоль, после чего обычно назначается радиационное лечение и/или химиотерапия. Большинство этих женщин перенесли операцию по поводу рака молочной железы в течение четырех лет, предшествовавших исследованию.

Все наши пациентки лечатся у трех врачей из района Сан-Фернандо Вэлли в Лос-Анджелесе. По сравнению с обычной популяцией в нашу выборку вошло несколько больше женщин из среднего и высшего класса общества и несколько больше евреек. Однако заслуживает внимания тот факт, что популяция больных раком молочной железы также смещена в аналогичном направлении, хотя и не в такой степени, как наша выборка. Мы хотели исследовать выживших больных раком молочной железы и поэтому сначала собирались интервьюировать только тех женщин, у которых были небольшие опухоли без метастазов (рак I стадии) и на момент исследования уже не было симптомов болезни. Конечно,

течение рака не поддается надежному прогнозированию, вследствие чего у нас все-таки есть пациентки с метастазами, то есть пациентки, у которых болезнь распространяется. Тем не менее для большинства больных прогноз хороший. Проявляя повышенный интерес к исследованию выживших больных, мы установили, что с момента начала исследования в нашей выборке не было смертей, а у двух женщин даже родились дети.

Что касается процедуры исследования, то мы обращались к этим женщинам и членам их семей через их врачей, а затем посещали их на дому. Наше интервью занимает примерно полтора часа и включает в себя сбор следующей информации: биографические данные; предположения женщин о причинах возникновения у них рака; их эмоциональная адаптация к раку; их мнение о том, контролируют ли они свою болезнь; их отношения с друзьями, мужем и членами семьи; жизненные изменения, и в том числе согласие выполнять предписания врача. Кроме того, мы оставляем им анкеты (на заполнение которых требуется один час), содержащие стандартизированные оценки адаптации. Интервью со значимым другим несколько короче и продолжается примерно 45 минут, но оно охватывает большинство упомянутых тем и также сопровождается анкетой, аналогичной анкете для женщин.

Далее в этой статье я кратко изложу наши результаты, имеющие отношение к следующим четырем социально-психологическим теориям и концепциям из области социального познания. Во-первых, это *теория атрибуции* — мы спрашиваем, делают ли пациенты атрибуции, какие атрибуции они делают и какие атрибуции приводят к лучшей адаптации. Во-вторых, это *психологический контроль.* Мы спрашиваем, считают ли больные раком, что они имеют контроль над своей болезнью и ее лечением, и если да, то помогает ли им это адаптироваться? В-третьих, мы используем *социальное сравнение.* Сравнивают ли пациентки свою способность справиться с болезнью с аналогичной способностью других женщин, и если да, то с какими женщинами они себя сравнивают и какие чувства вызывают у них эти сравнения? В-четвертых, нас интересует *виктимизация.* Отвергают ли члены семьи и друзья этих женщин и попадают ли они в изоляцию из-за угрозы рака?

ТЕОРИЯ АТРИБУЦИИ

Теория атрибуции занимается исследованием того, почему и как люди формируют каузальные объяснения случившихся с ними событий. Два принципиальных положения этой теории говорят о том, что люди занимаются атрибуционным поиском тогда, когда они переживают внезапное изменение жизненной среды, и что сделанные ими в результате атрибуции оказывают важное влияние на их эмоциональное состояние и функционирование. Рассмотрим тяжелое положение заболевшей раком женщины, которая в большинстве случаев прежде имела относительно хорошее здоровье и ничем не провинилась, а теперь должна понять, почему у нее возникла самая страшная из болезней. Трудно пред-

ставить себе более разрушительное изменение в жизни. Поэтому атрибуции были среди главных вопросов наших интервью с женщинами, больными раком.

Мы задавали им три вопроса: «Делают ли больные раком атрибуции, касающиеся их болезни?», «Какие атрибуции они делают?», «Какие атрибуции наиболее функциональны с психологической точки зрения?» В ответ на первый вопрос большинство пациенток (фактически 95%) приводят какое-либо каузальное объяснение своего заболевания. Чтобы иметь группу сравнения для оценки этого показателя, мы также спрашивали значимых других, есть ли у них каузальное объяснение того, почему их жены или подруги заболели раком. Как и следовало ожидать, большинство из них приводили такое объяснение, поскольку значимые другие так же, как и больные женщины, переживали внезапное крушение в своей жизни. Тем не менее среди них доля людей, нашедших каузальное объяснение, несколько ниже и составляет около 70%.

Что касается вопроса «Какие атрибуции они делают?», то необходим раздельный анализ ответов осведомленных и неосведомленных пациенток. Большинство наших раковых пациенток были довольно хорошо осведомлены о причинах возникновения рака: некоторые — потому что их мужья работали в области медицины, несколько женщин сами имели отношение к медицине, работая медицинскими сестрами или секретарями врачей, а другие самостоятельно прочли много книг, иногда включавших в себя и медицинскую литературу. В группе осведомленных пациенток в качестве причины рака чаще всего (примерно в одной трети наших случаев) называли стресс — обычно какое-нибудь конкретное вызвавшее его событие, такое как смерть члена семьи. Второе место по частоте занимали специфические канцерогены. Среди них были самые разнообразные факторы, в том числе принятие внутрь таких веществ, как примарин (препарат, восполняющий недостаток эстрогена и используемый при лечении климактерических расстройств), *DES* или оральные противозачаточные средства. В других случаях женщины упоминали загрязнение окружающей среды, например проживание вблизи свалки химических отходов, ядерного полигона или медного рудника. Такие объяснения приводились чуть менее чем в одной трети наших случаев.

Третьим объяснением, возникавшим примерно в одной четверти случаев, была наследственность. В связи с этим объяснением иногда возникают семейные проблемы, о которых я снова упомяну далее. И наконец, примерно в 10% случаев женщины считают причиной рака рацион питания, особенно избыток белков и жиров и недостаток овощей.

При сравнении причин рака, приведенных этими пациентками, с объяснениями женщин из других выборок становится понятно, почему важно помнить, что в данную группу входили сравнительно хорошо осведомленные женщины. Например, Бет Мейеровиц, проводившая пилотажное исследование женщин во Фреско, обнаружила, что значительная часть женщин считает, что они заболели раком потому, что такова была Божья воля, или потому, что Бог хотел их испытать. В нашей группе подобные атрибуции встречались сравнительно редко. Мейеровиц обследовала популяцию, где было много женщин-католичек, принадлежавших к рабочему классу, в то время как в нашей популяции больше евреек, принадлежащих к среднему классу. Таким образом, различие в частоте такого объяснения несомненно отражает эти культурные факторы.

Каузальные объяснения менее информированных пациенток намного интереснее с психологической точки зрения. Меня очень удивляет тот факт, что в наших научных теориях каузальной атрибуции выдвигаются довольно сложные предположения о процессах, которые происходят, когда люди пытаются судить о причинах и следствиях. Поэтому, анализируя атрибуции пациенток со сравнительно небольшими знаниями о раке, стоит обратить внимание на то, насколько просты их объяснения причин рака и как эти объяснения иллюстрируют сравнительно простые законы каузальности.

Основным свойством наивных каузальных объяснений является то, что причины всегда предшествуют следствиям. Это, по-видимому, наиболее фундаментальный принцип как научных, так и наивных концепций причинности, и он не нарушается практически никогда, даже в самых простых каузальных объяснениях. Второй неявный принцип каузальности говорит о том, что предшествующие следствиям причины отделены от них сравнительно небольшим промежутком времени. Для формирования представления об отсроченных следствиях может потребоваться несколько больше знаний о конкретных типах причин. Люди, которые плохо проинформированы о том, что раковые опухоли могут расти 15-20 лет до того, как можно их диагностировать, часто предполагают, что их опухоль вызвана каким-то недавним событием. Например, одна из проинтервьюированных нами женщин считала, что рак груди появился у нее из-за автомобильной катастрофы, в которую она попала за несколько дней до того, как обнаружила у себя опухоль. Она даже консультировалась у юриста, собираясь подать в суд на второго участника столкновения и обвинить его в своей болезни, и отказалась от этой идеи лишь после того, как ее вывели из заблуждения.

Еще одно наивное представление о каузальности заключается в том, что следствия возникают в пространственной близости от причин. Больные раком молочной железы часто выделяют одну причину, связанную с травмой именно той области груди, где возникла злокачественная опухоль. Например, одна из наших женщин несколько лет работала на производстве ракет для фейерверков. Она была небольшого роста, и при упаковке ракет в патроны ей было неудобно пользоваться рычагами. Поэтому она заталкивала ракету в патрон, надавив на нее верхней частью грудной клетки. В конце концов, у нее появилось поражение на нижней части груди именно с той стороны, и она считала, что причиной этого было постоянное давление на грудь.

Причины и следствия имеют одинаковые масштабы. Например, люди обычно предполагают, что к серьезным следствиям приводят серьезные причины, а мелкие следствия вызваны мелкими причинами. Рак, конечно же, является серьезным следствием, и человек склонен ожидать, что он объясняется серьезной причиной. Мы находим иллюстрацию этого принципа даже в объяснениях наших осведомленных пациенток. Например, из тех пациенток, которые думали, что заболели раком из-за стресса, немногие считали причиной кумулятивное воздействие мелких ежедневных неприятностей. Вместо этого они чаще упоминали одно значительное событие, вызвавшее стресс, — чаще всего смерть одного из родителей или ребенка или особенно неприятный развод.

Часто люди объясняют следствия репрезентативными причинами. Пытаясь найти объяснение ситуации, люди рассматривают аналогичные следствия и считают, что данное следствие имеет такую же причину, как те предыдущие следствия. Например, женщины, которые мало знают о причинах рака, часто считают, что к злокачественной опухоли привел какой-нибудь удар в грудь, поскольку опухоли обычно возникают от ударов. Одна женщина верила, что рак начался после того, как в бассейне мальчик бросил «летающую тарелку», которая попала ей в грудь. Другая женщина, работавшая продавщицей в магазине женской одежды, думала, что злокачественная опухоль возникла из-за того, что, когда она переносила платья, перебросив их через руку, вешалки постоянно ударялись об ее грудь.

Частота или постоянство результатов могут влиять на восприятие каузальности таким образом, что частые совпадения двух событий могут

рассматриваться как существование между ними причинно-следственной связи. Одна женщина, например, пришла к выводу, что в ее гольф-клубе действуют какие-то канцерогенные факторы, поскольку у четырех ее знакомых из этого клуба тоже обнаружили рак молочной железы. Наконец, при многих обстоятельствах люди, по-видимому, ищут единственную причину события, а не целый ряд причин, сочетание которых могло привести к событию. После того как врач или подруга отвергают одну причину, пациентка начинает искать другую единственную причину, вместо того чтобы рассмотреть множество факторов, таких как стресс, вирус, наследственная предрасположенность и внешний канцероген. Множественная каузальность более характерна для объяснений наших наиболее осведомленных пациенток.

Короче говоря, наиболее богатую информацию о процессах каузальной атрибуции может дать обследование самых наивных больных раком. Меня поражает, насколько изящен и прост их каузальный анализ по сравнению с относительно сложными рассуждениями, которые мы в своих теориях процессов атрибуции часто приписываем людям, воспринимающим социальную реальность. Это не означает, что такие простые принципы не привлекают внимания исследователей. Однако они отражены в основном в литературе, посвященной детским атрибуциям. Считается, что атрибуционное мышление взрослых выходит за рамки этих очень простых принципов и включает в себя понимание отдаленной или отсроченной каузальности, множественной каузальности и других более сложных каузальных законов. Не вызывает сомнений, что взрослые обладают такой способностью, по крайней мере в некоторых областях причинности. Однако распространяется ли эта способность почти на все области и всегда ли взрослые ей пользуются — это уже другой вопрос. Поэтому возврат на уровень наивных объяснений мог бы принести немалую пользу нашим теоретическим изысканиям.

Самым важным из вопросов, касающихся атрибуции, конечно, является вопрос о том, существуют ли определенные модели атрибуции, которые позволяют успешнее справляться с болезнью. Именно этот вопрос я собираюсь рассмотреть далее, но сначала обратимся к литературе о психологическом контроле.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КОНТРОЛЬ

В настоящее время накоплено много лабораторных и полевых эмпирических данных, свидетельствующих о наличии связи между чувством психологического контроля и более хорошей адаптацией к неприятным событиям, таким как вредные побочные эффекты медицинских процедур и сами болезни. В своей обзорной статье Сьюзанн Томпсон (Suzanne Thompson, 1981) выделяет четыре

вида контроля: информационный контроль, когнитивный контроль, поведенческий контроль и так называемый ретроспективный контроль. Ретроспективный контроль — это восстановление чувства контроля путем принятия личной ответственности за отрицательное событие, которое уже произошло. Например, Жанофф-Булмэн (Janoff-Bulman, 1979) сообщает, что жертвы изнасилования часто обвиняют самих себя в том, что были изнасилованы, возможно для того, чтобы вновь обрести чувство контроля и быть уверенными в том, что они смогут предотвратить повторение этого события. Булмэн и Уорт-мэн (Bulman, Wortman, 1977) в своем исследовании жертв несчастных случаев, страдающих параличом нижних или всех конечностей, предположили, что довольно высокий уровень самообвинения среди этих жертв может отражать их потребность в восстановлении контроля путем принятия ответственности за событие, которое привело к возникновению их проблем. С такой точки зрения принятие на себя вины за возникновение рака должно вести к улучшению психологической адаптации.

Однако психодинамический подход приводит к прямо противоположному прогнозу: самообвинение ухудшает адаптацию из-за возникновения чувства вины. Какая же из этих теорий верна?

В одном из наших вопросов женщин просили выбрать, кто виноват в их болезни: они сами, какой-то другой человек, окружающая среда или случайность. Среди всех названных причин на первом месте по частоте находится случайность, а на втором — окружающая среда. Сравнительно небольшое количество больных (17%) считают, что только они сами виноваты в том, что заболели раком, и лишь совсем немногие (5%) думают, что виноват кто-либо другой. (Когда больная раком обвиняет в своем заболевании кого-то другого, то это всегда либо ее врач, либо ее бывший муж!) Мы также задавали несколько вопросов о том, верит ли женщина, что она может контролировать *течение* своей болезни после того, как диагноз уже поставлен, — например, может ли она предотвратить рецидив рака. В отличие от вопроса о первопричине рака более значительное число женщин верит, что они контролируют *течение* своей болезни. Для некоторых этот контроль заключается в том, что они внимательно наблюдают за своим организмом, чтобы обратиться за лечением при первых признаках каких-либо отклонений. Для других контроль состоит в общем поддержании хорошего здоровья с помощью правильного питания и физических упражнений. Третья группа женщин контролирует болезнь, сохраняя положительные установки. А четвертая группа использует для предотвращения рецидива рака различные психологические методики, такие как воображение, медитация, самогипноз и другие.

В целом ответы на эти два вопроса, которые касаются, с одной стороны, восприятия причин рака, а с другой — восприятия ответственности за течение рака после его обнаружения, указывают на концептуальное значение различия между ответственностью за первопричины рака и ответственностью за решение проблемы. Многие из наших женщин, по-видимому, наилучшим образом подходят к обоим вопросам об ответственности, подтверждая тем самым прогнозы обеих теорий. Они избегают чувства вины, возникающего при самообвинении, считая причиной своей болезни случайность или факторы среды, но пользуются психологическими преимуществами, которые дает чувство контроля, предполагая, что они могут как-то влиять на течение рака после того, как он уже обнаружен.

О важности психологического контроля говорит и то, как эти женщины подходят к своему лечению в послеоперационном периоде. Поскольку накоплено сравнительно мало информации о том, как больные раком придерживаются медицинского режима... мы посвятили этому вопросу значительную часть своего интервью. Во-первых, нас интересовало, соглашаются ли больные на вспомогательную терапию, а именно на радиационную или химиотерапию. Мы также изучали, как они выполняют рекомендации, которые можно считать необязательными, — например, регулярное самоисследование груди, упражнения для рук и воздержание от курения. И наконец, мы исследовали, как эти женщины применяют для контроля над побочными эффектами терапии нетрадиционные методы, такие как воображение, релаксация и медитация.

Невыполнение предписаний врача вообще является серьезной медицинской проблемой. По оценочным данным, медицинские рекомендации не выполняют от 8 до 93% больных, в зависимости от типа предписанного им лечения. Однако в нашей выборке доля пациенток, согласившихся на радиационную и химиотерапию, исключительно высока. Фактически даже сама мысль о том, что можно не согласиться на лечение, сильно удивляла наших пациенток. Типичная респондентка, как правило, пропускала, причем по уважительной причине, только один сеанс лечения, который в дальнейшем переносили на другое время. Поскольку мы получили уровень послушания, значительно превышавший обычные результаты исследований, посвященных изучению того, как пациенты придерживаются медицинских рекомендаций, мы перепроверили наши данные у врача. Он подтвердил, что примерно 98% его пациенток согласились на химиотерапию и радиационное лечение.

Уровень выполнения всех рекомендаций, которые можно считать необязательными, таких как упражнения для восстановления движений рук, прекращение курения и самоисследование груди,

значительно ниже. Эти данные согласуются с результатами других исследований: пациентки следуют советам, которые считают «необязательными» или касающимися «стиля жизни», не столь строго, как советам, которые они считают «медицинскими». В связи с этим возникает проблема, касающаяся самоисследования груди. В 98% случаев пациентки сами обнаруживают у себя опухоль груди, а в группе высокого риска, такой как группа наших женщин, самоисследование груди является одним из немногих методов контроля над своей болезнью, которые имеются в распоряжении пациенток, поэтому можно было ожидать, что они будут пользоваться этим методом.

Одна из возможных причин невыполнения этой рекомендации заключается в том, что эти женщины не рассматривают самоисследование груди как источник контроля. В отличие от изменений в рационе питания или снижения стресса, с помощью которых, как они верят, можно предотвратить рецидив рака, с помощью самоисследования груди можно всего лишь убедиться в том, что нечто плохое уже случилось. Таким образом, обнаружение опухоли не поможет им, а только подтвердит самые худшие опасения. Кроме того, из-за того что опухоль трудно отличить от нормальных уплотнений в ткани груди, этот метод может приводить только к возрастанию тревоги, не давая никакой полезной информации.

Однако наиболее интересные данные о выполнении советов врачей касаются применения нетрадиционных методов контроля над побочными эффектами химиотерапии и радиационной терапии, таких как воображение, релаксация, медитация и самогипноз. Эти методы применяют не все наши женщины, но они составляют значимое меньшинство. Например, одна женщина, которая проходила радиационную терапию, воображала, что ее тело предохраняет от радиационных ожогов защитный экран. Другая женщина представляла себе химиотерапию в виде мощных пушек, которые уничтожают дракона, то есть рак. Еще одна женщина просто концентрировала внимание на исцелении, приказывая своему организму, чтобы он «избавился от этой дряни». Мы интересовались этими нетрадиционными формами «терапии» еще и потому, что некоторые хирурги и онкологи скептически относятся к их использованию. Понятен скептицизм тех врачей, которые просто сомневаются в эффективности этих методов; однако некоторые врачи боятся, что если пациенты обратятся к нетрадиционному лечению, то они не будут выполнять рекомендованные им медицинские процедуры.

Обнаруженные нами факты говорят о необоснованности подобных страхов. Только две из наших пациенток, использовавших нетрадиционные методы, отвергли какой-либо вид назначенного им диспансерного лечения, а это меньше, чем уровень отказов от лечения среди женщин, которые не применяют психологических или нетрадиционных методов. На вопрос о том, как применение этих методов влияет на степень их готовности выполнять рекомендации традиционного лечения и как они оценивают эти методы — как более хорошие, менее хорошие или просто отличающиеся от традиционной терапии, — большинство из них ответили, что, по их мнению, психологические методы просто отличаются от их традиционной терапии и для окончательного исцеления необходимо применять и те и другие методы. Более того, создается впечатление, что эти методы ведут к успеху. Большинство женщин, которые осуществляли психологический контроль с помощью какой-либо нетрадиционной методики, сообщили, что применение этих методик позволяет им лучше переносить побочные эффекты радиационной и химиотерапии, и никто из них не говорил об ухудшении адаптации. Между прочим, эти женщины самостоятельно пришли к применению таких методов. Ни одна из них не получала специальной подготовки у своего онколога или у психолога в ходе вспомогательной терапии. Вместо этого, по крайней мере в нескольких случаях, они испробовали различные возможности — воображение, медитацию или самогипноз — и нашли тот метод, который им помогает.

Мы очень довольны этими результатами и считаем, что необходимо поощрять использование нетрадиционных методов для компенсации отрицательного влияния вспомогательной терапии. Это тем более важно потому, что вспомогательная терапия, особенно химиотерапия, для многих женщин, которые лечатся от рака, превращается в настоящую пытку.

СОЦИАЛЬНОЕ СРАВНЕНИЕ

Одним из интереснейших по своей сути вопросов, касающихся больных раком, является вопрос о том, как они оценивают свою адаптацию к болезни. Можно предположить, что если женщина думает, что она плохо борется с раком, то это создает дополнительное напряжение в ее и без того уже достаточно тяжелой жизни. Однако если она чувствует, что хорошо приспособилась, то эта вера может быть источником удовлетворения и гордости. В нашем исследовании этот вопрос тщательно проанализировала Джоанн Вуд. Опираясь на работу Уортмана и Дункель-Шеттера (Wortman, Dunkel-Schetter, 1979), она предположила, что представления женщин о том, насколько хорошо они справляются с раком, будут частично зависеть от типа их контактов с другими женщинами, болевшими раком; от их

оценок того, как эти женщины преодолели рак; и от того, как они оценивают состояние своих дел по сравнению с этими женщинами.

Всех женщин, болевших раком, с которыми может сравнивать себя пациентка, можно разделить на две группы. Одна из них — это группа «суперсопротивления», то есть женщины, которых, средства массовой информации выставляют напоказ в качестве примера хорошего приспособления и достижения больших жизненных целей. Приходят на ум такие примеры, как Марвелла Бэй, Ширли Темпл Блэк, Бетти Форд и Мэгги Кан (предводительница «Серых пантер»). В эту категорию также попадают и активистки из организации «Путь к исцелению». Эти женщины прошли предварительный отбор по признаку хорошего приспособления и получили инструкцию при коммуникации создавать картину отличного психологического здоровья. Они навещают женщину сразу же после операции и дают ей информацию и некоторые советы. Втбрая возможная группа для сравнения — это нормальные женщины, которые приспосабливаются к последствиям рака груди и операции на среднем уровне.

Женщины, которые видели только примеры «суперсопротивления», могут счесть, что их собственные реакции на заболевание неадекватны, поскольку у них были приступы депрессии, периоды сомнений в своих силах и пессимизма, они испытывали трудности при перестройке своей жизни на новый лад, у них возникали временные или даже постоянные проблемы в семье или в отношениях с друзьями. Поэтому в результате таких сравнений может пострадать их самооценка. И наоборот, женщины, которые много общались с другими пациентками в группах поддержки или при обычных встречах, могут считать себя лучше приспособленными, потому что они могли видеть, что большинство женщин переживают примерно то же самое.

Мы исследовали процесс социального сравнения, предложив женщинам обширный ряд вопросов о характере контактов наших пациенток с другими женщинами через средства массовой информации (книги, телевизионные фильмы, журнальные и газетные статьи) и их личных контактов, таких как знакомства с такими же, как они, пациентками, посещение групп поддержки и контакт с активистками организации «Путь к исцелению». Мы также спрашивали, сформировалось ли у них впечатление о том, как справляются с болезнью другие женщины, сравнивали ли они себя с ними и какое мнение об их собственной приспособленности следует из этого сравнения.

Мы получили несколько интересных результатов. Во-первых, в этих контактах обнаруживаются большие различия. Например, некоторые женщины читают все, что можно найти в средствах массовой информации о раке, в то время как другие тщательно избегают этого. Некоторые женщины посещают группы поддержки, другие не посещают. Однако наиболее важным представляется то, что, независимо от типа доступной для сравнения группы, практически все наши женщины думают, что они справляются «несколько лучше», чем другие женщины, борющиеся с раком молочной железы.

В литературе, посвященной социальному сравнению, предлагается совсем другой прогноз: предсказывается, что индивиды будут сравнивать себя с людьми, которые справляются с болезнью немного лучше, чем они сами. Хотя при этом человек попадает в психологически невыгодное положение, с помощью «восходящего» социального сравнения он может получить важную информацию. Тем не менее наши женщины, судя по всему, проводят «нисходящие» сравнения, в результате которых они получают некоторые психологические преимущества. Такое противоречие можно объяснить. Результаты некоторых исследований, посвященных социальному сравнению, говорят о том, что подобная модель «нисходящих» сравнений осуществляется, как правило, в условиях наличия угрозы. Отсюда следует, что наши женщины, возможно, выбирают такие объекты для сравнения с целью сохранить свою самооценку и не допустить, чтобы их самооценка зависела от того, с кем именно им проще всего провести сравнение.

Второе интересное открытие состоит в том, что относительно немногие из наших женщин на самом деле сравнивают себя с женщинами, о которых они узнают косвенно, через средства массовой информации. В действительности наши женщины специально отвергают фигуры, предлагаемые средствами массовой информации в качестве объектов для сравнения, ссылаясь на то, что «они богаты, они занимают видное положение, у них есть мужья» и тому подобное. Зато респондентки почти всегда упоминают об одной или двух женщинах, с которыми у них был конкретный контакт или о которых у них имеется много личной информации — о других пациентках, родственницах или личных знакомых.

В-третьих, некоторые из наших респонденток склонны описывать крайние примеры результатов борьбы с раком. Например, они вспоминают знакомые им случаи с женщинами, испытывавшими чрезвычайные трудности во время лечения от рака, или приводят примеры женщин, которые хорошо справились с болезнью и вернулись к здоровой, счастливой и продуктивной жизни. Другими словами, эти женщины, по-видимому, определяют граничные точки континуума борьбы с раком, представляя себе наилучшие и наихудшие из возможных исходов этой борьбы. Здесь опять может оказаться

полезной литература на тему социального сравнения. В ней предполагается, что когда людей просят провести социальное сравнение по параметру, о котором у них имеется относительно мало информации, то они, вместо того чтобы выбрать в качестве основы для сравнения кого-либо, подобного себе, часто выбирают людей, являющихся воплощением крайних вариантов, с очевидной целью получить некоторые знания о самом этом параметре. Поэтому из этих результатов можно несомненно заключить, что женщины имеют очень слабое представление о том, что такое адекватная борьба с раком.

В целом предварительные результаты наших усилий, направленных на понимание социальных сравнений больных раком, говорят, во-первых, о том, что они проводят «нисходящие», а не «восходящие» сравнения, то есть ведут себя так же, как индивиды, находящиеся под угрозой в других условиях. Во-вторых, им, вероятно, не хватает знаний о борьбе с раком, поэтому они исследуют диапазон показателей борьбы с раком, стремясь получить информацию о его границах, вместо того чтобы проводить сравнения, в результате которых их случаю будет соответствовать та или иная точка этого диапазона. И наконец, они, по-видимому, довольно узко определяют диапазон подходящих сравнений. Они склонны сравнивать себя с одним или двумя лицами, а не со всеми теми, с кем они имели контакты. Они также склонны сравнивать себя с людьми, о которых у них имеется конкретная личная информация из первых рук, а не с людьми, о которых у них есть лишь косвенная информация.

Мы считаем, что эти результаты имеют прямое отношение к вмешательствам в жизнь больных раком. Наши результаты говорят о том, что, вместо того чтобы предлагать пациенткам примеры суперсопротивления, как делает организация «Путь к исцелению», было бы полезнее обеспечить им контакт с более похожими на них самих «средними» женщинами, у которых после заболевания раком возникали личные или семейные проблемы, но теперь дела пошли на лад.

ВИКТИМИЗАЦИЯ

Последняя теоретическая концепция, которую я собираюсь рассмотреть применительно к нашим результатам, — это виктимизация. Уортман и Дункель-Шеттер (Wortman, Dunkel-Schetter, 1979), в частности, развивают мысль о том, что часто больные раком являются жертвами в кругу собственной семьи и друзей. С их точки зрения, рак вызывает

у людей такой страх и тревогу, что они отвергают больных раком, которые часто попадают в изоляцию, и им не с кем поговорить о волнующих их проблемах. Эта точка зрения, несомненно, отражена в средствах массовой информации. Дискриминация больных раком на работе является реальностью; им могут отказать в выплате по страхованию, или они могут попасть в необоснованную изоляцию, поскольку другие люди боятся заразиться от них раком. Поэтому мы задавали нашим пациенткам ряд вопросов на эту тему, выясняя, чувствуют ли они, что после того, как они заболели раком, другие члены семьи и родственники стали иначе к ним относиться. Кроме того, чтобы выявить признаки проблем такого рода, мы исследовали конкретные отношения между мужьями и женами и отношения между женщинами и их детьми. Мы также спрашивали, возникали ли когда-либо обстоятельства, в которых женщины были удивлены проявлениями поддержки со стороны друзей, родственников или членов семьи.

В целом мы почти не обнаружили фактов, подтверждающих гипотезу о виктимизации. Некоторые пациентки сообщили, что их отношения с одним или двумя друзьями или родственниками ухудшились, поскольку эти конкретные лица не смогли привыкнуть к раку. Однако гораздо чаще встречалась прямо противоположная ситуация. Большинство наших пациенток сообщили, что их очень удивляет, насколько большую поддержку они получают от сотрудников по работе, соседей и друзей. Нередко пациентки, вернувшись домой из больницы, обнаруживали, что для них приготовлена еда, а в доме много цветов или что домашняя работа, которую они обычно выполняли сами, сделана другими людьми. Иногда друзья и соседи приходили помочь сделать упражнения для рук или сменить повязку. В целом, судя по сообщениям женщин, они получают значительную поддержку.

Нас удивили различия между нашими результатами и результатами Уортмана и Дункель-Шеттера, поэтому мы стали искать фактор, которым бы объяснялись эти различия. После разговора с упомянутыми авторами мы решили, что одной из причин различий в результатах являются использованные выборки. Выводы Уортмана и Дункель-Шеттера основывались главным образом на обследовании раковых больных, которые посещали группы поддержки. В отличие от этого среди наших женщин только две посещали группы поддержки больных раком в течение более или менее продолжительного периода времени. Остальные побывали на одном или двух собраниях, но решили, что посещение группы поддержки не для них. Поэтому мы предположили, что переживание отвержения другими может действовать как стимул к вступлению в группу поддержки, но в целом сравнительно небольшое количество больных раком испытывают такое отвержение.

Тем не менее это не означает, что все встречают возвратившуюся домой больную раком и ее проблемы с распростертыми объятиями. Когда больная раком пытается поделиться своими мыслями с членами семьи и друзьями, иногда несомненно возникает неловкость и складываются напряженные ситуации. Мы выяснили, что чаще всего встречается такое положение вещей, когда пациентка обычно думает о раке как о постоянной угрозе, от которой она никогда не сможет полностью избавиться, в то время как члены семьи и близкие друзья склонны считать ее болезнь кризисом, который уже прошел. Члены семьи и друзья, по-видимому, отводят больной раком какое-то время на размышления о проблеме, ожидая, что в этот период она будет несколько расстроена и у нее будет потребность говорить на эту тему. Однако они ожидают, что по прошествии этого времени больная раком избавится от своих проблем. Пациентки же, наоборот, вполне реалистически рассматривают рак как угрозу, которая будет висеть над их головами в течение пяти ближайших лет, как минимум, а возможно, и всю жизнь. Поэтому им, вероятно, хочется поделиться этими страхами с членами семьи, которые не поощряют подобных обсуждений на том основании, что это негативные, пессимистические мысли. Однако наши женщины редко называют эту проблему главной; скорее она может вызывать небольшую напряженность.

Вторая область, в которой мы часто обнаруживаем постоянные трудности, являющиеся последствиями перенесенного рака, — это отношения между матерями и дочерьми, когда у болеющей раком матери есть одна или несколько дочерей подросткового возраста или старше. Хотя никоим образом нельзя утверждать, что в такой ситуации отношения между матерями и дочерьми всегда ухудшаются, в существенной части случаев эти отношения действительно изменяются, причем мать и дочь отдаляются друг от друга и испытывают трудности при общении. Причины такого ухудшения отношений определить трудно; может быть, оно происходит под воздействием нескольких факторов. Возможно, что мать надеется поделиться своими переживаниями с мужем, но обнаружив, что он не проявляет большого желания говорить о раке, обращается к дочери, ожидая, что она способна выполнить эту функцию, и опирается на нее сильнее, чем дочь может выдержать. Дочь может быть уже напугана заболеванием матери, и не только потому, что боится за мать, но также и потому, что стало очевидным, что дочь тоже рискует заболеть раком. Она может обидеться на свою мать за то, что та поставила ее под

угрозу, и отдалиться от нее как раз тогда, когда мать больше всего в ней нуждается.

Однако я позволю себе повторить, что несмотря на эти и другие источники напряженности, больные раком, как правило, получают значительную поддержку и не испытывают отвержения со стороны многих людей. Я подозреваю, что виктимизация могла быть характерна для опыта пациенток, болевших раком всего несколько лет назад. Однако по мере того, как накапливаются знания о раке, повышается доля излечившихся и все большее число людей вступают в прямой контакт с этой болезнью, необоснованные страхи могут ослабевать, уступая место чувству глубокого сострадания.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение я бы хотела опять поставить вопрос: что могут социально-психологические теории, особенно имеющие отношение к социальному познанию, рассказать нам о том, как люди думают о своем здоровье и болезни? С одной стороны, мы обнаружили, что эти теории — чрезвычайно полезны при определении областей, требующих более подробного исследования. Теории показали нам, как перейти от описаний, которые сами по себе тоже интересны, к выдвижению и проверке гипотез. С другой стороны, ни одна из теорий не дала в точности таких прикладных результатов, каких от нее можно было ожидать. Напротив, сам контекст исследования рака определял параметры, которые не всегда учитывались в теориях, иногда указывал на недостатки теорий и четко идентифицировал проблемы больных раком, требующие дальнейшего рассмотрения. ...Короче говоря, применение социально-психологической теории к исследованию социальной проблемы, такой как рак, является двусторонним процессом, причем теория позволяет найти новые точки зрения на проблему, а сама проблема определяет направления развития теории.

Я надеюсь, что мне удалось донести до читателя, насколько интересно применять социально-психологическую теорию к исследованию проблемных областей, подобных раку. Хотя проводить такие исследования нелегко, как с точки зрения логики, так и с эмоциональной точки зрения, я нахожу в них одновременно интеллектуальное наслаждение, возникающее при разрешении некоторых из наиболее острых проблем социального познания, и эмоциональное удовлетворение, которое дает понимание проблемы столь глубокого общечеловеческого значения, как проблема рака.

ЛИТЕРАТУРА

Abrams R. D., Finesinger J. E. Guilt reactions in patients with cancer. — Cancer 1953, 6. P. 474-482.

Bulman R. J., Wortman C. B. Attributions of blame and coping in the «real world»: Severe accident victims react to their lot. — Journal of Personality and Social Psychology, 1977, 35. P. 351-63.
Heider F. The psychology of interpersonal relations. — New York: John Wiley, 1958.
Janoff-Bulman R. Characterological versus behavioral self-blame: Inquiries into depression and rape. — Journal of Personality and Social Psychology, 1979, 37. P. 1798-1809.
Meyerowitz B. E. Personal communication. — Los Angeles, March 1980.
Thompson S. C. A complex answer to a simple question: Will it hurt less if I can control it? — Psychological Bulletin, 1981, 90. P. 89-101.
WeismanA. D. Coping with an untimely death / Ed. Moss R. J., Human adaptation. — Lexington, Mass.: D. C. Heath, 1976.
Wortman C. B., Dunkel-Schetter C. D. Interpersonal relationships and cancer: A theoretical analysis. — Journal of Social Issues, 1979, 35. P. 120-55.

ПОЛИЦЕЙСКИЕ ОПОЗНАНИЯ КАК ЭКСПЕРИМЕНТЫ: СОЦИАЛЬНАЯ МЕТОДОЛОГИЯ КАК ОСНОВА ДЛЯ ПРАВИЛЬНОГО ПРОВЕДЕНИЯ ОПОЗНАНИЙ

Гэри Л. Уэллс и Элизабет Луус

Gary L. Wells, C. A. Elizabeth Luus. Police Lineups as Experiments: Social Methodology as a Framework for Properly Conducted Lineups. — Personality and Social Psychology Bulletin, Vol. 16, No.l, March 1990. P. 106-117.

Примечание редактора. В последнее десятилетие все чаще возникает необходимость применения социально-психологических знаний в области юриспруденции и охраны правопорядка. Одной из областей, вызывающих особый интерес, является область свидетельских показаний. В своей статье Гэри Л. Уэллс и Элизабет Луус утверждают, что достигнутое социальными психологами общее понимание факторов, которые искажают результаты исследовательских экспериментов — таких как требуемые характеристики, предвзятость экспериментатора и отсутствие контрольной группы, — может помочь в усовершенствовании порядка проведения полицейских опознаний. Они приводят различные рекомендации для усовершенствования процедуры опознания, например контроль с помощью мнимых свидетелей и контроль с помощью «пустого» ряда для опознания, которые непосредственно следуют из аналогии между опознанием и экспериментом.

Идентификация подозреваемого свидетелем может иметь самые серьезные последствия. С одной стороны, она может быть ключевым событием в процессе избавления общества от будущих изнасилований, ограблений или убийств, которые мог бы совершить преступник-рецидивист. С другой стороны, это событие может привести к осуждению невинного человека, в результате чего он будет приговорен к жизни в заключении, в то время как истинный виновник останется на свободе.

Мы считаем, что экспериментальная социальная психология вносит заметный вклад в решение задачи усовершенствования процедуры опознания, что позволяет снизить количество ошибок свидетелей. ...В настоящее время психологи проводят семинары для судей, работников полиции и юристов, на которых

главное внимание уделяется социально-психологической динамике процедур опознания преступника среди ряда людей или по набору фотографий.

В этой статье мы описываем некоторые результаты, позволяющие использовать в прикладных целях литературу о свидетельской идентификации, а также указываем на роль, которую играла экспериментальная социальная психология. Мы полагаем, что хотя отвлеченная теория в социальной психологии оказывает некоторое влияние на научно-практическую литературу, посвященную свидетельской идентификации, большинство достижений в этой области основано именно на теории тщательных социально-психологических экспериментов. Таким образом, в центре этой статьи находится связь между экспериментальной методологией и технологией опознаний. Мы с самого начала признаем, что отвлеченная теория сыграла свою роль в исследовании свидетельских показаний. Например, считается, что теория самовосприятия объясняет слабое соответствие между точностью свидетелей и их уверенностью в своих показаниях... теория поляризации установок используется для объяснения инфляции уверенности свидетелей... концепция деградации признаков применяется для оценки точности идентификации, и различные ученые, работающие в области свидетельских показаний, эффективно используют социально-психологические знания о внушаемости, схематической предвзятости, влиянии правдоподобия и т. п. Но мы утверждаем, что вклад экспериментальной социальной психологии в разработку процедур для усовершенствования свидетельских опознаний почерпнут из несколько другого источника — из источника, который мы называем «аналогией между опознанием и экспериментом».

ОПОЗНАНИЯ КАК ЭКСПЕРИМЕНТЫ

Опознание — это официально признанная процедура полицейского расследования, при проведении которой подозреваемого помещают среди ряда других людей, играющих отвлекающую роль. Задача свидетеля состоит в том, чтобы решить, находится ли интересующий полицию преступник в данном ряду, и если да, то кто именно является преступником. Почти все компоненты задачи опознания можно уподобить элементам социально-психологического эксперимента. Аналогию между опознанием и экспериментом можно описать следующим образом: если рассматривать опознание как социально-психологический эксперимент, то полицейский, проводящий опознание, выступает в роли экспериментатора, свидетели — это испытуемые, инструкцию для свидетелей можно сравнить с протоколом экспериментатора, подозреваемый является стимулом, а выбор членов ряда и помещение подозреваемого в этом ряду является частью плана эксперимента. Кроме того, у полицейских имеется гипотеза (например, что виновной стороной является номер 4), и они разрабатывают план и процедуру для проверки этой гипотезы. Выбор, сделанный свидетелями или их поведение во время опознания играет роль данных, по которым полиция, а возможно и прокурор, судья и присяжные будут оценивать обоснованность этой гипотезы. ...Эту аналогию можно расширить и далее, заметив, что исход любого, даже безупречного с методологической точки зрения эксперимента, можно считать лишь статистической истиной, поскольку всегда сохраняется некоторая вероятность того, что определенную роль сыграли случайные факторы. Точно так же положительная идентификация, даже полученная в результате безупречно проведенного опознания, может быть ложной идентификацией. Таким образом, как эксперимент, так и опознание выявляют истину только с какой-то степенью вероятности.

Эта простая аналогия, которая после некоторых размышлений кажется совершенно очевидной, приносит чрезвычайно богатые плоды. Социальные психологи-экспериментаторы накопили много знаний о разнообразных факторах, затрудняющих интерпретацию экспериментов. Среди этих факторов находятся требуемые характеристики, предвзятость реакций, неадекватный размер выборки, влияние экспериментатора, ненадежность измерений, отсутствие контрольных групп и масса побочных переменных, которые могут вызывать смешение результатов.

<...>

Аналогия между хорошим опознанием и хорошим экспериментом является настолько полной, что мы считаем, что социальные психологи-экспериментаторы почти идеально подходят для выполнения задачи тестирования и определения наилучших способов проведения опознаний. ...Накопленные их дисциплиной знания о том, как избежать таких проблем, как смешение результатов и требуемые характеристики в социально-психологическом эксперименте, могут быть использованы для формулирования гипотез о том, какие процедуры опознания являются хорошими, а какие — плохими. Использование парадигмы инсценированного преступления, когда планами и процедурами можно систематически манипулировать, позволяет нам исследовать влияние изменений в планах и процедурах опознания на уровни ложных и точных идентификаций.

На самом деле экспериментальная социальная психология имеет теорию методологии, и следует отдать ей должное — она признана более широко, чем любая другая отвлеченная теория социальной

психологии. Хотя отдельные характерные разделы экспериментальной методологии присущи не только социальной психологии, некоторые из них (такие, как влияние экспериментатора и требуемые характеристики) разрабатывались именно в социальной психологии с помощью методов, непосредственно связанных с проблемами тех типов, с которыми обычно сталкиваются в задачах свидетельского опознания.

<...>

В следующем разделе статьи описаны примеры исследований, с помощью которых введены полезные усовершенствования в структуры и процедуры полицейского опознания, и показано, что каждое из этих усовершенствований представляет собой простое расширение нашей концепции правильно спланированного социально-психологического эксперимента. В таком качестве эти исследования говорят о том, что наши коллективные методологические знания в области социальной психологии полезны для решения прикладных проблем.

ПРИМЕРЫ ИССЛЕДОВАНИЙ

При проведении типичного полицейского опознания подозреваемого помещают среди неподозреваемых лиц (отвлекающих или подставных) и весь полученный ряд показывают свидетелю (или свидетелям). Одна из проблем, возникающих при проведении полицейских опознаний, следует непосредственно из аналогии между опознанием и экспериментом и заключается в отсутствии контрольной группы. Существуют два общих подхода к решению этой проблемы. Во-первых, можно предложить испытуемым, которые не видели преступника (то есть не являются свидетелями), попытаться идентифицировать подозреваемого в представленном для опознания ряду. ...Во-вторых, можно сначала показать свидетелям ряд для опознания, в котором нет подозреваемого, а уже потом показать ряд, в котором находится подозреваемый. ...Первая из этих контрольных процедур (так называемый контроль с помощью мнимых свидетелей) относится к межсубъектному типу контроля, который предназначен для априорного использования с целью построения хорошей процедуры опознания, но ее можно использовать и постфактум, чтобы выявить проблемы в интерпретации свидетельской идентификации. Вторая контрольная процедура (которая называется контролем с помощью пустого ряда) относится к внутрисубъектному типу контроля, который предназначен для отсева свидетелей, плохо помнящих преступника или склонных просто выбирать того члена ряда, который больше всех похож на преступника.

Обычно полиция не признает необходимости ни в контроле методом мнимых свидетелей, ни в контроле методом пустого ряда. Вместо этого предполагается, что большинство проблем поддается адекватному решению с помощью использования отвлекающих или подставных лиц. Подставные лица — это заведомо невиновные члены ряда для опознания или набор их фотографий. Теоретически присутствие подставных лиц помогает защитить подозреваемого от свидетелей, которые опознают преступника, пользуясь простой догадкой. Другими словами, предполагается, что вероятность случайной идентификации обвиняемого уменьшается пропорционально числу заведомо невиновных подставных лиц, присутствующих в ряду для опознания. Этот простой принцип действительно полностью признан учеными-юристами и судами, поскольку они обычно оспаривают полезность «очных ставок». Очная ставка — это идентификация обвиняемого, основанная на встрече «один на один» между обвиняемым и свидетелем.

<...>

Социальные психологи не соглашаются с предположением о том, что присутствие подставных лиц всегда гарантирует, что идентификация обвиняемого не будет случайной. ...Одним из источников проблемы является то, что трудно адекватно определить качества, которыми должно обладать хорошее подставное лицо. Дуб и Киршенбаум (Doob, Kirshenbaum, 1973) поставили эту проблему, показав, что «мнимые свидетели» — то есть люди, которые не видели интересующего полицию события и преступника, — могут идентифицировать обвиняемого на настоящем полицейском опознании, просто прочитав общее описание преступника, причем точность таких идентификаций значительно превосходит уровень случайности. Уэллс и его коллеги (Wells et al., 1979) использовали такую парадигму мнимых свидетелей для разработки метрики, определяющей количество функциональных подставных лиц (функциональный размер ряда) и таким образом помогающей понять, насколько данное опознание защищено от случайностей. Появились и другие метрики... в которых мнимые свидетели создавали контрольные условия для исследования распределения решений наивных свидетелей о том, кто из членов ряда является преступником. Данные, полученные от испытуемых, играющих роль мнимых контрольных свидетелей, могут быть использованы в настоящих уголовных делах для демонстрации того, что вероятность опознания подозреваемого по посторонним причинам, не имеющим отношения к истинному узнаванию, превышала уровень случайности.

<...>
Логика контрольных условий, создаваемых мнимыми свидетелями, позволяет не только выявлять и контролировать случайности — она гораздо шире. Показав мнимым свидетелям настоящий ряд для опознания или набор фотографий, можно определить, удалось ли свидетелям разгадать гипотезу полицейского следователя. Так же как в хорошем социально-психологическом эксперименте испытуемый не должен знать гипотезу экспериментатора, гипотеза полицейского следователя (относительно того, кто из членов ряда является преступником) не должна явствовать из структуры или состава ряда, предъявленного для опознания. Задача опознания основывается на предположении, что свидетели будут выбирать кого-либо из членов ряда, основываясь исключительно на своих воспоминаниях о преступнике, а не на *дедуктивных рассуждениях* о том, кто из членов ряда является человеком, подозреваемым полицией. Если мнимые свидетели, не имеющие настоящих воспоминаний о преступнике, смогут идентифицировать подозреваемого, то это означает, что гипотеза полицейского следователя (например, что преступником является человек под номером 4) очевидна для свидетелей. Экспериментальная социальная психология научила нас тому, что когда испытуемый знает гипотезу экспериментатора, то это затрудняет интерпретацию его реакций, являющихся зависимыми переменными; точно так же, если свидетель знает, кто из членов ряда является подозреваемым, то это затрудняет интерпретацию любой идентификации этого подозреваемого.

Вторая концепция создания контрольных условий для полицейского опознания, которую можно использовать в реальных делах, прошла экспериментальную проверку и недавно получила положительные отзывы — это контроль с помощью пустого ряда. ...Как и многие социально-психологические эксперименты, контроль с помощью пустого ряда включает в себя элемент, который можно трактовать как преднамеренный обман. Пустой ряд для опознания — это ряд, в котором нет подозреваемого, то есть ряд, составленный исключительно из подставных лиц. Пустой ряд предъявляют свидетелям до настоящего ряда. Преднамеренный обман, являющийся элементом контроля с помощью пустого ряда, следует из того факта, что свидетелей заставляют поверить в то, что в первом (то есть в пустом) ряду находится подозреваемый, хотя на самом деле его там нет. Если свидетель выберет кого-либо из пустого ряда, то это ошибка не принесет вреда в том смысле, что существуют независимые источники, которые могут подтвердить, что идентифицированный человек не является преступником. На практике метод пустого ряда может быть мощным инструментом для выявления любой тенденциозности реакций свидетелей, склонных выбирать кого-либо одного из членов ряда или человека, который больше всех похож на преступника по сравнению с остальными членами ряда. Эффективность контроля методом пустого ряда была продемонстрирована в экспериментах с использованием инсценированных событий. Результаты показали, что методом пустого ряда можно эффективно дискредитировать показания многих свидетелей, поскольку они опознали кого-либо из членов пустого ряда —, по-видимому, они проявляли чрезмерное желание опознать кого-либо или очень плохо помнили преступника. Важно, что уровень промахов (то есть неспособности свидетелей идентифицировать преступника на втором опознании) при использовании метода пустого ряда существенно не изменяется.

<...>

Тот факт, что контрольная процедура предъявления пустого ряда не оказывает никакого или почти никакого влияния на уровень промахов, имеет большое значение для развития прикладной литературы, посвященной опознаниям. На самом деле любая процедура, позволяющая снизить уровень ложных идентификаций без соответствующего возрастания уровня промахов, является чистым усовершенствованием, подобным возрастанию *d* prime в задаче о детектировании сигнала. Если бы цель состояла только в том, чтобы снизить уровень ложных идентификаций, то ее можно было бы достичь с помощью множества процедур, часть которых — абсурдны и неприемлемы. Например, можно проинструктировать свидетелей, чтобы они не выбирали никого, и таким образом гарантировать отсутствие ложных идентификаций. Конечно, при этом также гарантируется и высокий уровень промахов. Однако важно отметить, что, как было показано, манипуляции большими и малыми функциональными размерами ряда и наличием и отсутствием контроля методом пустого ряда оказывают влияние на уровень ложных идентификаций, не вызывая соответствующего изменения уровня промахов. В задаче опознания можно снизить уровень ложных идентификаций без одновременного повышения уровня попаданий, поскольку идентификация подставного или отвлекающего лица не является ложной идентификацией. Хотя идентификация подставного лица является ошибкой, в результате этой ошибки не последует обвинения против идентифицированного человека, поскольку властям известно, что подставные лица, по определению, не совершали преступление, о котором идет речь. Другими словами, можно снизить уровень ложных идентификаций,

применив процедуру, в результате которой вместо невиновного обвиняемого будет идентифицировано заведомо невиновное подставное лицо. Таким образом, существуют процедуры, которые позволяют при проведении опознаний снизить уровень ложных идентификаций, но не влияют на уровень промахов, несмотря на то, что эти процедуры не связаны с фактическим улучшением памяти свидетелей и не требуют внесения изменений в коэффициенты соотношения между уровнем сигнала и уровнем шума.

<...>

Легко видеть, каким образом аналогия между опознанием и экспериментом привела к разработке гипотезы о том, как можно усовершенствовать методы, применяющиеся в современной полицейской практике. Две вышеописанные разработки, то есть контроль методом мнимых свидетелей и контроль методом пустого ряда, являются простыми логическими следствиями концепции хорошего социально-психологического эксперимента. В аналогии между опознанием и экспериментом подразумевается, что необходимы также и некоторые другие формы контроля, например двойная слепая процедура. Исследования Бакхаута (Buckhout, 1974), например, показали, что если руководитель опознания будет кивать, улыбаться или наклоняться вперед в тот момент, когда свидетель смотрит на одну из фотографий, то он может повлиять на решение свидетеля о том, какую фотографию ему выбрать из предъявленного набора. Это экспериментальное наблюдение непосредственно связано с представлением о том, что в хорошем социально-психологическом эксперименте необходим контроль над предвзятостью эксперимента. Из аналогии между опознанием и экспериментом следуют и другие исследовательские разработки, имеющие существенное прикладное значение, в том числе экспериментальное доказательство того, что использование неточных критериев (в смысле детектирования сигнала) способствует ложным идентификациям, и поэтому, инструктируя свидетелей, следует предупреждать их, чтобы они не пытались строить догадки.

<...>

Уэллс и Тертл (Wels, Turtle, 1986) в своей работе, посвященной исследованию связи между уровнями ошибок и моделями опознания, еще более расширили аналогию между опознанием и экспериментом. Они заметили, что хотя чаще всего при полицейских опознаниях одного подозреваемого помещают среди нескольких заведомо невиновных подставных лиц (план опознания с единственным подозреваемым), некоторые полицейские отделы проводят опознания, в которых все члены ряда подозреваются в том, что они совершили преступление (план опознания, где подозреваются все). Между опознанием с единственным подозреваемым и опознанием, где подозреваются все, существует коренное различие, поскольку в первом случае ошибки очевидны («Извините, миссис Джонс, но вы опознали офицера Миллера»), в то время как во втором случае это не так. Проводя различие между «количеством ошибок, приходящихся на одно сравнение» и «количеством ошибок, возникших за счет эксперимента», Уэллс и Тертл параллельно использовали данные, полученные с помощью парадигмы инсценированного преступления. Их результаты показали, что количество ошибок, возникающих за счет «состава ряда», значительно выше при тех опознаниях, где подозреваются все члены ряда, по сравнению с опознаниями, где присутствует единственный подозреваемый, в то время как «количество ошибок, приходящихся на одного подозреваемого» практически не зависит от количества подозреваемых в ряду.

Для интерпретации результатов опознаний также применялась аналогия между экспериментом и опознанием. ...Ученые часто неправильно истолковывают нулевые результаты, считая, что они не содержат информации об исследуемой гипотезе, и часто рассматривают эти результаты как «неслучившееся событие». Уэллс и Линдсей (Wels, Lindsay, 1980), воспользовавшись аналогией между опознанием и экспериментом, заметили, что полицейские, юристы и судьи в основном рассматривают неидентификации (то есть неспособность свидетелей положительно идентифицировать подозреваемого из ряда) как непроисшедшие события. ...Однако эксперименты с использованием парадигмы инсценированного преступления показывают, что на самом деле вероятность неидентификации сильно зависит от того, является ли подозреваемый из ряда для опознания настоящим преступником. Используя формулы Байеса того же типа, которые обычно применяются в социально-психологических экспериментах, Уэллс и Линдсей показали, что после проведения опознания вероятность того, что подозреваемый является преступником (то есть вероятность того, что гипотеза полицейского следователя верна) следует снизить на частоту неидентификации. Таким образом, полиция проявляет такую же предвзятость по отношению к неидентификациям, какую проявляют экспериментаторы по отношению к не подтвердившейся гипотезе. Отметим, что в этой статье мы включили проблему неидентификации в нашу аналогию между опознанием и экспериментом, проведя параллель с нулевыми эффектами. Но существует также и отвлеченная теория, которая предсказала бы, что

неидентификации используются недостаточно. С ней можно ознакомиться в теоретических работах по проблемам, которые обычно возникают, когда люди имеют дело с отрицательными примерами или непроисшедшими событиями.

<...>

НОВОСТИ ПСИХОЛОГИИ

ПОВТОРНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ НОРМ ДЛЯ СНИЖЕНИЯ ЗАМУСОРИВАНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ МЕСТ

Замусоривание — это все более обостряющаяся социальная проблема, которая дорого обходится обществу с эстетической и финансовой точек зрения и угрожает здоровью граждан. Роберт Чалдини, Рэймонд Рено и Карл Коллгрен (Robert Cialdini, Raymond Reno, Carl Kallgren, 1990) провели серию из пяти экспериментов, в которых они применили теорию норм к исследованию проблемы замусоривания. Исследователи выделили два типа норм, которые в различных ситуациях иногда действуют в противоположных направлениях —• запретительные нормы (указывающие, что именно одобряется или осуждается большинством других людей) и описательные нормы (описывающие, что делает большинство людей). В своих экспериментах (проводившихся в гараже больницы, в парке для развлечений, в большом университетском общежитии и на автостоянке публичной библиотеки) исследователи привлекали внимание людей либо к запретительным, либо к описательным нормам, касающимся замусоривания. Результаты исследований показали, что решения людей о том, сорить или не сорить, изменялись в зависимости от того, что им диктовали нормы того типа, который был наиболее значим в данный момент.

Например, в первом из этих экспериментов испытуемыми были 139 посетителей больницы, которые возвращались к своим автомобилям, находившимся в ближайшем гараже. Примерно через пять секунд после того, как испытуемые выходили из лифта, они встречали на своем пути скрытого помощника экспериментатора, шедшего к ним навстречу. В половине случаев этот помощник делал вид, что читает большое (8 х 14) объявление, которое он (она), поравнявшись с испытуемыми, бросал(а) на пол (высокая значимость норм). Во второй половине случаев помощник экспериментатора просто проходил мимо испытуемых, не имея при себе объявления (низкая значимость норм). Для некоторых испытуемых пол гаража был сильно замусорен экспериментаторами — там валялись разнообразные рекламные листки, обертки от конфет, сигаретные окурки и бумажные стаканчики (существующая норма, поощряющая замусоривание). Для остальных испытуемых площадку очищали от всякого мусора (существующая норма, осуждающая замусоривание). Подойдя к своей машине, испытуемые обнаруживали, что на ветровом стекле со стороны водителя под «дворник» было засунуто большое объявление, которое частично закрывало поле зрения водителя. Это объявление было идентично тому, которое бросил на пол помощник экспериментатора, и на нем был напечатан призыв: «Сейчас проводится неделя безопасности движения. Будьте осторожны за рулем, пожалуйста». Такие же листовки были на всех остальных автомобилях, находившихся в гараже. Экспериментатор, спрятавшийся в удобном для наблюдений месте, регистрировал пол водителя, его примерный возраст и «поведение по отношению к замусориванию», то есть бросил ли водитель объявление на пол или положил в машину перед тем, как уехать.

Результаты показали, что в поведении по отношению к замусориванию не было возрастных и половых различий. Однако оно значимо зависело от норм, касающихся замусоривания. Во-первых, в замусоренной среде испытуемые сорили больше, чем в чистой. Во-вторых, этот эффект проявлялся значительно сильнее в условиях, когда помощник экспериментатора сорил, по сравнению с условиями, когда он не сорил. Интересно отметить, что испытуемые были менее склонны сорить после того, как видели, как помощник экспериментатора замусоривает чистую среду.

Основано на материалах *Cialdini R., Reno R. R., Katlgren C. A.* A focus theory of normative conduct. — Journal of Personality and Social Psychology, 58,1990. P. 1015-1026.

ЭКСПЕРТНЫЕ ОЦЕНКИ СВИДЕТЕЛЬСКОЙ ИДЕНТИФИКАЦИИ

В традиции исследования опознаний как экспериментов есть одна интересная черта, которая позволяет этой традиции избежать сокрушительной критики, направленной против экспертных оценок, касающихся работы со свидетелями. Критики утверждают, что результаты исследований свидетельских показаний плохо годятся для решения задачи оценки параметров популяции при рассмотрении настоящих дел в судах. ...Эксперименты со свидетелями представляют собой процедуры проверки гипотез с использованием изолированных переменных в рамках логики «фиксированного влияния». Такой подход малопригоден для распространения на реальные дела, поскольку в реальных случаях, в отличие от эксперимента, другие переменные (которые не оцениваются и не варьируются) не обязательно являются «рандомизированными». ...Проблему такого типа иллюстрируются в недавно появившейся работе Юилла и Катшелла (Yuille, Cutshell, 1986). Экспериментальные исследования показывают, что в условиях сильного стресса точность свидетельской идентификации уменьшается (см. работу Deffenbacher,, 1983). Однако Юилл и Катшелл получили результаты, противоречащие выводам, следующим из экспериментов с «фиксированным влиянием». Их анализ показаний 13 свидетелей настоящего преступления (с применением огнестрельного оружия) продемонстрировал, что те свидетели, которые находились под воздействием более сильного стресса, были более, а не менее точны. Объяснение этого расхождения между экспериментальными результатами и результатами анализа реального случая кроются, вероятно, в том, что те свидетели, которые получили наибольший стресс в результате инцидента с применением огнестрельного оружия, находились ближе всего к месту стрельбы и поэтому смогли лучше рассмотреть происходившие там события. Таким образом, в то время как эксперименты, в которых другие переменные (такие, как возможность хорошего обзора событий) уравниваются путем рандомизации, могут показывать, что более высокий уровень *управляемого* стресса приводят к более низкому уровню точности свидетелей, в реальных случаях интересующая нас переменная (например, стресс) может коррелировать с другими каузальными переменными (такими, как возможность хорошего обзора событий). В этом случае эксперт по свидетельским показаниям может заблуждаться, если он сочтет, что в реальном случае свидетели в состоянии стресса, как правило, менее точны, чем свидетели, не испытывавшие стресса.

Переменные, которыми можно манипулировать в реальных случаях (такие, как функциональный размер ряда для опознания и инструкция для свидетелей), получили название *системных переменных,* в то время как переменные, которые в реальных случаях не поддаются манипуляционному контролю со

стороны полицейских (такие, как уровень стресса или возможность хорошего обзора событий), называются *оценочными переменными.'...Переменные,* с которыми мы работаем при применении аналогии между опознанием и экспериментом, — это естественные системные переменные, и поэтому они, по-видимому, значительно менее уязвимы для... критики, чем оценочные переменные. ...В частности, методологию гипотезы фиксированного влияния при исследовании свидетельских показаний можно непосредственно применить к реальным жизненным случаям для системных переменных (таких, как инструкция для проведения опознания), но она в гораздо меньшей степени применима к оценочным переменным (таким, как стресс). Это объясняется тем, что полиция может в ряде случаев контролировать, «фиксировать» или независимо определять уровни системных переменных таким образом, что другие переменные (такие, как условия, в которых находился свидетель во время совершения преступления) не будут находиться в корреляционной связи с системными переменными. Таким образом, наши манипуляции независимыми оценочными переменными, такими как стресс, не позволяют нам утверждать, что свидетели, испытывавшие стресс, в реальных случаях, как правило, менее точны, чем свидетели, которые не испытывали стресса. Однако мы может утверждать, что системные переменные, такие как предвзятость инструкции для свидетелей, с большей вероятностью, чем непредвзятые инструкции, приводят к ошибкам свидетелей в реальных случаях. Такое различие между системными и оценочными переменными связано с тем, что оценочные переменные, которые в наших экспериментах подвергаются независимым манипуляциям, в реальных делах искажены ковариациями, в то время как системные переменные подвергаются независимым манипуляциям как в эксперименте, так и в реальных случаях.

Каждый исследователь, конечно, должен принимать решение о целесообразности экспертных оценок, руководствуясь самыми различными соображениями. ...Мы не намерены утверждать, что ученые должны избегать обсуждения оценочных переменных в судах. Но мы утверждаем, что существует как минимум один класс переменных, а именно — системные переменные, — для которых логика методологии фиксированного влияния непосредственно распространяется на исследование поведения этих переменных в реальных жизненных случаях.

ВЫВОДЫ

Исследовательские разработки, направленные на совершенствование процедур опознания, которые были кратко описаны в данной статье, составляют лишь небольшую выборку из всех разработок последнего десятилетия. Общего количества накопленных в этой области знаний оказалось достаточно для написания руководства, предназначенного для полицейских и юристов, которое заняло 139 страниц и включает в себя 131 процедурную рекомендацию (Wells, 1988). Некоторые суды уже начинают признавать эти рекомендации, разрешая проводить экспертные оценки для сравнения порядка проведения данного опознания с порядком, рекомендованным на научной основе. В табл. 1 приведено несколько примеров этих рекомендаций по проведению опознаний с использованием ряда или набора фотографий, которые сопровождаются краткими пояснениями, касающимися связи между данной рекомендацией и концепцией методологически правильного социально-психологического эксперимента. Например, одна из рекомендаций заключается в том, что как только полицейский впервые прибывает на место преступления, свидетелями которого были несколько человек, он должен как можно скорее разобщить свидетелей. Эта рекомендация следует из логики хорошего социально-психологического эксперимента в том смысле, что она позволяет предотвратить влияние свидетелей друг на друга.

<...>

Хотя эти рекомендации по правильному проведению опознаний в контексте нашей аналогии между опознанием и экспериментом кажутся очевидными, в реальной полицейской практике они часто не выполняются и над ними редко задумываются. Эти рекомендации очевидны для социальных психологов, поскольку представления о хорошем социально-психологическом эксперименте настолько глубоко укоренились в нашем сознании, что стали интуитивными, а возможно, даже автоматическими.

Таблица 1

Примеры рекомендаций по проведению опознаний с использованием ряда людей или набора фотографий

Примеры	Экспериментальная аналогия
1. Свидетелей следует как можно скорее разобщить.	Если испытуемые взаимодействуют до того, как оцениваются их реакции, которые являются зависимыми переменными, то полученные от них данные нельзя анализировать как независимые друг от друга.
2. Ни в коем случае не следует внушать свидетелям мысль о том, что фотография настоящего преступника находится среди предъявленного набора фотографий.	Протокол экспериментатора должен быть сформулирован так, чтобы не создавать требуемых характеристик, которые могут заставить испытуемых отвечать определенным образом.
3. Полицейский, проводящий опознание по фотографиям, не	Экспериментаторы, которые входят в контакт с испытуемыми,

должен знать, кого полиция подозревает в совершении данного преступления.	не должны знать, к какой группе относится данный испытуемый (то есть в какие условия он поставлен).
4. Если в опознании участвуют несколько свидетелей, то перед предъявлением набора фотографий каждому свидетелю следует изменять местоположение фотографии подозреваемого в этом наборе.	Порядок предъявления стимулов разным испытуемым должен быть рандомизирован и контрсбалансирован.
5. Свидетелю не следует давать никаких подсказок любого типа относительно того, является ли идентифицированный им человек подозреваемым в данном случае (по крайней мере до того, как свидетель не заявит о своей полной уверенности).	Дебрифинг, касающийся гипотезы экспериментатора и прочих аспектов эксперимента, следует проводить лишь после того, как собраны все данные о зависимых переменных.

В процессе получения высшего психологического образования оттачивается наше методологическое мышление... и нам теперь может быть трудно в полной мере понять, что эти на первый взгляд интуитивные представления о необходимости контрольных групп для большинства людей вовсе не являются элементом общих знаний. И действительно,

интересно отметить, что впервые формальное обсуждение вопроса о необходимости контрольных групп началось только в XIX веке, когда Милл (Mill, 1851) начал изучение испытуемого. На самом деле Боринг (Boring, 1954) отмечает, что использование контрольных групп в экспериментальных исследованиях — это явление, которое появилось в истории человеческой мысли сравнительно поздно и характерно именно для XX века. Поэтому не слишком удивителен тот факт, что лишь недавно стала проводиться мысль о необходимости контрольных групп при полицейских опознаниях и что до сих пор это положение не входит в число интуитивных представлений юристов.

Не так давно преподаватели полицейских академий и курсов повышения квалификации практикующих судей и юристов стали признавать, что планы и процедуры проведения полицейских опознаний являются нестрогими. Соответственно, эти организации стали приглашать психологов, занимающихся исследованием работы со свидетелями, для проведения семинаров по свидетельской идентификации. Если опыт одного из авторов этой статьи достаточно показателен, то эти семинары хорошо принимаются слушателями до тех пор, пока руководящий семинаром психолог избегает использования экспериментальной терминологии и вместо этого пользуется аналогичными терминами из области опознаний. Поэтому, чтобы донести набор полезных рекомендаций до полицейских, судей и юристов, необходимо просто сформулировать такие понятия, как смешение результатов, влияние экспериментатора, контрольные группы и т. п., на обычном разговорном языке и привести конкретные примеры.

ЛИТЕРАТУРА

Boring E. G. The nature and history of experimental control. — American Journal of Psychology, 67, 1954. P. 573-589.

Buckhout R. Eyewitness testimony. — Scientific American, 231, 1974. P. 23-31.

Deffenbacher K. The influence of arousal on reliability of testimony / Eds. Lloyd-Bostock S. M. A. & Clifford B. R., Evaluating witness evidence. — New York: Wiley, 1983. P. 235-254.

Doob A. N., Kirshenbautn H. Bias in police lineups — partial remembering. — Journal of Police Science and Administration, 1, 1973. P. 287-293.

Mill J. S. A system of logic, ratiocinative and inductive, being a connected view of principles of evidence, and methods of scientific investigation. — London: J W Parker, 1851.

Wells G. L. Eyewitness identification: A system handbook. — Toronto: Cars-well Legal Publications, 1988.

Wells G. L., Leippe M. R., Ostrom T. M. Guidelines for empirically assessing the fairness of a lineup. — Law and Human Behavior, 3, 1979. P. 285—293.

Wells G. L., Lindsay R. C. L. On estimating the diagnosticity of eyewitness nonidentifications. — Psychological Bulletin, 88, 1980. P. 776-784.

Wells G. L., Turtle J. W. Eyewitness identification: The importance of lineup models. — Psychological Bulletin, 99,1986. P. 320-329.

Yuille J. C., Cutshell J. L. A case study of eyewitness memory of a crime / Journal of Applied Psychology, 71, 1986. P. 291 -301.

***

Задание 13.1
АГЕНТ СОЦИАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Представьте себе, что вы профессиональный агент изменений и вас наняли на работу, которая заключается в том, чтобы внести изменения в одну из следующих областей:

А. Добиться того, чтобы люди прекратили дискриминацию против конкретной группы меньшинства (например, нанимали на работу больше людей, принадлежащих к этой группе, или изменили свое отношение к этой группе).

Б. Добиться того, чтобы люди приняли какое-либо поведение, способствующее сохранению окружающей среды (например, сократили потребление бензина или подвергали отходы вторичной

обработке). В. Убедить людей голосовать за определенного политика, который в данный момент по данным опросов общественного мнения сильно отстает в популярности.
Г. Какая-либо другая проблема, выбранная вами или вашим преподавателем.
Ответьте на приведенные ниже вопросы, предполагая, что у вас имеется доступ к достаточному количеству денег или ресурсов, необходимых для проведения идеальной кампании по осуществлению выбранного вами изменения. В своей работе укажите, каковы будут ваши конкретные цели, а затем наметьте шаги, которые вы предпримете для их достижения. Там, где это необходимо, приведите теоретические принципы (следование примеру, подкрепление, диссонанс, реактивное сопротивление и т. д.), которые вы используете при разработке своей методики изменений.
1. Какую из проблемных областей вы выбрали для своей работы?
2. Перечислите конкретные цели, которые вы ставите перед своей программой изменений. Другими словами, какое реальное поведение людей будет свидетельствовать о том, что в результате ваших усилий произошли изменения (например, более положительные результаты анкетирования по шкале установок, снижение количества поездок на автомобиле)?
3. Какие методы вы будете использовать, чтобы добиться изменений, перечисленных в пункте 2? Приведите конкретные примеры, например, как будут выглядеть ваши агитационные плакаты, что вы будете говорить людям, проводя кампанию посещений на дому, или какие вы будете использовать стимулы или вознаграждения?
4. На каких теоретических принципах основывается ваша методика? Например, если вы будете выдавать по пять центов всем, кто сдает стеклянные или пластиковые бутылки в переработку, то ваш метод будет основан на принципе подкрепления.
5. Как вы узнаете о том, что ваша программа изменения поведения привела к успеху? То есть как вы будете оценивать фактические изменения в поведении, которые перечислены в пункте 2?

Задание 13.2

АСПЕКТЫ ОБЕЗЛИЧИВАНИЯ

Почти все мы переживали когда-нибудь опыт контакта с какой-либо большой организацией, такой как больница, школа, агентство по оказанию услуг или военная часть. Попав в такую организацию, мы чувствуем себя не людьми, а номерами или объектами. Короче говоря, мы чувствуем себя обезличенными. Какие факторы участвуют в создании этого ощущения обезличенности? Вспомните один из случаев в своей жизни, когда вы, попав в такую организацию, переживали ощущение обезличенности, и попытайтесь как можно конкретнее определить, почему вы испытывали такое чувство.
1. Кратко опишите организацию, где вы испытывали ощущение обезличенности.
2. Какой вклад в обезличивание внесли *материальные* аспекты этой организации (например, одинаковое для всех оборудование или форменная одежда; длинные коридоры, где находятся кабинеты, в которых сидят люди, не общающиеся с другими людьми)?
3. Какую роль в вашем обезличивании сыграли *процедурные* аспекты организаций (например, правила, предписывающие, что вы должны говорить или делать, длительное ожидание в очереди)?
4. Как повлияли на ваше обезличивание *межличностные* аспекты организации (например, отсутствие зрительного контакта при общении, использование стандартной формы письменных обращений)?
5. Какие изменения вы порекомендовали бы внести, чтобы уменьшить ощущение обезличенности, испытываемое клиентами или пациентами организации?