***ЗОЛОТОЙ ФОНД ПСИХОЛОГИИ***

***ЭКСПЕРИМЕНТЫ ДО 1925 ГОДА***

**ЭКСПЕРИМЕНТ "МАЛЕНЬКИЙ АЛЬБЕРТ"**

Эксперимент c маленьким Альбертом был одним из самых известных психологических экспериментов. Его проводил бихевиорист Джон Б. Уотсон вместе с выпускницей факультета психологии Розали Рэйнор. Ранее русский психолог Иван Павлов проводил подобные эксперименты, демонстрирующие выработку условного рефлекса у собак. Уотсон был заинтересован в дальнейшем проведении исследований Павлова, с целью показать, что эмоциональные реакции могут быть классически обусловлены в людях.

Участником эксперимента был ребенок, которого Уотсон и Рэйнор называли «Альберт Б.», сейчас в психологии его называют маленький Альберт. Ему было около девяти месяцев. Уотсон и Рэйнор подвергли его воздействию ряда стимулов, включая белую крысу, кролика, обезьянку, маски и горящие газеты и наблюдали за реакцией мальчика. Изначально мальчик не проявлял страха по отношению к увиденным предметам.

В следующий раз, показывая мальчику крысу, Уотсон издал громкий звук, ударив молотком по металлической трубе. Как и следовало ожидать, ребенок заплакал, когда услышал громкий звук. После повторяющихся сочетаний белой крысы и громкого звука Альберт начинал плакать, как только ему показывали просто белую крысу.

**Из записей Уотсона и Рэйнор:**

*«Ребенок начинал плакать, как только ему показывали крысу. Почти мгновенно он поворачивался влево, падал на левый бок, поднимался и начинал уползать так быстро, что его едва удавалось поймать на краю стола».*

Элементы классического обуславливания в эксперименте с маленьким Альбертом

Эксперимент с маленьким Альбертом является примером того, как классическое обуславливание может быть использовано, чтобы обусловить ответную эмоциональную реакцию.

Генерализация стимулов в эксперименте с маленьким Альбертом

Кроме демонстрации обуславливания ответной эмоциональной реакции, Уотсон и Рэйнор также наблюдали возникновение генерализации стимулов. После обуславливания Альберт начал бояться не только белую крысу, но и похожие на нее вещи. Его страх распространялся на другие предметы, покрытые мехом, такие как пальто Рэйнор и борода Санта-Клауса.

***ЭКСПЕРИМЕНТЫ ДО 1950 ГОДА***

**ХОТОРНСКИЙ ЭКСПЕРИМЕНТ**

Первоначальная ориентация хоторнского исследования исходила из научной теории организации труда того времени (Тейлора, Файоля, Фрэнка (англ.) русск. и Лиллиан Гилбрет (англ.) русск.). Группа антропологов, в которую входил и Хоманс (англ.) русск., Мэйо, Уорнер (англ.) русск., Ротлисбергер (англ.) русск., Вилльям Диксон и другие, исследовали влияние объективных факторов (освещение, оплата, перерывы) на производительность труда.

Хоторнское исследование было проведено на заводе Hawthorne Works (англ.) русск. компании Western Electric (англ.) русск., в городе Сисеро, штат Иллинойс. Руководство компании Western Electric прониклось идеями Файоля и Тейлора о возможностях научного менеджмента, поэтому учёным создали все условия для изучения процесса производства. Исследование длилось 8 лет, с 1924 по 1932 год. Задача исследования состояла в изучении факторов, влияющих на производительность труда рабочих. Были проведены многочисленные эксперименты, из которых наиболее известна серия, названная «исследование сборки реле в тестовой комнате».

Для эксперимента со сборкой реле из группы рабочих завода были выбраны шесть женщин. Их работа заключалась в сборке реле для телефонной компании. Пять из них проводили сборку, а шестая подавала детали. Сборка реле, состоящих из 35 частей, представляла собой тяжёлую, монотонную работу, отнимающую много времени. Hawthorne Works производил около 7 млн. реле в год, поэтому вполне естественно, что они хотели, насколько это возможно повысить производительность труда рабочих.

Первая серия экспериментов с реле продолжалась с мая 1927 года по сентябрь 1928 года. За это время были изучены переменные, характеризующие условия труда. Вносились изменения в расписание перерывов, общее время работы и в размер премии, выплачиваемой за определённый объём сделанной работы. Считается, что производительность труда в этой небольшой группе быстро достигла высокого уровня и оставалась неизменной, даже если условия труда ухудшались.

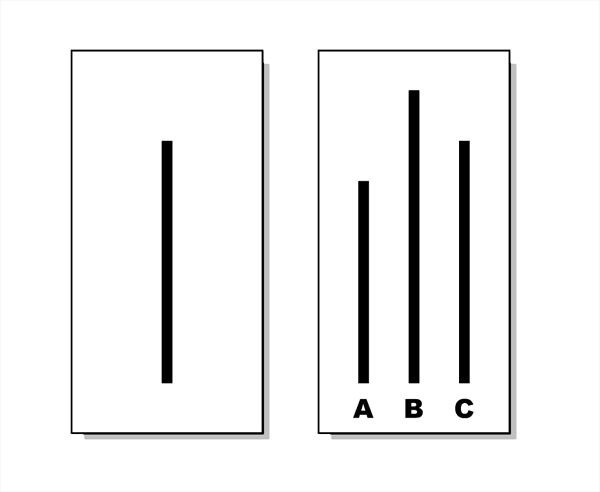
Было предположено, что рабочие сохраняют производительность труда, так как думают, что они составляют особую группу, находящуюся в центре всеобщего внимания, ведь они участвуют в эксперименте. Так возникло понятие хоторнского эффекта, состоящего в изменении поведения людей, если они знают, что их изучают.

По результатам эксперимента, учёные сделали следующие выводы:

* рабочие не замечают разницы в условиях труда, они больше всего волнуются о том, чтобы их считали особенными;
* проведение исследования способствовало изменению взаимоотношений между людьми на производстве;
* результаты экспериментов показали, что руководителям компаний нужно уделять больше внимания гуманному обращению с работниками, чтобы создать сплочённые коллективы работников и руководителей.

***ЭКСПЕРИМЕНТЫ ДО 1975 ГОДА***

**ЭКСПЕРИМЕНТ АША**



Эксперименты Аша, опубликованные в 1951 году, были серией исследований, которые внушительно продемонстрировали власть конформизма в группах.

В экспериментах во главе с Соломоном Ашем студентов просили, чтобы они участвовали в проверке зрения. В действительности в большинстве экспериментов все участники, кроме одного, были «подсадными утками», а исследование заключалось в том, чтобы проверить реакцию одного студента на поведение большинства.

Участники (реальные подопытные и «подсадные утки») были усажены в аудитории. В задачу студентов входило объявление вслух их мнения о длине нескольких линий в ряде показов. Их спрашивали, какая линия была длиннее, чем другие, и т. п. «Подсадные утки» давали один и тот же, явно неправильный ответ.

Когда подопытные отвечали правильно, многие из них испытывали чрезвычайный дискомфорт. При этом 75 % подопытных подчинились существенно ошибочному представлению большинства, по крайней мере, в одном вопросе. Общая доля ошибочных ответов составила 37 %, в контрольной группе один ошибочный ответ дал только один человек из 35-ти. Когда же «заговорщики» не были единодушны в своём суждении, подопытные гораздо чаще не соглашались с большинством. Когда независимых испытуемых было двое, или когда один из подставных участников получал задание давать правильные ответы, ошибка падала более чем в четыре раза. Когда кто-то из подставных давал неверные ответы, но так же не совпадающие с основным, ошибка также сокращалась: до 9-12 % в зависимости от радикализма «третьего мнения».

**ЭКСПЕРИМЕНТ МИЛГРЭМА**

Эксперимент Сте́нли Ми́лгрэма (англ. Stanley Milgram, также известный как тест Эйхмана) — классический эксперимент в социальной психологии, впервые описанный в 1963 году психологом Стэнли Милгрэмом из Йельского университета в статье «Подчинение: исследование поведения» («Behavioral Study of Obedience»), а позднее в книге «Подчинение авторитету: экспериментальное исследование» («Obedience to Authority: An Experimental View», 1974).

**ВВЕДЕНИЕ**

В своём эксперименте Милгрэм пытался прояснить вопрос: сколько страданий готовы причинить обыкновенные люди другим, совершенно невинным людям, если подобное причинение боли входит в их рабочие обязанности? В нем была продемонстрирована неспособность испытуемых открыто противостоять «начальнику» (в данном случае исследователю, одетому в лабораторный халат), который приказывал им выполнять задание, несмотря на сильные страдания, причиняемые другому участнику эксперимента (в реальности подсадному актёру). Результаты эксперимента показали, что необходимость повиновения авторитетам укоренена в нашем сознании настолько глубоко, что испытуемые продолжали выполнять указания, несмотря на моральные страдания и сильный внутренний конфликт.

**ПРЕДЫСТОРИЯ**

Фактически Милгрэм начал свои изыскания, чтобы прояснить вопрос, как немецкие граждане в годы нацистского господства могли участвовать в уничтожении миллионов невинных людей в концентрационных лагерях. После отладки своих экспериментальных методик в Соединённых Штатах Милгрэм планировал отправиться с ними в Германию, жители которой, как он полагал, весьма склонны к повиновению. Однако после первого же проведённого им в Нью-Хэйвене (штат Коннектикут), эксперимента стало ясно, что в поездке в Германию нет необходимости и можно продолжать заниматься научными изысканиями рядом с домом. «Я обнаружил столько повиновения, — говорил Милгрэм, — что не вижу необходимости проводить этот эксперимент в Германии».

Впоследствии эксперимент Милгрэма всё-таки был повторен в Голландии, Германии, Испании, Италии, Австрии и Иордании, и результаты оказались такими же, как и в Америке. Подробный отчёт об этих экспериментах опубликован в книге Стэнли Милгрэма «Obedience to Authority» (1973) или, например, в книге Миуса и Рааймэйкерса (Meeus W. H.J, & Raaijmakers Q. A. W. (1986). «Administrative obedience: Carrying out orders to use psychological-administrative violence». «European Journal of Social Psychology», 16,311-324).

**ОПИСАНИЕ ЭКСПЕРИМЕНТА**

Участникам этот эксперимент был представлен как исследование влияния боли на память. В опыте участвовали экспериментатор, испытуемый и актёр, игравший роль другого испытуемого. Заявлялось, что один из участников («ученик») должен заучивать пары слов из длинного списка, пока не запомнит каждую пару, а другой («учитель») — проверять память первого и наказывать его за каждую ошибку всё более сильным электрическим разрядом.

В начале эксперимента роли учителя и ученика распределялись между испытуемым и актёром «по жребию» с помощью сложенных листов бумаги со словами «учитель» и «ученик», причём испытуемому всегда доставалась роль учителя. После этого «ученика» привязывали к креслу с электродами. Как «ученик», так и «учитель» получали «демонстрационный» удар напряжением 45 В.

«Учитель» уходил в другую комнату, начинал давать «ученику» простые задачи на запоминание и при каждой ошибке «ученика» нажимал на кнопку, якобы наказывающую «ученика» ударом тока (на самом деле актёр, игравший «ученика», только делал вид, что получает удары). Начав с 45 В, «учитель» с каждой новой ошибкой должен был увеличивать напряжение на 15 В вплоть до 450 В.

На «150 вольтах» актёр-«ученик» начинал требовать прекратить эксперимент, однако экспериментатор говорил «учителю»: «Эксперимент необходимо продолжать. Продолжайте, пожалуйста». По мере увеличения напряжения актёр разыгрывал всё более сильный дискомфорт, затем сильную боль, и, наконец, орал, чтобы эксперимент прекратили. Если испытуемый проявлял колебания, экспериментатор заверял его, что берёт на себя полную ответственность, как за эксперимент, так и за безопасность «ученика» и что эксперимент должен быть продолжен. При этом, однако, экспериментатор никак не угрожал сомневающимся «учителям» и не обещал никакой награды за участие в этом эксперименте.

**РЕЗУЛЬТАТЫ**

В одной серии опытов 25 испытуемых из 40, вместо того чтобы сжалиться над жертвой, продолжали увеличивать напряжение (до 450 В) до тех пор, пока исследователь не отдавал распоряжение закончить эксперимент. Ещё большую тревогу вызывало то, что почти никто из 40 участвовавших в эксперименте испытуемых не отказался играть роль учителя, когда «ученик» лишь начинал требовать освобождения. Не сделали они этого и позднее, когда жертва начинала молить о пощаде. Более того, даже тогда, когда «ученик» отвечал на каждый электрический разряд отчаянным воплем, испытуемые-«учителя» продолжали нажимать кнопку. Один испытуемый остановился на напряжении в 300 В, когда жертва начинала в отчаянии кричать: «Я больше не могу отвечать на вопросы!», а те, кто после этого остановились, оказались в явном меньшинстве. Общий результат выглядел следующим образом: один испытуемый остановился до 300 В, пятеро отказались подчиняться после этого уровня, четверо — после 315 В, двое после 330 В, один после 345 В, один после 360 В и один после 375 В; оставшиеся 25 из 40 дошли до конца шкалы.

**ДИСКУССИИ И ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ**

За несколько дней до начала своего эксперимента Милгрэм попросил нескольких своих коллег (студентов-выпускников, специализирующихся в области психологии в Йельском университете, где проводился эксперимент) ознакомиться с планом исследования и попробовать угадать, сколько испытуемых-«учителей» будут, несмотря ни на что, увеличивать напряжение разряда до тех пор, пока их не остановит (при напряжении 450 В) экспериментатор. Большинство опрошенных психологов предположили, что таким образом поступят от одного до двух процентов всех испытуемых.

Также были опрошены 39 психиатров. Они дали ещё менее верный прогноз, предположив, что не более 20% испытуемых продолжат эксперимент до половины напряжения (225 В) и лишь один из тысячи повысит напряжение до предела. Следовательно, никто не ожидал поразительных результатов, которые были получены — вопреки всем прогнозам, большинство испытуемых подчинились указаниям руководившего экспериментом учёного и наказывали «ученика» электрошоком даже после того, как тот начинал кричать и бить в стенку ногами.

Для объяснения проявленной испытуемыми жестокости было высказано несколько предположений.

Испытуемых гипнотизировал авторитет Йельского университета.

Все испытуемые были мужчинами, поэтому имели биологическую склонность к агрессивным действиям.

Испытуемые не понимали, насколько сильный вред, не говоря о боли, могли причинить «ученикам» столь мощные электрические разряды.

Испытуемые просто имели склонность к садизму и наслаждались возможностью причинить страдание.

Все участвовавшие в эксперименте были людьми склонными к подчинению авторитету экспериментатора и причинению страданий испытуемому, так как остальные просто отказались участвовать в эксперименте сразу, или узнав его подробности, не нанеся, таким образом, ни одного удара током «ученику». Естественно, что отказавшиеся от участия в эксперименте, в статистику не попали.

При дальнейших экспериментах большинство из этих предположений не подтвердились.

**РЕЗУЛЬТАТЫ НЕ ЗАВИСЕЛИ ОТ АВТОРИТЕТА УНИВЕРСИТЕТА**

Милгрэм повторил эксперимент, сняв помещение в Бриджпорте, штат Коннектикут под вывеской «Исследовательская Ассоциация Бриджпорта» и отказавшись от каких-либо ссылок на Йельский университет. «Исследовательская Ассоциация Бриджпорта» представлялась коммерческой организацией. Результаты изменились не сильно: дойти до конца шкалы согласились 48% испытуемых.

**ПОЛ ИСПЫТУЕМОГО НЕ ВЛИЯЛ НА РЕЗУЛЬТАТЫ**

Другой эксперимент показал, что пол испытуемого не имеет решающего значения; «учителя» - женщины вели себя точно так же, как и мужчины в первом эксперименте Милгрэма. Это развеяло миф о мягкосердечии женщин.

Люди осознавали опасность электрического тока для «ученика»

Ещё в одном эксперименте изучалось предположение, что испытуемые недооценивали потенциальный физический вред, причиняемый ими жертве. Перед началом дополнительного эксперимента «ученику» была дана инструкция заявить, что у него больное сердце и он не выдержит сильных ударов током. В процессе эксперимента «ученик» начинал кричать: «Всё! Выпустите меня отсюда! Я говорил вам, что у меня больное сердце. Моё сердце начинает меня беспокоить! Я отказываюсь продолжать! Выпустите меня!». Однако поведение «учителей» не изменилось; 65% испытуемых добросовестно выполняли свои обязанности, доводя напряжение до максимума.

**ИСПЫТУЕМЫЕ БЫЛИ ОБЫКНОВЕННЫМИ ЛЮДЬМИ**

Предположение о том, что испытуемые имели нарушенную психику, также было отвергнуто как не имеющее под собой оснований. Люди, откликнувшиеся на объявление Милгрэма и изъявившие желание принять участие в эксперименте по изучению влияния наказания на память, по возрасту, профессии и образовательному уровню являлись среднестатистическими гражданами. Более того, ответы испытуемых на вопросы специальных тестов, позволяющих оценить личность, показали, что эти люди были вполне нормальными и имели достаточно устойчивую психику. Фактически они ничем не отличались от обычных людей или, как сказал Милгрэм, «они и есть мы с вами».

**ИСПЫТУЕМЫЕ НЕ БЫЛИ САДИСТАМИ**

Предположение, что испытуемые получали наслаждение от страданий жертвы, было опровергнуто несколькими экспериментами.

Когда экспериментатор уходил, а в комнате оставался его «ассистент», лишь 20% соглашались на продолжение эксперимента.

Когда испытуемому давали право самому выбирать напряжение, 95% оставались в пределах 150 вольт.

Когда указания давались по телефону, послушание сильно уменьшилось (до 20%). При этом многие испытуемые притворялись, что продолжают эксперименты.

Если испытуемый оказывался перед двумя исследователями, один из которых приказывал остановиться, а другой настаивал на продолжении эксперимента, испытуемый прекращал эксперимент (подробнее об этом см. ниже).

**ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ЭКСПЕРИМЕНТЫ**

В 2002 году Томас Бласс из Мэрилендского университета опубликовал в журнале Psychology Today сводные результаты всех повторений эксперимента Милгрэма, сделанных в США и за их пределами. Выяснилось, что до конца шкалы доходят от 61% до 66% независимо от времени и места.

Если Милгрэм прав и участники эксперимента такие же обычные люди как мы, то вопрос: *«Что может заставить людей вести себя подобным образом?»* — приобретает личный характер: *«Что может заставить нас поступать таким образом?».* Милгрэм уверен — в нас глубоко укоренилось сознание необходимости повиновения авторитетам. По его мнению, в проводившихся им экспериментах решающую роль играла неспособность испытуемых открыто противостоять «начальнику» (в данном случае исследователю, одетому в лабораторный халат), который приказывал испытуемым выполнять задание, несмотря на сильную боль, причиняемую «ученику».

Милгрэм приводит веские доводы, подтверждающие его предположение. Ему было очевидно, что, если бы исследователь не требовал продолжать эксперимент, испытуемые быстро вышли бы из игры. Они не хотели выполнять задание и мучились, видя страдания своей жертвы. Испытуемые умоляли экспериментатора позволить им остановиться, а когда тот им этого не разрешал, то продолжали задавать вопросы и нажимать на кнопки. Однако при этом испытуемые покрывались испариной, дрожали, бормотали слова протеста и снова молили об освобождении жертвы, хватались за голову, так сильно сжимали кулаки, что их ногти впивались в ладони, кусали губы до крови, а некоторые начинали нервно смеяться. Вот что рассказывает человек, наблюдавший за ходом эксперимента:

*Я видел, как в лабораторию вошёл солидный бизнесмен, улыбающийся и уверенный в себе. За 20 минут он был доведен до нервного срыва. Он дрожал, заикался, постоянно дергал мочку уха и заламывал руки. Один раз он ударил себя кулаком по лбу и пробормотал: «О Боже, давайте прекратим это». И тем не менее он продолжал реагировать на каждое слово экспериментатора и безоговорочно ему повиновался*

*— Милгрэм, 1963*

Милгрэм провёл несколько дополнительных экспериментов и в результате получил данные, ещё более убедительно свидетельствующие о верности его предположения.

**ИСПЫТУЕМЫЙ ОТКАЗЫВАЛСЯ ПОДЧИНЯТЬСЯ ЧЕЛОВЕКУ ЕГО РАНГА**

Так, в одном случае он внес в сценарий существенные изменения. Теперь исследователь велел «учителю» остановиться, в то время как жертва храбро настаивала на продолжении эксперимента. Результат говорит сам за себя: когда продолжать требовал всего лишь такой же испытуемый, как и они, испытуемые в 100% случаев отказались выдать хоть один дополнительный электрический разряд.

В другом случае исследователь и второй испытуемый менялись ролями таким образом, что привязанным к креслу оказывался экспериментатор. При этом второй испытуемый приказывал «учителю» продолжать, в то время как исследователь бурно протестовал. И вновь ни один испытуемый не прикоснулся к кнопке.

При конфликте авторитетов испытуемый прекращал действия

Склонность испытуемых к безоговорочному повиновению авторитетам была подтверждена результатами ещё одного варианта основного исследования. На этот раз «учитель» оказывался перед двумя исследователями, один из которых приказывал «учителю» остановиться, когда жертва молила об освобождении, а другой настаивал на продолжении эксперимента. Противоречивые распоряжения приводили испытуемых в замешательство. Сбитые с толку испытуемые переводили взгляд с одного исследователя на другого, просили обоих руководителей действовать согласованно и отдавать одинаковые команды, которые можно было бы без раздумий выполнять. Когда же исследователи продолжали «ссориться» друг с другом, «учителя» пытались понять, кто из них двоих главнее. В конечном итоге, не имея возможности подчиняться именно авторитету, каждый испытуемый-«учитель» начинал действовать исходя из своих лучших побуждений, и прекращал наказывать «ученика».

Как и в других экспериментальных вариантах, такой результат вряд ли имел бы место, если бы испытуемые являлись садистами или невротическими личностями с повышенным уровнем агрессивности.

**ДРУГИЕ ВАРИАНТЫ ЭКСПЕРИМЕНТА**

В других вариантах в эксперименте также участвовали один или два дополнительных «учителя». Их тоже играли актёры. В варианте, когда актёр-«учитель» настаивал на продолжении, только 3 из 40 испытуемых прекратили эксперимент. В другом случае двое актёров-«учителей» отказывались продолжать эксперимент — и 36 из 40 испытуемых делали то же самое.

Когда указания давались по телефону, послушание сильно уменьшилось (до 20%). При этом многие испытуемые притворялись, что продолжают эксперименты. Послушание также уменьшилось, когда «ученик» находился рядом с «учителем». В опыте, в котором «учитель» держал «ученика» за руку[источник?], до конца дошли только 30% испытуемых.

Когда один экспериментатор был «учеником» и требовал прекратить эксперимент, а другой экспериментатор требовал продолжать — 100% прекращали.

Когда от испытуемого требовалось передавать приказы «учителю», а не нажимать на кнопку самому, отказались это делать только 5%.

**ВЫВОДЫ**

По мнению Милгрэма, полученные данные свидетельствуют о наличии интересного феномена: «Это исследование показало чрезвычайно сильно выраженную готовность нормальных взрослых людей идти неизвестно как далеко, следуя указаниям авторитета» (Milgram, 1974). Теперь становится понятной способность правительства добиваться послушания от обычных граждан. Авторитеты оказывают на нас очень сильное давление и контролируют наше поведение.

**ЭФФЕКТ ПИГМАЛИОНА**

Термин взят из пьесы Джоржда Бернарда Шоу. Он используется как синоним самоосуществляющегося пророчества.

Роберт Розенталь и Ленор Джекобсон впервые использовали это понятие в своей книге, в которой описывались влияния ожиданий учителей на поведение учеников. Оригинальное исследование состояло в манипулировании ожиданиями учителей и оценке их влияний на показатели IQ школьников. В этом исследовании 20% случайно выбранных школьников из 18 различных классов описывались учителям как обладающие необычайно высоким потенциалом учебных достижений. Ученики младших классов, в отношении которых были сформированы высокие ожидания учителей, обнаружили значительный прирост в общих показателях IQ и показателях способности к рассуждению (reasoning IQ) в сравнении с другими учениками в своей школе. Несмотря на то, что оригинальное исследование впоследствии подверглось критике за методологические просчеты, оно привлекло большое внимание к феномену влияния ожиданий учителей на эффективность учебной деятельности школьников.

Обнаружилось, в частности, что эти результаты особенно применимы в отношении обучения детей из неблагополучных семей. Выяснилось, что неблагополучные дети плохо учатся в школах из-за низких ожиданий работающих с ними учителей.

Было предложено два объяснения эффекту Пигмалиона. Согласно Куперу, учителя полагают, что они обладают меньшим контролем над учениками, в отношении которых имеют низкие ожиданиями, в сравнении с учениками, на достижения которых они рассчитывают. Поэтому, чтобы усилить свой контроль, учителя часто прибегают к аффективной обратной связи в отношении первых, тогда как последние чаще получают обратную связь в отношении затрачиваемых ими усилий. Такие различные подходы к оценке могут приводить к снижению веры учеников, на успех которых учителя не рассчитывают, в то, что их усилия оказывают влияние на результаты учебы. По мнению Бар-Тала, ожидания учителей в отношении учебной деятельности учеников основаны на восприятии учителями причин успехов или неудач своих учеников. Если учителя полагают, что причины неудач ученика является устойчивыми, они не ожидают успехов со стороны этого ученика в будущем и ведут себя в соответствии с таким убеждением.

Формирование ожидания является феноменом, неизбежно сопутствующим человеческой природе. Вместе с тем, только ошибочные и/или негибкие ожидания могут препятствовать эффективной работе учителей. Один из способов уменьшения возможного негативного влияния эффекта Пигмалиона состоит в том, чтобы помочь учителям осознать существование этого феномена и его последствий.

**ИССЛЕДОВАНИЕ С КУКЛОЙ БО-БО (А. БАНДУРА)**

Эксперимент Бобо кукла была проведена Альберт Бандура в 1961 году и изучал модели поведения, связанные с агрессией. Бандура надеется, что эксперимент окажется, что агрессия может быть объяснено, по крайней мере частично, по социальной теории обучения. Теория социального научения бы утверждать, что поведение таких, как агрессия, извлеченные в ходе наблюдений и, подражая другим. Эксперимент важен, поскольку он вызвал еще много исследований о воздействии, что просмотр насилия на детей, осо В этом эксперименте три группы детей, видел фильм, который показал взрослых нападения надувные куклы с палкой. Кукла была брошена через всю комнату, сидел, кулаками и ногами. Бандура представил три альтернативных окончаний к фильму: Группа А - пила только куклы удара. Группа B - пила для взрослых, когда нас хвалят и вознаграждены за попадание куклу. Группа C - Saw взрослых наказание для поражения куклу. Когда дети видели фильм, они получили то же куклы. Бандура наблюдали их поведение, которое показало, что группы А и B имитировал агрессивного поведения они были свидетелями, а группа C были менее агрессивными. Бандура обнаружил, что детей, подвергшихся воздействию агрессивной модели были более склонны действовать в физически агрессивных пути, чем те, которые не подвергались воздействию агрессивной модели. Для тех детей, подвергшихся воздействию агрессивной модели число имитационного физической агрессии экспозиции мальчиков 38,2 и 12,7 для девочек. Результаты, касающиеся гендерных различий решительно поддерживает прогнозирования Бандура том, что дети больше зависят от однополых моделей. Мальчики выставлены более агрессии при воздействии агрессивных мужских моделей, чем мальчики, подвергаются агрессивным девушек. Под воздействием агрессивных мужских моделей, число случаев агрессивного экспозиции мальчиков усредненные 104 по сравнению с 48,4 случаев агрессивного экспозиции мальчики подвергаются агрессивным девушек. Хотя результаты для девочек, дает аналогичные результаты, результаты были менее радикальными. При контакте с агрессивной женских моделей, число случаев агрессивного экспозиции девочек усредненные 57,7 по сравнению с 36,3 случаев агрессивного экспозиции девочек, подвергшихся воздействию агрессивных мужских моделей. Бандура также установлено, что детей, подвергшихся воздействию агрессивной модели чаще действуют в устной пути агрессивной, чем те, которые не подвергались воздействию агрессивной модели. Номер имитационного словесной агрессии экспозиции мальчиков 17 раз и 15,7 раз девочек. Кроме того, результаты показали, что мальчики и девочки, которые наблюдались неагрессивные модели выставлены гораздо меньше nonimitative молотком агрессии, чем в контрольной группе, который не имеет модели. Экспериментаторы пришли к выводу, что дети наблюдения поведения взрослых оказывают влияние думать, что такого рода поведение является приемлемым таким образом, ослабить агрессивные запреты ребенка. Результате снижения агрессивного торможения у детей означает, что они более склонны реагировать на будущие ситуации в более агрессивной манере. И наконец, решительно поддерживает доказательств, что мужчины имеют тенденцию быть более агрессивными, чем женщины. Когда все случаи агрессии совпадают, мужчины выставлены 270 случаев агрессивного по сравнению с 128 случаев агрессивного экспозиции женщин. Этот эксперимент показал, что мужчины более склонны резко физически агрессивное поведение, чем женщины. Бандура поясняет, что в нашем обществе, агрессия считается отдельной мужской признак. Из-за этого мальчики подняли более агрессивно поэтому более приемлемым, когда самцы выставке эту черту. Девушки, не уверены отображения физической агрессии, практически полностью соответствовал мальчиков в экспериментах Бандура с точки зрения словесной агрессии. Эксперимент страдает от методологических недостатков: единственной целью кукла Бобо оправиться, когда сбил; выступать в качестве мишени. Таким образом, дети в эксперименте, скорее всего, попали в цель кукла Бобо для удовольствия, потому что это то, что она предназначена для, не потому что они чувствуют себя агрессивно или имитируют агрессивное поведение.

**ФЕНОМЕН "НОГА В ДВЕРЯХ"**

Большинство из нас могут припомнить случаи, когда, согласившись помочь осуществить какой-нибудь проект или посодействовать какой-нибудь организации мы, в конечном счете, оказывались вовлеченными в это дело намного сильнее, чем нам хотелось. После чего мы давали себе зарок никогда не поддаваться впредь на такие уговоры.

Как же это происходит? Если мы желаем получить от кого-либо существенную помощь, для начала надо побудить их к маленькой любезности, уступке. Причем эта уступка должна быть добровольной и публичной. Выяснилось, что когда люди публично принимают на себя какие-либо обязательства, они начинают сильнее верить в то, что делают.

Таким образом, феномен «нога в дверях» – это тенденция поведения людей, согласившихся вначале на необременительную просьбу и вынужденных потом уступать более серьезным требованиям. Часто этот феномен называют техникой заманивания или тактикой малых уступок.

Особенно успешно этот феномен используется в торговле, в сфере обслуживания, в управлении. Психолог Р. Чальдини со своими сотрудниками показал, как феномен «нога в дверях» реализуется при продаже автомобилей. После того как покупатель решается приобрести новый автомобиль из-за его выгодной цены и начинает оформлять документы на покупку, продавец вдруг отменяет денежные скидки и требует дополнительной оплаты за то, что, по мнению покупателя, входит в общую стоимость. Или же якобы обращается за советом к боссу, который запрещает оформление сделки, заявляя, что «нам это невыгодно». В результате покупатель согласен заплатить (и платит) сумму, большую первоначальной.

В народе говорят, что в настоящее время большинство покупателей после серии пошаговых уступок готовы пойти на приобретение товара по завышенной цене, на что они вряд ли согласились бы в самом начале покупки. Авиакомпании, туристические агентства и администрации гостиниц и баз отдыха также успешно пользуются этой тактикой, привлекая внимание потенциальных клиентов наличием мест, путевок, номеров по заниженным ценам и надеясь на то, что потом те, ради улучшения своих условий, согласятся заплатить больше.

Зачастую к такой тактике прибегают и руководители. Здесь и написание подчиненными каких-то обязательств, планов, сроков, которые уже самим фактом собственноручного написания обязывают их строже подходить к исполнению своих обязанностей; и постепенное «втягивание» подчиненного в работу привлекательными условиями, за которыми не всегда проглядывает сложность и противоречивость процесса деятельности; и постановка на первом этапе ряда абстрактных вопросов, типа «Нужно ли добросовестно и с отдачей работать в родной организации?», «Следует ли постоянно стремиться к повышению качества продукции?» и др., на которые человек может ответить только утвердительно.

**СТЭНФОРДСКИЙ ТЮРЕМНЫЙ ЭКСПЕРИМЕНТ**

Стэ́нфордский тюре́мный экспериме́нт — психологический эксперимент, который был проведён в 1971 году американским психологом Филиппом Зимбардо. Эксперимент представляет собой психологическое исследование реакции человека на ограничение свободы, на условия тюремной жизни и на влияние навязанной социальной роли на поведение.

Добровольцы играли роли охранников и заключенных и жили в условной тюрьме, устроенной в подвале факультета психологии. Заключенные и охранники быстро приспособились к своим ролям, и, вопреки ожиданиям, стали возникать по-настоящему опасные ситуации. В каждом третьем охраннике обнаружились садистские наклонности, а заключенные были сильно морально травмированы, и двое раньше времени были исключены из эксперимента. Очевидно, что Зимбардо и другие не смогли остаться сторонними наблюдателями и опосредованно участвовали в издевательствах. Эксперимент был закончен раньше времени.

Эксперимент проведён без учёта этических принципов Американской психологической ассоциации, за что справедливо критикуется как неэтичный и ненаучный. С точки зрения этики эксперимент часто сравнивают с экспериментом Милгрэма, проведённым в 1963 году в Йельском университете Стенли Милгрэмом, в прошлом соучеником Зимбардо.

**ЦЕЛИ И СРЕДСТВА**

Исследование было оплачено военно-морским флотом США для того, чтобы объяснить конфликты в его исправительных учреждениях и в морской пехоте.

Участников набрали по объявлению в газете, и им предлагались 15 долларов в день (с учетом инфляции сумма эквивалентна 76 долларам в 2006 году) за две недели участия в «симуляции тюрьмы». Из 70 человек, отозвавшихся на объявление, Зимбардо и его команда выбрали 24, которых они сочли наиболее здоровыми и психологически устойчивыми. Эти участники были преимущественно белыми мужчинами, принадлежащими к среднему классу. Все они были студентами колледжей.

Группу, состоящую из двадцати четырех молодых мужчин, поделили случайным образом на «заключенных» и «охранников». Что интересно, заключенным потом казалось, что в охранники берут за высокий рост, но на самом деле их честно набрали по жребию, подбрасывая монету, и между двумя группами не было никакой объективной разницы в физических данных.

Собственно условная тюрьма была устроена на базе кафедры психологии Стенфорда. Лаборант-старшекурсник был назначен «надзирателем», а сам Зимбардо — управляющим.

Зимбардо создал для участников ряд специфических условий, которые должны были способствовать дезориентации, потере чувства реальности и своей самоидентификации.

Охранникам выдали деревянные дубинки и униформы цвета хаки военного образца, которые они сами выбрали в магазине. Также им дали зеркальные солнечные очки, за которыми не было видно глаз. В отличие от заключенных, они должны были работать по сменам и возвращаться домой в выходные, хотя впоследствии многие участвовали в неоплаченных сверхурочных дежурствах.

Заключенные должны были одеваться только в нарочно плохо подобранные миткалевые халаты без нижнего белья и резиновые шлепанцы. Зимбардо утверждал, что такая одежда заставит их принять «непривычную осанку тела» и они будут испытывать дискомфорт, что будет способствовать их дезориентации. Их называли только по номерам вместо имен. Эти номера были пришиты на их униформы, и от заключенных требовали надевать туго сидящие колготки на голову, чтобы изобразить бритые головы новобранцев, проходящих начальную военную подготовку. Вдобавок они носили маленькую цепочку на своих лодыжках как постоянное напоминание о своём заключении и угнетенности.

За день до эксперимента охранники посетили короткое установочное заседание, но им не дали никаких указаний, кроме недопустимости какого-либо физического насилия. Им сказали, что обязанность состоит в том, чтобы совершать обход тюрьмы, который они могут совершать так, как захотят.

Зимбардо на заседании сделал следующее заявление для охранников: *Создайте в заключенных чувство тоски, чувство страха, ощущение произвола, что их жизнь полностью контролируется нами, системой, вами, мной, и у них нет никакого личного пространства… Мы будем разными способами отнимать их индивидуальность. Все это в совокупности создаст в них чувство бессилия. Значит в этой ситуации у нас будет вся власть, а у них — никакой.*

*с видеозаписи «Студии Стенфордской тюрьмы»*

Участникам, которые были выбраны для того, чтобы изображать заключенных, было сказано ждать дома, пока их не «призовут» для эксперимента. Безо всякого предупреждения их «обвинили» в вооруженном ограблении, и они были арестованы полицейским департаментом Пало Альто, который участвовал в этой стадии эксперимента.

Заключенные прошли полную процедуру полицейского осмотра, включая снятие отпечатков пальцев, фотографирование и зачитывание прав. Их привезли в условную тюрьму, где произвели их осмотр, приказав раздеться догола, «очистили от вшей» и присвоили номера.

**РЕЗУЛЬТАТЫ**

Эксперимент быстро вышел из-под контроля. Заключенные испытывали садистское и оскорбительное обращение со стороны охранников, и к концу у многих из них наблюдалось сильное эмоциональное расстройство.

После сравнительно спокойного первого дня на второй день вспыхнул бунт. Охранники добровольно вышли на сверхурочную работу и без руководства со стороны исследователей подавляли мятеж, при этом нападали на заключенных с огнетушителями. После этого инцидента охранники пытались разделять заключенных и стравливать их друг с другом, выбрав «хороший» и «плохой» корпусы, и заставляли заключенных думать, что в их рядах есть «информаторы». Эти меры возымели значительный эффект, и в дальнейшем возмущений крупного масштаба не происходило. Согласно консультантам Зимбардо — бывшим заключенным, эта тактика была подобна используемой в настоящих американских тюрьмах.

Подсчеты заключенных, которые изначально были задуманы для того, чтобы помочь им привыкнуть к идентификационным номерам, превратились в часовые испытания, в ходе которых охранники изводили заключенных и подвергали физическим наказаниям, в частности заставляли подолгу совершать физические упражнения.

Тюрьма быстро стала грязной и мрачной. Право помыться стало привилегией, в которой могли отказать и часто отказывали. Некоторых заключенных заставляли чистить туалеты голыми руками. Из «плохой» камеры убрали матрацы, и заключенным пришлось спать на непокрытом бетонном полу. В наказание часто отказывали в еде. Сам Зимбардо говорит о своей растущей погруженности в эксперимент, которым он руководил и в котором активно участвовал. На четвертый день, услышав о заговоре с целью побега, он и охранники попытались целиком перенести эксперимент в настоящий неиспользуемый тюремный корпус в местной полиции, как в более «надежный». Полицейский департамент ему отказал, ссылаясь на соображения безопасности, и, как говорит Зимбардо, он был зол и раздосадован из-за отсутствия сотрудничества между его и полицейской системой исполнения наказаний.

В ходе эксперимента несколько охранников все больше и больше превращались в садистов — особенно ночью, когда им казалось, что видеокамеры выключены. Экспериментаторы утверждали, что примерно каждый третий охранник показывает настоящие садистские наклонности. Многие охранники расстроились, когда эксперимент был прерван раньше времени.

Впоследствии заключенным предложили «под честное слово» выйти из тюрьмы, если они откажутся от оплаты, большинство согласились на это. Зимбардо использует этот факт, чтобы показать, насколько сильно участники вжились в роль. Но заключенным потом отказали, и никто не покинул эксперимент.

У одного из участников развилась психосоматическая сыпь по всему телу, когда он узнал, что его прошение о выходе под честное слово было отвергнуто (Зимбардо его отверг, потому что думал, что тот пытается сжульничать и симулирует болезнь). Спутанное мышление и слезы стали обычным делом для заключенных. Двое из них испытали такой сильный шок, что их вывели из эксперимента и заменили.

Один из заключенных, пришедших на замену, № 416, пришел в ужас от обращения охранников и объявил голодовку. Его на три часа заперли в тесном чулане для одиночного заключения. В это время охранники заставляли его держать в руках сосиски, которые он отказывался есть. Другие заключенные видели в нем хулигана. Чтобы сыграть на этих чувствах, охранники предложили другим заключенным выбор: или они откажутся от одеял, или № 416 проведет в одиночном заключении всю ночь. Заключенные предпочли спать под одеялами. Позже Зимбардо вмешался и выпустил № 416.

Зимбардо решил прекратить эксперимент раньше времени, когда Кристина Маслач, студентка и одновременно его невеста, не знакомая прежде с экспериментом, выразила протест против устрашающих условий тюрьмы после того, как она пришла туда провести беседы. Зимбардо упоминает, что из всех пятидесяти свидетелей эксперимента только она поставила вопрос о его этичности. Хотя эксперимент был рассчитан на две недели, через шесть дней он был прекращен.

**ВЫВОДЫ**

Результаты эксперимента использовались для того, чтобы продемонстрировать восприимчивость и покорность людей, когда присутствует оправдывающая идеология, поддержанная обществом и государством. Также их использовали в качестве иллюстрации к теории когнитивного диссонанса и влияния власти авторитетов.

**ЭКСПЕРИМЕНТ "ВЫСОКИЙ МОСТ"**

Социальные психологи А.Арон и Д. Даттон воспользовались естественной обстановкой, чтобы вызвать физическое возбуждение в ходе своего теста, основанном на «Двухфакторной теории эмоций». В этом эксперименте молодая привлекательная женщина-экспериментатор просила мужчин-прохожих заполнить небольшой опросник. Она останавливала потенциальных испытуемых в конце моста и на самом мосту. Это был подвесной мост Капилано, узкий пешеходный мост, пересекающий глубокий овраг. По условиям обзорного интервью, экспериментатор оставляла испытуемым свой номер телефона на случай, если у них возникнут дальнейшие вопросы. Зависимой переменной в этом эксперименте было количество телефонных звонков, полученных от испытуемых после интервью.

Мужчин-участников попросили встретить интервьюера на середине одного из двух мостов. Один из них выглядел надежно, а другой опаснее. Привлекательная женщина-исследователь беседовала с проходящими мимо мужчинами на середине двух мостов. Она давала свой номер телефона на случай, если кто-нибудь пожелает узнать результат. Мужчины на менее надежном мосту были более возбуждены из-за высоты моста, но они вероятнее всего объясняли это чувство влечением к этой женщине. Многие из них перезванивали и предлагали встретиться.

***ЭКСПЕРИМЕНТЫ ДО 2000 ГОДА***

**ЭКСПЕРИМЕНТ ЛИБЕТА**

Бенджамин Либет, который родился в 1916 году в Чикаго, учился физиологии. По образованию он не был, собственно говоря, настоящим нейробиологом, но тогда это было в порядке вещей, так как в 30-е годы 20-го века изучать нейробиологию почти нигде не было возможно. Уже в молодости Либет интересовался вопросом о возможности научного измерения процессов в сознании. Во второй половине 50-х годов он решил экспериментировать с пациентами, которые находились под местным наркозом, в нейро-хирургическом отделении Маунт-Зион-Госпиталя в Сан-Франциско. Пациенты лежали в операционном зале с частично открытым мозгом. Либет подключал провода к мозгу и раздрожал его слабыми электрическими импульсами. При этом он внимательно наблюдал, как и когда реагируют подопытные лица. Результат был ошеломляющий: от раздражения Кортекса до реакции пациента, поддергивания часть тела, проходило более половины секунды. Когда в 1964 году Либет попытался привлечь внимание в Ватикане, он еще не знал результатов опытов двух других коллег. В этих опытах также была зафиксирована задержка времени. Путь от намерения двинуть рукой до действительного движения длился почти одну секунду. Эти измерения взволновали Либета уже по-настоящему. Существование временного интервала в одну секунду между намерением и действием полностью противоречило здравому рассудку. Кто хочет взять чашку чая, делает это сразу, но на что уходит разница во времени в одну секунду?

Либет делает вывод, что человек сам не замечает эту секунду. В 1979 году он провел новый эксперимент, который в его честь стал называться Либет-экспериментом и принес ему мировую славу. Он сажал в кресло пациентку, которая должна была смотреть на большие часы. Это были необычные часы, они представляли собой бегущую в быстром темпе вокруг диска зеленую точку. Затем он взял два провода и два измерительных прибора, один подсоединил к запястью подопытной, другой - к специальному шлему на ее голове. Пациентке Либет поставил следующую задачу: "Смотрите на зеленую точку на часах. В определенный момент, который Вы сами произвольно выберете, пошевелите кистью и запомните при этом положение зеленой точки. «Затем Либет спрашивал ее, где находилась зеленая точка, когда она приняла решение двинуть рукой, и записывал это. Потом он с волнением посмотрел на измерительные приборы. Готовность в мозге к поступку сигнализировали ему электроды, присоединенные к голове. Какая же была последовательность во времени? Сначала давал электрод на голове сигнал, половиной секундой позже находился момент времени, когда пациентка взглядом на часы определяла ее момент принятия решения, и примерно 0,2 секунды позже следовало движение руки. Теперь был Либет еще больше взволнован: Подопечная приняла решение действовать половиной секундой раньше, чем она об этом решении знала! Предсознательный рефлекс, что-то хотеть или делать, был быстрее чем сознательное действие. Верно ли тогда, что мозг запускает процессы воли до того, как человек вообще осознает эту волю? И не означает ли это одновременно конец философской идеи о свободе воли человека?