**Дэвид Майерс**

**Социальная психология. Интенсивный курс.**

**Exploring Social Psychology**

**Изучаем социальную психологию**

Дэвид Майерс — психолог с мировым именем. Книга Майерса представляет собой шедевр преподавательского искусства: в увлекательной форме читатель знакомится с наукой о человеческом поведении в обществе, быстро и надежно запоминает понятия, факты, теории, изучает методы и эксперименты. Академический курс социальной психологии, изложенный в этой книге, усваивается эффективно и легко.

**Содержание**

Об авторе

Предисловие к русскому изданию

Предисловие

Вступление

Выражение признательности

**Часть I. Введение в социальную психологию**

**Глава 1. Социальная психология: как это делается**

Формирование и проверка теорий

Корреляционное исследование: выявление естественных связей

Противостояние: взаимосвязь — причинность

Экспериментальное исследование: поиск причины и следствия

Контроль: манипулирование переменными

Случайное распределение: великий уравнитель

Этика экспериментального исследования

Из лаборатории - в жизнь

Понятия для запоминания

**Глава 2. Знали ли вы все это заранее?**

Понятия для запоминания

**Часть II. Социальное мышление**

**Глава 3. Интуиция: сила и границы нашего внутреннего знания**

Сила интуиции

Границы интуиции

Мы часто не знаем, почему мы делаем то, что делаем

Объяснение нашего поведения

Прогнозирование нашего поведения

Прогнозирование наших чувств

Конструирование воспоминаний

Реконструкция прошлых установок

Реконструкция прошлого поведения

**Глава 4. Причины неразумия**

В своих интерпретациях мы руководствуемся собственными предубеждениями

Мы переоцениваем правильность своих суждений

Мы часто руководствуемся случайными сведениями, а не статистическими данными

Эвристический подход

Мы находим корреляцию и контроль там, где их нет

Иллюзорная корреляция

Иллюзия контроля

Азартные игры

Возврат к среднему

Наши убеждения могут генерировать собственные подтверждения

Действительно ли ожидания преподавателей влияют на успехи учащихся?

Действительно ли мы получаем от других то, что ожидаем?

Заключение

Понятия для запоминания

**Глава 5. Клиническая интуиция: опасности психологизирования**

Иллюзорные корреляции

Самонадеянность и эффект хиндсайта

Самоподтверждающиеся диагнозы

Клинические и статистические прогнозы

Практические рекомендации

Понятия для запоминания

**Глава 6. Фундаментальная ошибка атрибуции**

Фундаментальная ошибка атрибуции в повседневной жизни

Почему мы совершаем ошибки атрибуции?

Различные ракурсы

Культурные различия

Насколько фундаментальной является фундаментальная ошибка атрибуции?

Понятия для запоминания

**Глава 7. Новый взгляд на гордость**

Пристрастие к «игре в свою пользу»: «Как мне полюбить себя? Давайте посчитаем способы»

Что приводит к событиям радостным и печальным

Можем ли мы все быть выше среднего?

Иллюзорный оптимизм

Ложный консенсус и уникальность

Другие тенденции благосклонного к себе отношения

Ложная скромность

Препятствия, которые мы создаем сами

Почему возникает пристрастие к «игре в свою пользу»?

Самопрезентация

Обработка информации

Мотивация самоуважения

Размышления о самоэффективности и благосклонном к себе отношении

Пристрастие к «игре в свою пользу» как адаптация

Пристрастие к «игре в свою пользу» как плохая адаптация

Понятия для запоминания

**Глава 8. Сила позитивного мышления**

Фокус контроля

Приобретенная беспомощность против самоопределения

Размышления о самоэффективности

Понятия для запоминания

**Глава 9. Поведение и убеждения**

Влияют ли установки на поведение?

Воздействует ли поведение на установки?

Исполнение ролей

Когда высказывания становятся убеждениями

Феномен «ноги в дверях»

Злонамеренные поступки и установки

Межрасовое общение и расовые установки

Промывание мозгов

Почему поведение влияет на установки?

Понятия для запоминания

**Часть III. Социальное влияние**

**Глава 10. Пол, гены и культура**

Гендерные различия

Противостояние: независимость — привязанность

Социальное доминирование

Агрессия

Сексуальность

Эволюция и пол: делать то, что естественно

Пол и выбор партнера

Пол и гормоны

Культура и гендерные роли

Гендерные роли меняются вместе с культурой

Гендерные роли меняются с течением времени

Заключение: биология и культура

Понятия для запоминания

**Глава 11. Как портятся хорошие люди**

Эксперименты Эша: исследование конформизма

Эксперименты Милграма: подчинение

Чем вызвано подчинение?

Эмоциональная дистанция

Близость и легитимность авторитета

Институционализированный авторитет

Либеральное влияние группы

Классические эксперименты

Поведение и установки

Сила воздействия ситуации

Фундаментальная ошибка атрибуции

**Глава 12. Два пути убеждения**

Два пути убеждения

Слагаемые убеждения

Кто говорит? Коммуникатор

Надежность источника информации

Привлекательность источника информации

Что сказал? Содержание сообщения

Рассудок против эмоций

Эффект хорошего настроения

Эффект пробуждающегося страха

Кому сказал? Аудитория

Сколько им лет?

Что они думают?

Два пути убеждения в психотерапии

Понятия для запоминания

**Глава 13. Индоктринация и внедрение идей**

Индоктринация культов

Социальные установки следуют за поведением

Уступчивость приводит к одобрению

Феномен «ноги в дверях»

Слагаемые убедительности

Коммуникатор

Сообщение

Аудитория

Групповые эффекты

Прививка установок

Стимуляция личных обязательств

Вызов убеждениям

Развитие контраргументации

Примеры исследований: широкомасштабные программы вакцинации

Прививки детям против курения

Прививка детям против рекламы

Практические приложения

Понятия для запоминания

**Глава 14. Сам факт присутствия других**

Присутствие других

Многолюдная аудитория

Почему нас возбуждает присутствие других?

Боязнь оценки

Отвлечение внимания

Сам факт присутствия других

Понятия для запоминания

**Глава 15. Разделенная ответственность**

Дружно не грузно, а врозь хоть брось

Социальная леность в повседневной жизни

Понятия для запоминания

**Глава 16. Вместе мы делаем то, чего не стали бы делать поодиночке**

Деиндивидуализация

Размер группы

Гарантия анонимности

Возбуждающие и отвлекающие занятия

Ослабленное самосознание

Понятия для запоминания

**Глава 17. Групповое принятие решений**

Сдвиг к риску

Как изменяются личные мнения в группе?

Эксперименты по групповой поляризации

Естественно возникающая групповая поляризация

Объяснение групповой поляризации

Информационное влияние

Нормативное влияние

Группомыслие

Симптомы группомыслия

Группомыслие в действии

Предотвращение группомыслия

Понятия для запоминания

**Глава 18. Сила воздействия человека**

Взаимное влияние личностей и ситуаций

Сопротивление социальному давлению

Реактивное сопротивление

Борьба за свою уникальность

Влияние меньшинства

Последовательность действий

Уверенность в себе

Отступники

Является ли лидерство частным случаем влияния меньшинства?

Понятия для запоминания

**Часть IV. Социальные отношения**

**Глава 19. Неприязнь к непохожим на нас**

Что такое предрассудки?

Насколько распространены предрассудки?

Расовые предрассудки

Исчезают ли расовые предрассудки?

Скрытые формы предрассудков

Гендерные предрассудки

Гендерные стереотипы

Гендерные установки

Понятия для запоминания

**Глава 20. Корни предрассудков**

Социальные источники предрассудков

Неравенство статуса и предрассудки

Воздействие дискриминации: сбывающиеся пророчества

Социальная идентичность

Предпочтение своей группы

Конформизм

Эмоциональные источники предрассудков

Фрустрация и агрессия: теория «козла отпущения»

Личностная динамика

Потребность в общественном признании

Авторитарная личность

Когнитивные источники предрассудков

Распределение по категориям

Восприятие сходств и различий

Различительные стимулы

Непохожие на других

Яркие примеры отличия

Атрибуция: справедлив ли этот мир?

Понятия для запоминания

**Глава 21. Агрессия**

Биологические факторы

Влияние нервной системы

Генетические факторы

Биохимические факторы

Психологические факторы

Фрустрация и агрессия

Агрессия: процесс научения

Плоды агрессии

Научение через наблюдение

Влияние внешней среды

Боль

Жара

Атакующее поведение

Скученность

Ослабление агрессии

Катарсис

Подход с позиций социального научения

Понятия для запоминания

**Глава 22. Влияют ли средства массовой информации на социальное поведение?**

Порнография и сексуальное насилие

Искаженное восприятие сексуальной реальности

Агрессия против женщин

Телевидение

Влияние телевидения на поведение

Связь поведения с просмотром телевизионных программ

Проведенные эксперименты

Конвергенция доказательства

Почему просмотр телевизионных передач влияет на поведение?

Понятия для запоминания

**Глава 23. Причины конфликтов**

Социальные дилеммы

Дилемма заключенного

Трагедия общинных владений

Решение социальных дилемм

Регулирование

Чем меньше, тем лучше

Коммуникация

Изменение выигрышей

Апелляция к альтруистическим нормам

Конкуренция

Восприятие несправедливости

Искаженное восприятие

Зеркальное восприятие

Изменение восприятия

Понятия для запоминания

**Глава 24. Благословенны миротворцы**

Контакт

Улучшает ли десегрегация межрасовые отношения?

Когда десегрегация благотворно влияет на межрасовые отношения?

Сотрудничество

Общая внешняя угроза

Экстраординатные цели

Кооперация в обучении

Коммуникация

Переговоры

Посредничество

Изменение правил игры

Исправление искаженного восприятия

Арбитраж

Примирение

GRIT

Понятия для запоминания

**Глава 25**. **Кто кого любит**

Обитание поблизости

Взаимодействие

Предвкушение взаимодействия

Простое нахождение в поле зрения

Внешняя привлекательность

Успех у противоположного пола

Феномен «ровни»

Стереотип внешней привлекательности

Кто привлекателен?

Эволюция и привлекательность

Сходство и взаимное дополнение

Рыбак рыбака видит издалека?

Сходство рождает приязнь

Притягиваются ли противоположности?

Нам нравятся те, кому мы нравимся сами

Самооценка и привлекательность

Понятия для запоминания

**Глава 26. Взлеты и падения любви**

Страстная любовь

Теория страстной любви

Вариации любви

Время и культура

Самоконтроль

Гендерные различия

Любовь-дружба

Сохранение близких отношений

Справедливое распределение

Долгосрочная сбалансированность

Восприятие справедливости распределения

Самораскрытие

Завершение отношений

Кто разводится?

Разрыв связи

Понятия для запоминания

**Глава** **27**. **Когда мы помогаем другим?**

Почему мы помогаем другим?

Когда люди помогают?

Число очевидцев

Необходимость обратить внимание

Интерпретация

Принятие на себя ответственности

Понятия для запоминания

**Часть V. Приложения социальной психологии**

**Глава** **28**. **Кто несчастен - и почему?**

Социальное познание и депрессия

Искажение или реализм?

Негативное мышление: причина или следствие депрессии?

Депрессивное настроение является причиной негативного мышления

Негативное мышление является причиной депрессивного настроения

Социальное познание и одиночество

Социальное познание и тревога

Социально-психологические подходы к лечению

К внутренним изменениям через внешнее поведение

Разорвать порочный круг

Тренировка социальных навыков

Психотерапия путем изменения стиля объяснения

Понятия для запоминания

**Глава 29. Кто счастлив - и почему?**

Насколько мы счастливы?

Кто счастлив?

Достаток и благополучие

Счастливы ли богатые?

Ведет ли экономический рост к улучшению морального состояния?

Близкие взаимоотношения и благополучие

Дружба и благополучие

Брак и благополучие

Вера и благополучие

**Глава 30. Великие идеи в социальной психологии и религии**

Рациональность и иррациональность

Пристрастие к игре в свою пользу и самооценка

Установки и поведение

Личности и ситуации

**Предметный указатель**

**Список литературы**

**Об авторе**

*Дэвид Майерс (David G. Myers) — профессор психологии мичиганского Хоуп-колледжа. Он один из тех учителей, которых студенты сами называют «выдающимися». Майерс любит преподавать, и этой страстью проникнуты все его работы, написанные для широкой аудитории. Он публикует статьи в двадцати журналах и написал сам и в соавторстве около десятка популярных книг — среди них «The Pursuit of Happiness» (Avon, 1993) и «The American Paradox» (Yale University Press, 2000).*

*Исследовательская деятельность Майерса получила высокую оценку: за труд по групповой поляризации девятая секция Американской психологической ассоциации присудила ему престижную премию Гордона Оллпорта. Научные статьи Майерса печатаются более чем в 20 журналах, включая «Science», «American Scientist», «Psychological Science» и «American Psychologist». Он служит науке и как редактор-консультант в «Journal of experimental Social Psychology» и «Journal of Personality and Social Psychology».*

*В свободное от преподавания и научной работы время Дэвид Майерс возглавляет Комиссию по гуманитарным связям в своем родном городе, с его помощью основан городской Центр общественного содействия, оказывающий поддержку малоимущим семьям; лекции ученого звучат в многочисленных университетских и религиозных аудиториях. У Дэвида и Кэрол Майерс трое детей: два сына и дочь.*

**Предисловие к русскому изданию**

Отрадной тенденцией последнего времени для тех, кто учится в высшей школе, и для тех, кто преподает там, является выход в свет отечественных изданий зарубежных учебников, широко известных во многих странах. К разряду именно таких работ принадлежит данная книга Дэвида Майерса. Это имя, несомненно, знакомо читателю, интересующемуся социальной психологией. Публикация учебника Майерса «Социальная психология», осуществленная несколько лет тому назад в Санкт-Петербурге, была первым отечественным изданием подобного рода. Предлагаемая вашему вниманию новая работа Майерса «Изучаем социальную психологию» («Exploring Social Psychology») также представляет собой учебник по данной дисциплине. Однако следует подчеркнуть, что это во многом другая книга.

Чем же отличается этот труд Майерса от того, который уже, может быть, знаком нашему читателю? Первое, что бросается в глаза при сравнении, — данный учебник раза в два меньше по объему, чем предыдущая книга Майерса. И это, несомненно, способно порадовать любого студента в период подготовки к экзамену. Но не это главное.

Специфическая обязанность настоящей книги заключается в ее форме. Прежний, почти 700-страничный (в отечественном издании) учебник Майерса не только «сжат», но переструктурирован в серию написанных живым, далеким от наукообразности языком небольших разделов. При этом полностью подтверждается известное положение: настоящий профессионал может рассказывать о предмете своего интереса сколь угодно долго и, наоборот, сколь угодно кратко. Все зависит от конкретной ситуации.

Каковы же еще характерные особенности данного учебника? Необходимо отметить, что его автор является психологом по своему образованию и в течение многих лет преподает различные психологические дисциплины. Почему это важно? Напомним читателю, что с начала XX века социальная психология стала развиваться в рамках двух отраслей научного знания — психологии и социологии. Различные представители и одной и другой науки включают (до сих пор) социальную психологию в «свою» систему знаний. Поэтому социальная психология как наука приобретает соответствующий «акцент» в зависимости от того, психологический или социологический фундамент лежит в основе исследовательского анализа. В данном случае Майерс выступает как последовательный психолог, в центре внимания которого находится не социум (как у социолога), а именно человек, оказывающийся в различных ситуациях и подвергающийся влиянию этих ситуаций. Содержание данной книги достаточно полно охватывает основную проблематику современной американской социальной психологии. Здесь рассматриваются не только исследования, признанные классическими и оказавшие большое воздействие на последующее развитие науки, но и работы последнего времени, расширяющие горизонт социально-психологического знания. Таковы, например, исследования гендерных проблем, различных сторон любви и счастья.

Поскольку социальная психология является гуманитарной наукой, то всегда имеет значение собственная позиция автора по вопросам взаимосвязи личности и общества. Вывод, к которому приходит Майерс на последней странице своей книги, состоит в том, что «мы сами являемся творцами наших социальных миров». В дополнение этой мысли он подчеркивает, что именно мы сами «морально ответственны за то, как используем дарованную нам свободу». Материалы исследований, представленные в новой книге Майерса, так или иначе подтверждают данные выводы. С полным основанием можно сказать, что учебник Майерса не только обогащает читателя новыми знаниями, но и несет определенную гуманистическую мораль, подчеркивая ценность каждой личности, ее роль и ответственность в ситуации выбора.

Автору настоящего предисловия доставляет особое удовольствие рекомендовать эту книгу нашим читателям еще потому, что он имеет честь состоять вместе с профессором Майерсом в одной и той же научной организации SPSSI (The Society for the Psychological Study of Social Issues) — Обществе психологического исследования социальных проблем. В руководящем составе этого общества, которое основал в 1936 г. в США Курт Левин, Дэвид Майерс работает давно и весьма плодотворно.

В заключение отметим, что учебник Майерса привлекает не только богатым исследовательским материалом, но и четкой формой, логикой аргументации, ярким языком, который не потускнел благодаря хорошему переводу. Данная книга может быть интересна как студентам, аспирантам, начинающим психологам, так и многоопытным специалистам. Каждая категория читателей найдет здесь много полезного для себя. Новая книга профессора Майерса, несомненно, займет достойное место в ряду учебных изданий по социальной психологии.

*А. Л. Свенцицкий*

*профессор, заведующий кафедрой социальной психологии*

*Санкт-Петербургского государственного университета*

*Санкт-Петербург, сентябрь 2000 г.*

**Предисловие**

Несомненно, социальная психология — это академическая дисциплина со своей историей, героями, теориями, методиками и жаргоном. Но в лучших своих проявлениях эта наука изучает душу общества и держит руку на пульсе всего человечества. В последние годы она постепенно выходит на центральные позиции. Прежде на социальную психологию смотрели как на второстепенную диковину, скорее более близкую к культурной антропологии, чем к практичной и разносторонней экспериментальной психологии — той, что с гордым клеймом «сделано в США» доминировала в психологии по крайней мере до 60-х годов. И если когнитивная психология вернула в науку понятие человеческого сознания, то социальная психология погрузила людей в исполненный значения живой социальный контекст. Когда в других областях психологии ученые также осознали, что для понимания закономерностей мышления, чувств и действий человека важно знать его социальное окружение и межличностную динамику, то и там в исследования начали включать социальные аспекты. В итоге мы имеем социальное познание, социальное научение, социальную эволюцию, социальную теорию личности и множество других пограничных дисциплин, обогащающих наше понимание человеческой сущности. И хотя мы традиционно привыкли говорить, что фокусом психологических исследований является отдельная личность, картина становится куда более захватывающей, если человека рассматривать как часть сложной социальной ткани.

Но что действительно выделяет социальных психологов среди их собратьев по профессии, так это то, что они в равной степени заботятся как о строгости эксперимента и творческом подходе в лабораторных условиях, так и о значимости исследований для реальной жизни. В сущности, все попытки психологии выйти за пределы чисто академической дисциплины, все ее наиболее значимые применения в повседневной жизни простых людей имеют своим источником энергию и увлеченность социальных психологов. Назовем лишь некоторые из разделов социальной психологии, которые направлены на изменение условий жизни людей: психология здоровья, юридическая психология, организационное поведение, экологическая психология, политическая психология и психология спорта. Когда бывший президент Американской психологической ассоциации призвал своих коллег «вернуть психологию» обществу, именно социальные психологи приняли его слова наиболее близко к сердцу и развернули программу изучения маленьких повседневных трудностей и больших проблем. И если одни из нас испытывают законную гордость, добившись значимого статистического эффекта при лабораторных испытаниях своей теоретической гипотезы, то другие находят удовлетворение, обучая политиков более эффективным методам ведения переговоров, демонстрируя компаниям эффективность энергосберегающих программ или помогая пожилым людям обрести над собой больший контроль.

Наш духовный лидер Курт Левин сказал когда-то, что нет ничего практичнее, хорошей теории. Этот тезис можно развить: нет ничего более ценного, чем практические приложения хорошей теории. Абстрактная теория унифицирует единичные наблюдения и указывает на новые направления исследований, удачные экспериментальные тесты, убедительные демонстрации социальных явлений или наглядные примеры решения социальных проблем, с которыми сталкивается наше общество.

Несмотря на многообразие существующих научных школ, большинство социальных психологов соглашаются с правомерностью пяти основных выводов социальной психологии. Первый говорит о том, что социальные ситуации оказывают на индивидуальное и групповое поведение более сильное воздействие, чем мы это признаем в нашей индивидуалистической, ориентированной на личность культуре. Второй вывод касается конструирования социальной реальности: социальная ситуация является коллективно сконструированной реальностью, которая существует не «сама по себе», а создается в нашем сознании и передается от одного источника социальной коммуникации к другому посредством слухов, сплетен, ритуалов, фольклора, школьных уроков и даже расистских трактатов. Третий вывод: даже лучшие из нас допускают иррациональное поведение и сопутствующие ошибки интуиции. Как уже отмечалось, присутствие других людей — будь то компания друзей, группа коллег по работе либо случайное сборище незнакомцев — оказывает воздействие на решения и поступки отдельных индивидов, поэтому четвертый вывод социальной психологии касается особой важности группового динамизма. Ну и наконец, социальные психологи добавили к этому набору принцип, который провозглашает возможность исследовать сложные социальные ситуации и находить практические решения возникающих проблем, а затем применять полученные знания для совершенствования нашей личной и социальной деятельности.

Это не просто слова, являющиеся достоянием одних лишь учебников по психологии, а часть нашей жизни. Позвольте мне поделиться одной историей из личного опыта, которая имеет отношение прежде всего к первым двум из названных выше принципов. Чем старше я становлюсь, тем более и более мне кажется, что и к остальным тоже.

Я вырос в гетто Южного Бронкса и был бедным, болезненным мальчиком. Мне каким-то образом удалось научиться нескольким тактическим и стратегическим приемам выживания, которые обычно называют «маленькими уличными хитростями». Поначалу я использовал их для защиты от кулаков более сильных взрослых парней, правильно применяя тактику втирания в доверие и прибегая к нефизическим источникам влияния. Потом та же тактика сработала, принеся мне популярность у одноклассниц, что, в свою очередь, повысило мой статус и среди признанных заводил, не столь острых на язык. К моменту перехода в среднюю школу я был уже президентом класса и капитаном самых разнообразных команд, ко мне часто обращались за советом, воспринимая как лидера. Однако дальше случилось нечто странное. В 1948 г. моя семья переехала в Северный Голливуд, штат Калифорния, где я продолжил учебу в средней школе. После первоначального периода восторга от этого западного рая моя жизнь превратилась в сущий кошмар. Мне так и не удалось ни с кем подружиться в течение целого года. Никто даже не хотел сидеть рядом со мной в школьной столовой! Я был полностью деморализован, сбит с толку и, конечно же, чувствовал себя очень одиноким. Вскоре после этого у меня начала развиваться астма. Причем болезнь прогрессировала столь стремительно, что наша семья восприняла эту ситуацию как оправдание необходимости переехать куда-нибудь подальше от нездоровых пальм и нездоровой социальной атмосферы. Мы с радостью вернулись к пусть довольно грязной, но куда более понятной реальности Бронкса. Самое удивительное, что всего спустя шесть месяцев после переезда я был назван самым популярным мальчиком в старших классах — этакий Джеймс Монро средней школы!

Я рассказал об этом двойном превращении своему другу Стэнли Милграму, и мы вместе решили, что причина вовсе не во мне, просто изменилась ситуация. В одном случае сверстники оценивали меня как чужака, «итальяшку из Нью-Йорка», в другом — как своего в доску парня и хорошего друга. Нас заинтересовал вопрос: насколько сильно может измениться человек при такой резкой смене ситуации и что же в нем остается неизменным? «Так чему же мы больше доверяем, оценивая других: своим собственным глазам или чужим языкам?» — написал Стэнли в новогодней книге эпиграмм старших классов и скрасил урон, который потерпело мое эго в результате калифорнийского поражения, таким вот «литературным шедевром»: «Наш длиннющий, тощий Фил всех девчонок покорил». Итак, «маленькие уличные хитрости» все еще срабатывали — по крайней мере, в некоторых ситуациях и с некоторыми людьми. Вот почему, когда нас впоследствии спрашивали, что собой представляет тот или иной человек, мы всегда уверенно провозглашали: «Все зависит от ситуации».

Стэнли продолжил изучение конформизма под руководством Соломона Эша (Solomon Ash), виднейшего представителя ранней социальной психологии. В Йельском университете, где мы некоторое время обучались на одном факультете, Милграм провел серию исследований, ставших теперь классическими; они были посвящены изучению подчинения авторитету. Эти экспериментальные исследования ныне принадлежат к числу самых цитируемых в нашей области, поскольку Милграму удалось наглядно показать, как под воздействием ситуации даже самые лучшие из людей совершают весьма неприглядные поступки. Сфера моих интересов отстояла недалеко: я изучал, в какой степени анонимность может понизить порог сдерживания антисоциального поведения, а также каким образом нормальный, здоровый человек приходит в тюремных условиях к ненормальному, патологическому поведению.

Примеры иррационального поведения, скажете вы? Предвзятое отношение сверстников ко мне основывалось на избитом стереотипе «мафиозности» — из-за моей этнической принадлежности и района, где я вырос, — во всех других отношениях они были вполне нормальными и интеллигентными белыми детьми. Именно влияние группы не позволяет отдельным людям пробиться сквозь барьеры, возведенные пустым предрассудком и групповыми нормами, даже если собственный опыт не дает никаких оснований для недружелюбности. Учась в Бруклинском колледже, я изучал предрассудки белых студентов, якобы либерально настроенных по отношению к чернокожим, проявляющиеся в том, как они рассаживались в кафе, а также обоюдные предрассудки негров и пуэрториканцев, живших поблизости от меня. Впоследствии, став президентом Братства белых христиан, я приложил немало усилий для того, чтобы открыть его для евреев, негров и пуэрториканцев, для всех без исключения, кто сумел проявить себя «добрым членом братства». Тем самым я сделал первый шаг на пути реализации личных принципов в социальное действие.

Теперь вы знаете, почему я считаю, что социальная психология занимается не просто отдельными индивидами. Для меня это — самая сердцевина нашей жизни.

В серии книг по социальной психологии издательства Мак-Гроу-Хилл (McGraw Hill) эта фундаментальная тема торжествует. Мы выбрали несколько лучших исследователей, теоретиков и преподавателей, а также тех, кто смог осуществить какие-то изменения в обществе, и предложили им рассказать о наиболее известных им аспектах волнующей нас темы социальной психологии. Причем мы просили их написать не для коллег-профессионалов, как в научных журналах и монографиях, а скорее для студентов колледжей. В своей работе мы постоянно помним о молодежной аудитории, стараемся пробудить природную любознательность начинающих исследователей, дать пищу критическому мышлению, направить их внимание на сложные проблемы социальной жизни, имеющие к ним непосредственное отношение, и подвигнуть читателей на социально ответственное применение приобретенных познаний.

Пожалуй, лучше всего удалось реализовать эти высокие цели именно Дэвиду Майерсу. У него ясный и точный стиль и великолепный ораторский дар, в этом Дэвиду нет равных среди психологов. Его перу принадлежат замечательные учебники по введению в общую и социальную психологию — редкое сочетание литературного таланта и ошеломляющего умения фокусировать энергию. Что отличает Майерса от его коллег, так это неизменное чувство аудитории: он говорит так, как будто все слушатели — желанные гости за его обеденным столом. Мы видим, как он делится с ними своими богатыми познаниями в области психологии и литературы, ставит вопросы, поддерживающие неизменно острый интерес к разговору, или же к месту вставляет метафору, позволяющую прояснить сложное понятие, — и все это вместе выливается в увлекательнейшую историю.

Издательство Мак-Гроу-Хилл (McGraw-Hill), выпускающее серию книг по социальной психологии, дало дополнительную возможность блеснуть таланту Дэвида Майерса, позволив отойти от традиционной формы учебника с сжатым, энциклопедичным представлением информации. А почему бы не заменить его рядом занимательных историй, каждая из которых выстраивается вокруг определенной проблемы из сферы социальной психологии? Это будут компактные главы, лично выстроенные этим маститым исследователем, писателем и преподавателем. Взятые вместе, данные главы смогут представить во всей полноте проблемное поле социальной психологии и в то же время позволят автору затронуть некоторые темы более глубоко, чем это обычно удается сделать в учебниках. Эта новая структура дала Дэвиду возможность разорвать путы традиционного жанра и познакомить читателя с открытиями и трудностями социальной психологии, воспользовавшись манерой рассказчика.

В определенном смысле можно сказать, что Дэвид Майерс сменил амплуа, перейдя из разряда маститых писателей в разряд не менее маститых шеф-поваров, тех, что способны создавать поистине соблазнительные маленькие блюда с 30 различными ароматами, как в знаменитом индонезийском блюде риджстафель (rijstafel). Дэвид тщательно отбирает уже знакомые нам компоненты: атрибуцию, убеждение, агрессию, предрассудки, групповую динамику, а также добавляет ряд новых: гордыню, совращение людей с пути истинного, неприятие разнообразия мира, миротворчество и психологию религии — и это еще далеко не полный список представленных замечательных блюд.

Эти 30 «магических глав», как я их стал для себя называть, образуют восхитительный стол, достаточно богатый для студентов, еще только осваивающих «кухню» социальной психологии. Но есть здесь чем поживиться и имеющим более искушенный вкус опытным исследователям. Автор мастерски проводит обобщение материала, четко формулирует важные вопросы для обдумывания, с большой проницательностью извлекает выводы и указывает на практическое применение полученных знаний в сферах, значимых для всего общества в целом.

Успех первого издания данной книги («Изучаем социальную психологию», 1994) воодушевил автора на дальнейшее усовершенствование модульного представления материала. Он старался как можно тщательнее отобрать материал как внутри каждой категории, так и для проведения параллелей между ними, стремясь лучше отразить данные современных исследований и теоретических разработок. Это было неплохо и раньше, теперь же стало просто великолепно.

Как и на любом празднестве гурманов, можно наслаждаться вкусовой гаммой, но при этом всегда интересно, что же там такое намешано, что в итоге столь хорошо получается? Дэвид Майерс сконцентрировал все свои аналитические, философские, литературные и духовные способности и знания для того, чтобы создать совершенно уникальную смесь превосходных рассказов о социальной психологии. На своем празднестве — он по праву во главе стола: сначала разжигает жажду студента к знанию, а затем стремится в полной мере ее утолить.

Прежде чем вы приступите к первому своему курсу в области социальной психологии, позвольте мне признаться в одном моем личном упущении: эта книга не была той первой книгой, которая познакомила меня с этой наукой. Случись так, я сразу понял бы, что нет ничего более увлекательного в жизни, чем стать одним из Них — социальных психологов, тех, кто, занимаясь исследованиями и разработкой теорий, ставят на карту изменение условий человеческого существования. Как убеждает нас опыт передач Аллена Фунта «Скрытая камера», можно одновременно смеяться и учиться. Книга Дэвида Майерса «Изучаем социальную психологию» в свою очередь показывает, что можно одновременно развлекаться и осваивать науку. А потому садитесь поудобнее, читайте и наслаждайтесь тем, как этот подлинный мастер своего дела плетет ткань повествования ради вашего удовольствия.

*Филип Дж. Зимбардо,*

*консультант и научный редактор серии*

**Вступление**

Втайне я мечтал написать именно такую книгу. Мне всегда казалось, что во всех этих учебниках по психологии (включая и мои собственные) что-то не так — уж слишком длинные в них главы. Редко кто может осилить за один прием главу в 40 печатных страниц. Глаза начинают невольно блуждать по потолку, а мысли витают где-то совсем далеко. Почему бы не разделить книгу на удобоваримые порции — скажем, сорок глав по пятнадцать страниц — это ведь лучше, чем пятнадцать глав по сорок? Такую главу можно осилить за один присест и с чувством выполненного долга отложить книгу в сторону.

А потому, когда редактор психологической серии издательства Мак-Гроу-Хилл (McGraw Hill) Крис Роджерс (Chris Rogers) предложил мне сократить и переструктурировать мою «Социальную психологию» размером в 600 страниц, состоящую из 15 глав, в серию четко организованных десятистраничных модулей, я сказал себе: «Эврика! Наконец-то нашелся издатель, который готов нарушить всеобщую неписаную конвенцию и организовать материал в форме, идеально соответствующей охвату внимания студентов». Выдавая научные понятия и положения небольшими порциями, мы надеялись не превысить студенческие способности впитывать новую информацию. Но, стараясь сделать книгу «Изучаем социальную психологию» как можно компактнее, мы в то же время выискивали возможности максимально пополнить ее материалами из других источников.

В соответствии с идеей модулей мною предпринята попытка окончательно порвать с традиционным способом изложения социальной психологии в форме реферата. Вся работа выдержана в духе совета Г. Торо: «Все, что существует, можно легко и естественно выразить понятным языком». Главная цель, к которой я стремился в этой своей работе (даже в большей степени, чем в «Социальной психологии»), — найти оптимальный баланс между солидным научным изложением и живым человеческим языком, строгим изложением фактов и стимуляцией мыслительных способностей. Я питаю надежду, что смог представить социальную психологию так, как это скорее всего сделал бы пытливый журналист, готовящий краткий, но предельно информативный репортаж о важнейших социальных явлениях, о том, как их обнаруживают и объясняют социальные психологи.

При отборе материала я старался представить широкую сферу деятельности социальной психологии, делая особый акцент на научном изучении того, что мы думаем друг о друге, как влияем друг на друга и как друг к другу относимся. Я также старался подчеркнуть те моменты в социальной психологии, которые роднят ее с интеллектуальной традицией гуманитарных наук. Гуманитарное образование, основанное на изучении великих образцов классической литературы, науки и философии, расширяет границы нашего мышления, избавляет его от пут, навязанных сиюминутными интересами. Всем этим задачам отвечает и социальная психология. Далеко не все студенты, изучающие основы социальной психологии, впоследствии избирают ее в качестве основной специальности, многие посвящают себя иной профессии. Однако, концентрируя внимание на таких значимых для каждого человека понятиях, как вера и иллюзии, зависимость и независимость, любовь и ненависть, можно представить социальную психологию таким образом, что она будет полезна каждому студенту.

**Выражение признательности**

Я чувствую себя в неоплатном долгу перед учеными, которые давали мне советы и подвергали благожелательной критике материал всех шести изданий «Социальной психологии». Неоценимая забота всех этих людей, поименно упомянутых в предыдущих изданиях, дала возможность написать гораздо лучшую книгу, чем ту, что я написал бы в одиночку.

Особая роль в подготовке этого нового издания принадлежит, конечно же, редактору психологической литературы Кристоферу Роджерсу (Christopher Rogers), буквально вынянчившему его. Моя признательность Крису за его творчество и доверие ко мне, а также научному редактору серии Филипу Зимбардо (Philip Zimbardo) за его постоянную поддержку. По мере того как крепла наша с Филом дружба, росло и мое восхищение этим человеком — одним из наиболее блестящих мастеров общения среди психологов.

Идею этого нового издания постоянно поддерживал и редактор Микки Кокс (Mickey Сох). Стефани Каппьелло (Stephanie Cappiello) помогла нам, собрав отзывы на первое издание книги от восьми весьма авторитетных коллег по цеху: Поля Аллена (Paul Alien) из Государственного университета штата Коннектикут; Карри Фрид (Carrie Fried) из университета Южного Бенда, штат Индиана; Ю. Юрека Кариловски (J. Jurek Karylowski) из университета Северной Флориды; А. Джули Киотас (A. Julie Kiotas) из колледжа общины округа Пасадена; Эрика Манковского (Eric Mankowski) из Портлендского государственного университета; Ричарда Л. Миллера (Richard L. Miller) из университета штата Небраска, г. Кирни; Марка Темплтона (Mark Templeton) из университета Гарднер-Вебб; и Тимоти П. Томчака (Timothy P. Tomczak) из колледжа общины Гинези.

Здесь, в Хоуп-колледже (Hope College), ключевую роль в подготовке этой книги с присущим им блеском сыграли два человека. Гретхен Румор-Воскуиль (Gretchen Rumohr-Voskuil) помогла мне разбить материал шестого издания «Социальной психологии» на отдельные главы, а затем провела сверку окончательного варианта рукописи и обновила все ссылки. Для Филис Вандервельде (Phylis Vandervelde), моего верного друга, это уже девятнадцатая наша совместная книга; с неизменным мастерством и быстротой Филис приготовила многочисленные эскизы и рисунки.

Как и во всех предыдущих пяти случаях издания моих книг по социальной психологии в McGraw Hill, я многим обязан трем уважаемым людям. Если бы не любезное приглашение Нельсона Блэка (Nelson Black) из Мак-Гроу-Хилл (McGraw Hill), я бы так никогда и не решился попробовать себя в роли автора учебника. Джеймс Белзер (James Belser) терпеливо руководил процессом превращения рукописи каждого издания в законченную книгу. И наконец, поэт Джек Ридл (Jack Ridl), мой коллега по Хоуп-колледжу и литературный наставник, помог отшлифовать тот голос, что звучит со страниц этой книги.

Я приношу глубокую благодарность всем, кто помогал мне, сознавая, что остаюсь перед ними в неоплатном долгу. Работа с этими людьми сделала подготовку книги радостным и запоминающимся событием моей жизни.

*Дэвид Майерс*

**Часть I. Введение в социальную психологию**

*«Мы не можем жить только для себя,— писал замечательный писатель-романист Герман Мелвилл, — наши жизни связаны друг с другом тысячами невидимых нитей». Социальная психология и занимается изучением этих нитей, давая научное объяснение тому, что мы думаем друг о друге, как влияем друг на друга и как относимся друг к другу.*

*В первых двух главах я постараюсь показать, как мы занимаемся исследованиями, как играем в игру под названием «социальная психология». Часто случается, что методы, посредством которых мы, социальные психологи, формируем и проверяем наши идеи, вполне могут быть применены и в обыденной жизни. Анализируя повседневное социальное мышление, социальные влияния и социальные взаимоотношения, мы получаем возможность мыслить намного эффективнее.*

*Если бы интуиции и здравому смыслу можно было безоговорочно доверять, то мы в меньшей степени нуждались бы в научном исследовании и критическом мышлении. Дело в том, что, как это видно из главы 2, реагируя на что-либо — будь то научное исследование или повседневное событие, мы все склонны оценивать случившееся задним числом (это также называют эффектом хиндсайта или феноменом «Я знал это заранее!»).*

**Глава 1. Социальная психология: как это делается**

Жил-был один почтенный человек. Первая жена его умерла, и женился он во второй раз на тщеславной и самовлюбленной женщине. У нее были две дочери, такие же тщеславные и самовлюбленные. У него тоже была дочка — девушка добрая и приветливая. И этой доброй и приветливой девушке, которую прозвали Золушкой, приходилось весь день выслушивать придирки и приказания, терпеть незаслуженную обиду да еще все время смотреть, как бы не оказаться в чем-то лучше, чем ее непутевые сводные сестры.

Благодаря своей фее-крестной Золушке все же удалось попасть на грандиозный бал, и там на нее обратил внимание прекрасный принц. Но когда безумно влюбленный принц потом повстречал Золушку в ее убогом жилище, он сперва даже не узнал ее.

Невероятно, скажете вы? Сказка требует, чтобы мы признали силу обстоятельств. В присутствии злой мачехи Золушка была совершенно иной — кроткой и непривлекательной, непохожей на ту прекрасную и обворожительную Золушку, которую повстречал принц. Дома она буквально съеживалась. А вот на балу Золушка чувствовала себя красавицей и действительно была прекрасной, она двигалась, говорила и улыбалась так, как ей это на самом деле было свойственно.

Французский философ и беллетрист Жан-Поль Сартр (1946) не нашел бы ничего странного в случившемся с Золушкой. По его убеждению, мы, люди, «всегда принадлежим ситуации». «Нас невозможно отделить от ситуации, поскольку она формирует нас и определяет наши возможности». Социальная психология и есть такая наука, которая изучает воздействие на нас различных ситуаций, уделяя особое внимание тому, как мы воспринимаем друг друга и как воздействуем друг на друга. При этом она задает те вопросы, которые интересуют всех и каждого:

- Что люди *думают* друг о друге? Насколько верны наши представления о самих себе? О наших друзьях? О незнакомых нам людях? Насколько сильна связь между нашими мыслями и поступками?

- Как и в какой мере люди могут *влиять* друг на друга? Насколько крепки невидимые нити, опутывающие каждого из нас? Насколько сильно воздействие наших гендерных ролей? Нашей группы? Нашей культуры? Каким образом можно противостоять социальному давлению, даже если оно исходит от влиятельного большинства?

- Каковы формы наших *взаимоотношений* с окружающими нас людьми? Почему в одних ситуациях мы причиняем им боль, а в других — пытаемся помочь? И возможно ли, чтобы сжатый кулак превратился в открытую для рукопожатия ладонь?

Все эти вопросы взаимосвязаны — они касаются того, как люди воспринимают друг друга и влияют друг на друга. Именно этим и занимается социальная психология. Она изучает установки и убеждения, конформизм и независимость, любовь и ненависть. Строго говоря, **социальная психология** — *это наука, которая изучает то, что люди думают друг о друге, как они влияют друг на друга и как относятся друг к другу.*

В отличие от других научных дисциплин, в социальной психологии занято почти шесть миллиардов любителей-практиков. Наблюдение за окружающими в парке, на пляже, в школе — универсальное хобби. Наблюдая за другими, мы формируем собственные представления о том, что люди думают друг о друге, как они влияют друг на друга и как относятся друг к другу. Социальные психологи-профессионалы делают, в сущности, то же самое, только более системно (формируя теории) и более скрупулезно (проводя многочисленные эксперименты, которые воссоздают социальные драмы в миниатюре и позволяют выявить причины и следствия).

**Формирование и проверка теорий**

Многие из нас становятся социальными психологами потому, что просто зачарованы своими размышлениями о человеческом существовании. Еще Сократ сказал: «Не стоит жить, если не изучать жизнь», а простое «познай себя» — это уже достойная цель для разумного человека.

Нам постоянно приходится бороться с человеческой природой и буквально выпытывать у нее секреты. Когда удается что-то узнать, мы сводим идеи и открытия в теории. **Теория** — это интегрированная совокупность принципов, которые объясняют и предсказывают наблюдаемые явления. Теории — это своего рода научная стенография.

В обыденной речи «теория» часто означает «нечто меньшее, чем факт» — некая промежуточная ступень на пути к достоверности: от факта к теории, от теории к гипотезе. Однако для любого ученого факты и теории суть разные вещи. Факты являются констатацией того, что мы наблюдаем. Теории — это *идеи,* которые суммируют и объясняют факты. «Наука строится из фактов, как дом из камней,— говорил Жюль Анри Пуанкаре,— но собрание фактов еще не наука, так же как груда камней еще не дом».

Теории не только обобщают факты, они также обеспечивают поддающимися проверке предсказаниями, которые мы называем **гипотезами.** Гипотезы служат нескольким целям. Во-первых, они позволяют *проверить* теории, на которых основываются: делая специфические прогнозы, теория работает сама на себя. Во-вторых, предсказания дают *направление* исследованиям. Во всякой науке дела идут быстрее, если ученые представляют себе, в каком направлении двигаться. Теоретические прогнозы задают новое поле исследований, заставляют ученых обращать внимание на такие вещи, о которых те раньше, вероятно, и не задумывались. В-третьих, предсказательная сила хорошей теории может сделать ее весьма *практичной.* Что, например, в наше время может иметь большее практическое значение, чем теория агрессии? Имея ее под рукой, мы бы знали, когда ожидать агрессивных действий и как их контролировать. Как в свое время провозгласил один из основателей современной социальной психологии Курт Левин: «Нет ничего практичнее, хорошей теории».

Посмотрим, как это работает. Скажем, мы заметили, что иногда в толпе люди становятся жестокими. Теоретически мы можем заключить, что присутствие других людей позволяет человеку чувствовать себя анонимно и ослабляет его сдерживающие начала. Попробуем проиграть эту идею в голове. Возможно, нам удастся проверить ее, проведя лабораторный эксперимент с имитацией исполнения приговора к «электрическому стулу». Что, если мы предложим участникам эксперимента наказать несчастную жертву, обговорив, что при этом они так и не узнают, кто же именно нажал кнопку (не будут они знать и того, что на самом деле не было никакого электрического удара)? Предпочтут ли участники эксперимента более сильный разряд по сравнению с тем, что выберут действующие в одиночку, как предсказывает наша теория?

Есть вариант манипулировать анонимностью: будут ли люди в масках выбирать более сильный разряд для удара током на том основании, что их нельзя узнать? Если результаты эксперимента подтвердят нашу гипотезу, можно будет поискать для нее практические применения. Быть может, полицейские реже проявляли бы грубость, если бы сами носили большие именные бирки, на их машины прикреплялись таблички с крупными цифрами идентификационного номера, а процедуры ареста записывались бы на видеопленку.

Но каким образом определить, какая из теорий лучше? Хорошая теория прекрасно выполняет следующее: 1) эффективно суммирует широкий спектр наблюдений; 2) делает четкие предсказания, которые можно использовать для того, чтобы: а) подтвердить или модифицировать теорию; б) разработать новую методику исследований; в) предложить практическое применение теории. Обычно мы отвергаем теорию не потому, что она неверна. Скорее, подобно старому автомобилю, она просто заменяется новой, более совершенной моделью.

Подробнее о методах социальной психологии мы поговорим в следующих главах. А теперь позвольте отступить на шаг назад и рассказать о том, как, собственно, устроена социальная психология. Мне верится, что такого беглого взгляда на науку будет достаточно, чтобы вы смогли оценить обсуждаемые ниже открытия и критически осмысливать события повседневной жизни.

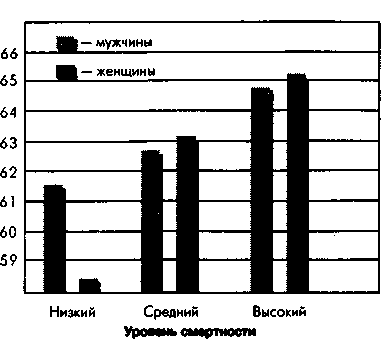
Социально-психологические исследования различаются по своим условиям. Они могут быть **лабораторными** (контролируемая ситуация) или **полевыми** (повседневные ситуации). Различаются они и по методам работы: **корреляционные исследования** занимаются выяснением вопроса, существует ли между двумя или более факторами естественная связь, а в **экспериментальном исследовании** манипулируют каким-нибудь одним фактором с целью выяснить, каково его влияние на другой. Для того чтобы осмысленно читать статьи о психологических исследованиях, опубликованные в газетах или журналах, необходимо уяснить различие между корреляционным и экспериментальным исследованиями.

**Корреляционное исследование: выявление естественных связей**

Давайте прежде всего рассмотрим преимущества *корреляционного исследования* (изучение значимых переменных в естественных условиях) и его недостатки (двусмысленная интерпретация причины и следствия), воспользовавшись примерами из реальной жизни. Как мы увидим далее, психологи связывают личностные и социальные факторы со здоровьем человека. Среди исследователей можно назвать Дугласа Кэррола из Каледонийского университета в Глазго (Douglas Carrol, Glasgow Caledonian University) и его коллег Джорджа Дэви Смита и Поля Беннетта (George Davey Smith & Paul Bennett) (1994). В поисках возможных связей социально-экономического статуса и здоровья ученые отважились исследовать старые кладбища Глазго — всего было обследовано 843 могилы. В качестве показателя здоровья была избрана продолжительность жизни умерших, указанная на надгробиях. В качестве показателя социального статуса использовали высоту надгробных стел, полагая, что именно этот параметр отражает стоимость надгробия и, следовательно, уровень благосостояния умершего. На рис. 1-1 приведена диаграмма, показывающая, что высота стел связана с продолжительностью жизни как у мужчин, так и у женщин.



*Мемориальные стелы на кафедральном кладбище, Глазго.*



[сверху-вниз, слева-направо (здесь и далее): Смертность, годы, Уровень смертности]

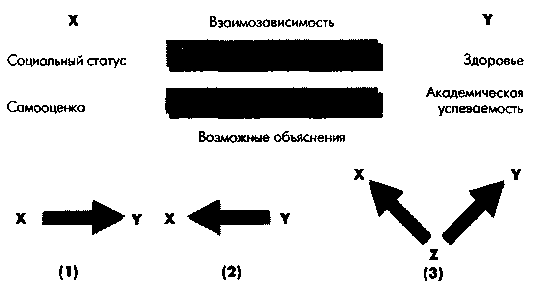
*Рис. 1-1.* ***Статус и продолжительность жнзнн.*** *Высокие надгробные стелы обычно увековечивали тех, кто жил дольше (воспроизводится по Carrol & others, 1994).*

Кэррол и его коллеги отмечают, что и другие исследователи, используя современные данные, подтверждают наличие взаимосвязи «социальный статус — продолжительность жизни». В тех областях Шотландии, где плотность населения и уровень безработицы чрезвычайно низки, продолжительность жизни самая высокая. В Соединенных Штатах размер дохода также соотносится с продолжительностью жизни (у бедных людей с низким социальным статусом риск преждевременной смерти выше). И в Великобритании профессиональный статус взаимосвязан с продолжительностью жизни. В одном исследовании на протяжении десяти лет проводилось наблюдение над 17 350 работниками британской государственной службы. По сравнению с администраторами высшего уровня у тех, кто занимал подчиненное по службе положение, вероятность преждевременной смерти была выше в 1,6 раза, у конторских работников — в 2,2 раза, а у рабочих — в 2,7 раза (Adler & others, 1993, 1994). Таким образом, на протяжении длительных периодов времени и в разных регионах наблюдается устойчивая корреляция между социальным статусом и здоровьем человека.

Противостояние: взаимосвязь - причинность

Вопрос взаимосвязи статуса и продолжительности жизни иллюстрирует самую непреодолимую ошибку мышления социальных психологов (как любителей, так и профессионалов). Когда два фактора, таких, как статус и продолжительность жизни, стоят рядом, очень хочется думать, что один — причина другого. Мы могли бы предположить, что высокий статус каким-то образом предохраняет человека от риска заболеть. Или, быть может, наоборот, это крепкое здоровье способствует бодрости и успеху? Вероятно, люди, живущие дольше, накапливают больше материальных ценностей и потому в состоянии иметь более дорогие стелы на своей могиле. Корреляционные исследования позволяют нам *прогнозировать,* однако они не дают оснований считать одну переменную (например, социальный статус) причиной изменения другой (здоровья человека).

Путаница в причинно-следственной связи стоит за многими невразумительными рассуждениями популярной психологии. Рассмотрим еще одну вполне реальную взаимосвязь между самооценкой и академической успеваемостью. Дети с высокой самооценкой, как правило, имеют и высокую успеваемость. (Как и в любой корреляции, можно с легкостью утверждать и обратное: хорошая успеваемость приводит к высокой самооценке.) На каком основании делается подобное утверждение? (см. рис. 1-2.)



[Взаимозависимость, Социальный статус, Здоровье, Самооценка, Академическая успеваемость, Возможные объяснения]

*Рис. 1-2. Если две переменные взаимосвязаны, возможно любое сочетание трех объяснений.*

Некоторые полагают, что «здоровая Я-концепция» способствует хорошей успеваемости, то есть повышение самомнения ребенка содействует его школьным успехам. Другие же утверждают, что именно высокая успеваемость формирует положительное представление о самом себе. Если ты учишься хорошо, то ты хорошо себя и чувствуешь. Попробуй начать валять дурака, и вскоре почувствуешь себя последним тупицей. Исследование 635 норвежских школьников свидетельствует о том, что хорошие отметки в журнале и постоянная похвала учителя могут существенно повысить самооценку ребенка (Skaalvik & Hagtvet, 1990).

Можно также предположить, что самооценка и достижения коррелируют потому, что и та и другие зависят от интеллектуального развития ребенка и социального статуса его семьи. Эта гипотеза была подтверждена в двух исследованиях: одно рассматривало общенациональную выборку 1600 молодых американцев, второе — выборку 715 подростков из Миннесоты (Bachman & O'Malley, 1977; Maruyama & others, 1981). Когда исследователи на статистически значимом уровне устранили влияние таких факторов, как интеллект и семейный статус, корреляция между самооценкой и достижениями исчезла без следа. Аналогичным образом, Джон Маккарти и Дин Ходж (J. McCarthy & D. Hoge, 1984) предположили, что корреляция между низкой самооценкой и склонностью к правонарушениям означает, что второе является следствием первого. Проведенное ими исследование 1658 подростков показало, что, напротив, совершение правонарушений снижает самооценку. За правонарушением следует осуждение, которое, в свою очередь, приводит к снижению самооценки.

Более совершенные методы корреляционного анализа могут представить больше фактов о возможном наличии причинно-следственной связи. Ряд корреляций, следующих с временной задержкой, раскрывает *последовательность* событий (например, показывая, что чему чаще предшествует: изменение успеваемости переменам в самооценке или наоборот). Кроме того, исследователи могут использовать статистические методы, позволяющие устранять влияние «запутывающих» переменных. Именно таким образом исследователи обнаружили, что после исключения различий в интеллекте и семейном статусе взаимосвязь самооценки и достижений тоже исчезает. (Среди людей со сходным интеллектом и аналогичным семейным статусом взаимосвязь «самооценка — достижения» была минимальной). Группа шотландских исследователей задалась вопросом, сохранится ли взаимосвязь социального статуса и продолжительности жизни, если исключить воздействие курения, которое ныне становится все менее популярным среди обладателей высокого социального статуса. Корреляция в итоге все же сохранилась, и это говорит о том, что для объяснения высокой смертности среди малоимущих слоев населения нужны какие-то иные факторы — например, возрастающий уровень стресса и понижающийся уровень самоконтроля.

Таким образом, можно сказать, что достоинство корреляционных исследований заключается в их близости к естественным условиям, где мы можем изучать такие факторы, как раса, пол и социальный статус, с трудом поддающиеся манипуляциям в лаборатории. Большим же их недостатком является двусмысленность результатов. Этот пункт настолько важен, что, если люди не реагируют на него после того, как им повторили это уже 25 раз, стоит сказать это и в 26-й: знание того, что две переменные изменяются вместе, позволяет нам предсказывать поведение одной, если известна другая. Однако корреляция не устанавливает причину и следствие.

**Экспериментальное исследование: поиск причины и следствия**

Невозможность распознать, какое из естественно взаимосвязанных событий является причиной, а какое — следствием, навела многих социальных психологов на мысль создать — когда это возможно и этично — лабораторную имитацию повседневных процессов. Эту имитацию можно сравнить с работой инженеров-самолетостроителей. Они начинают отнюдь не с наблюдений за летающими объектами в различных естественных условиях. Изменения атмосферы и самих летающих объектов настолько сложны, что авиаконструкторам трудно систематизировать и применить эти данные для совершенствования летательных аппаратов. Вместо этого создается некая имитация реальности, которую можно контролировать,— аэродинамическая труба. Теперь исследователь в состоянии манипулировать параметрами воздушного потока и с точностью может выявить их влияние на отдельные элементы конструкции крыла.

Контроль: манипулирование переменными

Подобно авиаконструкторам социальные психологи экспериментируют, создавая социальные ситуации, воспроизводящие важные особенности нашей повседневной жизни. Варьируя всего один-два фактора, называемые **независимыми переменными,** экспериментатор выясняет, как их изменение влияет на нас. Как аэродинамическая труба позволяет выявить принципы аэродинамики, так и эксперимент дает возможность социальному психологу раскрыть принципы социального мышления, социального влияния и социальных отношений. Конечная цель моделирования в аэродинамической трубе — расчет и прогнозирование аэродинамических характеристик сложного летательного аппарата; социальные психологи экспериментируют, чтобы понять и предсказать поведение человека.

Социальные психологи используют экспериментальный метод почти в 3/4 исследований (Higbee & others, 1982), причем каждые два из трех исследований проводятся в лаборатории (Adair & others, 1985). Для того чтобы проиллюстрировать лабораторный эксперимент, рассмотрим кратко сюжет, который более подробно разберем ниже: воздействие сцен насилия, показанных по телевизору, на поведение и социальные установки детей. Если сформулировать задачу подобным образом, это уже предполагает наличие причинно-следственного объяснения всем известной корреляции между просмотром телевизионных программ и поведением. Рис. 1-2 напоминает нам о существовании по крайней мере еще двух причинно-следственных интерпретаций, не рассматривающих телепередачи в качестве причины детской агрессии. (Как вы думаете, что это за интерпретации?)

Социальные психологи поставили телевизор в лабораторию, где могли строго контролировать количество сцен насилия, показанных детям, и получили возможность наблюдать, как просмотр такого видеоряда влияет на поведение. Роберт Либерт и Роберт Бэрон (R. Liebert & R. Baron, 1972) показывали мальчикам из Огайо фрагменты гангстерских телефильмов или наиболее захватывающие моменты автомобильных гонок. Дети, смотревшие телепередачи со сценами насилия, чаще, чем не смотревшие, нажимали на специальную красную кнопку, которая якобы нагревала стержень, обжигающий другого ребенка. Этот критерий поведения мы называем **зависимой переменной.** (На самом деле, конечно же, не было никакого другого ребенка и никто не пострадал.) Подобные эксперименты показывают, что телевидение *может быть* одной из причин агрессивного поведения детей.

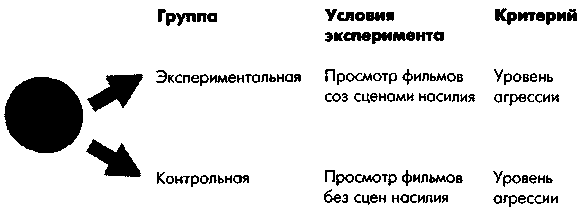
Мы уже поняли несложную логику экспериментирования: создавая и контролируя действительность в миниатюре, можно изменять один фактор за другим, выявляя таким образом, как эти факторы, раздельно или в совокупности, влияют на людей. Теперь давайте пойдем чуть дальше и посмотрим, как эксперимент разрабатывается.

В каждом социально-психологическом эксперименте присутствуют два обязательных условия. Одно мы только что рассмотрели — *контроль.* Исследователь манипулирует одной или двумя независимыми переменными, стараясь сохранить все остальные неизменными. Другое условие — это *случайное распределение.*

Случайное распределение: великий уравнитель

Помните, как на основе корреляций мы допускали, что просмотр сцен насилия по телевидению может служить причиной проявления агрессивности? Исследователь, проводящий опрос, в состоянии выявить и исключить воздействие других факторов, возможно, имеющих отношение к делу, чтобы, посмотреть, сохранятся ли взаимосвязи. Но никому не под силу проконтролировать абсолютно все факторы, которые могут отличать тех, кто смотрит телепередачи со сценами насилия, от тех, кто не смотрит их. Те, кто предпочитает такие сцены, могут отличаться друг от друга уровнем образования, общей культурой, интеллектом — и еще многими факторами, которые исследователь не принимал в расчет.

Одним ударом **случайное распределение** устраняет все посторонние факторы. При случайном распределении каждый человек имеет равные шансы увидеть передачи со сценами насилия или без сцен насилия. Таким образом, люди в обеих группах по своему социальному статусу, интеллекту, образованию, агрессивности и т. д. — в среднем будут одинаковыми. Например, люди с высоким уровнем интеллекта равновероятно могут оказаться как в одной, так и в другой группе. Так как случайное распределение создает равноценные группы, любое различие в уровне агрессии, выявленное позже между двумя группами, должно иметь отношение к единственному различию между ними: видели они сцены насилия или нет (см. рис. 1-3).



*Рис. 1-3. При случайном распределении каждый из испытуемых имеет равные шансы оказаться в любом из условий в данном исследовании.*

Этика экспериментального исследования

Наш пример с телевизионными сценами насилия показывает, почему некоторые эксперименты уязвимы с нравственной точки зрения. Социальные психологи не должны в течение длительного промежутка времени демонстрировать детям сцены насилия. Предпочтительнее, чтобы исследователи лишь на короткий срок изменяли образ жизни людей. Иногда экспериментальное воздействие — это совершенно безвредное, возможно, даже приятное переживание, на которое люди охотно дают свое согласие. Но временами исследователи осознают, что вступают в некую туманную область, балансируя между экспериментами безобидными и безнравственными.

Социальным психологам часто приходится вторгаться в рискованную в нравственном отношении зону, когда они проводят эксперименты, реально затрагивающие мысли и эмоции людей. Многие эксперименты не нуждаются в том, что Эллиот Аронсон, Мэрилин Брюйер и Мэррилл Карлсмит (Е. Aronson, M. Brewer & М. Carl-smith (1985)) называют **бытовым реализмом.** То есть поведение в лаборатории (например, удар электрическим током в экспериментах на агрессию) не должно быть таким же, как в повседневной жизни. Но в эксперименте *обязан присутствовать* **экспериментальный реализм** — он должен целиком захватывать и увлекать участников. Экспериментаторы не хотят, чтобы люди сознательно подыгрывали или откровенно скучали; им надо запустить реальные психологические процессы. Например, заставляя одного человека по-настоящему выбирать, какой силы будет электрический разряд, поражающий другого, можно получить вполне реалистичную оценку степени агрессивности испытуемого. Эта ситуация функционально имитирует реальное проявление агрессии.

Для достижения экспериментального реализма часто требуется прибегать к обману. Человек в соседней комнате на самом деле не подвергается воздействию электрических разрядов, но для экспериментатора важно, чтобы испытуемые об этом не знали, иначе это разрушит экспериментальный реализм. А потому около одной трети всех социально-психологических экспериментов требуют сознательного обмана (Korn & Nicks, 1993; Vitelli, 1998).

Экспериментаторы стараются также скрывать свои ожидания, чтобы участники, стремящиеся быть «хорошими испытуемыми», не делали того, чего от них ждут, или из чувства противоречия не делали бы все наоборот. Даже самые незначительные, казалось бы, детали: слова экспериментатора, оттенки интонации, жесты, — могут привести к непреднамеренной подтасовке. Чтобы свести до минимума подобное получение **требуемых характеристик** — намеки на то, что «требуется» определенное поведение,— экспериментаторы обычно стандартизируют свои инструкции, иногда используя при этом компьютер.

Исследователям часто приходится, фигурально выражаясь, идти по натянутому канату, выстраивая свои эксперименты так, чтобы не выйти за рамки этических норм. Сознание, что вы причиняете кому-то боль или подвергаетесь сильному социальному давлению ради того, чтобы выяснить, изменит ли это ваше мнение или поведение, может вызвать временный дискомфорт. Такие эксперименты поднимают старый, как мир, вопрос: верно ли, что цель оправдывает средства? Оправдывает ли озарение исследователя обман, а случается, и страдания людей?

Комитеты по этике в настоящее время пересматривают кодекс социально-психологических исследований, чтобы гарантировать гуманное отношение к испытуемым. Этические принципы, разработанные Американской психологической ассоциацией (1981, 1992) и Британским психологическим обществом (1991), настоятельно советуют исследователям следующее:

- Достаточно полно информировать потенциальных участников эксперимента, чтобы в итоге получить согласие **осведомленного испытуемого.**

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

- Защищать людей от возможных травм и серьезного дискомфорта.

- Использовать информацию о каждом из участников конфиденциально.

- После завершения эксперимента подробно рассказать о его целях и структуре, не скрывая обмана. Единственное исключение из этого правила — случаи, когда такая обратная связь расстроит людей, скажем, если они поймут, что были глупы или жестоки.

Экспериментатор должен быть достаточно тактичен и предоставлять участникам эксперимента всю необходимую информацию, *чтобы* мнение людей о себе оставалось, по крайней мере, не хуже, чем было до участия в эксперименте. Еще лучше, если участников ответно познакомят с характером психологического исследования. Когда с участниками обращаются уважительно, не манипулируют ими, мало кто из них возражает против обмана (Christensen, 1988; Shape & others, 1992). Действительно, защитники социальной психологии могут подтвердить, что, собирая и возвращая курсовые контрольные, мы вызываем гораздо больше тревог и страданий, чем в наших экспериментах.

**Из лаборатории - в жизнь**

Как показывает эксперимент с телевизионными сценами насилия, социальная психология сочетает повседневный опыт и лабораторный анализ. На протяжении этой книги мы будем делать то же самое: научные данные брать преимущественно из лабораторных исследований, а примеры — непосредственно из жизни. Социальная психология демонстрирует здравое взаимодействие между лабораторными исследованиями и повседневной жизнью. Идеи исследований часто порождаются повседневным опытом, а их данные приводят к более глубокому пониманию жизни. Так, толчком к научному исследованию воздействия телепрограмм на детей послужило реальное положение дел. Жаль только, что руководители телеканалов и политики, те, кто действительно в силах что-либо изменить, нисколько не обеспокоились полученными результатами.

Однако переносить в жизнь данные, полученные в лаборатории, следует с осторожностью. Хотя именно там нам удается раскрывать основные секреты человеческой жизни, все же это — упрощенная, контролируемая действительность. Она показывает нам, что произойдет с переменной *х* при прочих равных условиях, но ведь в реальной жизни условия никогда не бывают равными. Кроме того, как вы увидите, в большинстве случаев участниками подобных социально-психологических экспериментов выступают студенты колледжа. Хотя это поможет вам идентифицировать себя с ними, но студентов колледжей едва ли можно назвать случайной выборкой всего человечества. Получим ли мы те же самые результаты, используя в своих экспериментах людей других возрастов, образовательного уровня и культуры? Этот вопрос, как всегда, остается открытым.

Но как бы то ни было, можно провести различие между *содержанием* мыслей и поступков людей (их установками, например) и сопутствующими *процессами* (например, как установки влияют на действия людей, и наоборот). Содержание в большей степени, чем процесс, меняется от культуры к культуре. Люди различных культур могут придерживаться разных мнений, но формировать их схожим образом. Так, студенты колледжа в Пуэрто-Рико считают себя более одинокими, чем их сверстники в континентальной части Соединенных Штатов, хотя в обеих культурах «компоненты одиночества» во многом совпадают: застенчивость, неопределенность жизненных целей, низкая самооценка (Jones & others, 1985). Наше поведение может различаться, даже когда на него воздействуют одни и те же социальные силы.

**Понятия для запоминания**

**Бытовой реализм** (Mundane realism) — степень похожести эксперимента на повседневную ситуацию.

**Гипотеза** (Hypothesis) — подвергаемое проверке предположение, описывающее взаимосвязь, которая, возможно, существует между событиями.

**Зависимая переменная** (Dependent variable) — измеряемая переменная. Она называется так потому, что может *зависеть* от манипуляций независимой переменной.

**Корреляционное исследование** (Correlational research) — изучение естественно возникающих связей между переменными.

**Независимая переменная** (Independent variable) — экспериментальный фактор, которым манипулирует исследователь.

**Полевое исследование** (Field research) — исследование, выполненное в естественных условиях, вне стен лаборатории.

**Случайное распределение** (Random assignment) — процесс распределения участников в соответствии с условиями эксперимента, при котором все испытуемые имеют равные шансы оказаться в заданных условиях. (Обратите внимание на различие между случайным *распределением* в экспериментах и случайной *выборкой* в опросах. Случайное распределение помогает нам выявить причину и следствие. Случайная выборка позволяет нам сделать обобщение применительно ко всей популяции.)

**Согласие осведомленного испытуемого** (Informed consent) — этический принцип, требующий, чтобы экспериментаторы в достаточной мере информировали испытуемых, после чего те сами должны решать, будут ли они участвовать в эксперименте.

**Социальная психология** (Social psychology) — наука, которая изучает, что люди думают друг о друге, как они влияют друг на друга и как относятся друг к другу.

**Теория** (Theory) — интегрированная совокупность принципов, которые объясняют и предсказывают наблюдаемые явления.

**Требуемые характеристики** (Demand characteristics) — подсказки в эксперименте, намекающие участнику, какого поведения от него ждут.

**Экспериментальное исследование** (Experimental research) — исследование, направленное на выявление причинно-следственных связей посредством манипулирования одним или несколькими факторами (независимыми переменными) и осуществления контроля над другими (оставляя их при этом неизменными).

**Экспериментальный реализм** (Experimental realism) — степень, с которой эксперимент захватывает и увлекает его участников.

**Глава 2. Знали ли вы все это заранее?**

*После объяснения все кажется таким банальным.*

Доктор Ватсон — Шерлоку Холмсу

Открывают ли теории социальной психологии что-то новое про обстоятельства, с которыми сталкиваются люди? Или они только описывают очевидное? Многие выводы, представленные в этой книге, покажутся вам знакомыми, поскольку социальная психология — это все, что нас окружает. Мы каждый день наблюдаем за людьми, размышляющими друг о друге, влияющими друг на друга, так или иначе относящимися друг к другу. Большинство наших мыслей направлено на то, чтобы объяснить и понять взаимосвязь событий. Полезно, например, знать, что именно предсказывает выражение лица собеседника, или как заставить кого-нибудь что-то сделать, не менее полезно и суметь отличить друга от врага. Веками философы, писатели и поэты наблюдали за жизнью общества и комментировали ее, зачастую с глубокой проницательностью. Как заметил английский философ Альфред Норт Уайтхед: «Все важное уже когда-то было сказано».

Следует ли из этого, что социальная психология пусть другими словами, но пересказывает очевидное? Эта наука подвергается противоречивой критике с двух сторон: одни утверждают, что социальная психология тривиальна, поскольку описывает очевидное; другие же говорят, что она опасна, так как ее открытия могут быть использованы для манипулирования людьми. Обоснованно ли первое утверждение, что социальная психология попросту формализует нечто интуитивно известное каждому непрофессионалу?

Каллен Мерфи (Cullen Murphy, 1990), издатель журнала «Atlantic», говорит так: «День за днем ученые-социологи выходят в мир.

И день за днем они открывают, что поведение людей очень похоже на то, что они и ожидали увидеть». Почти полвека назад историк Артур Шлезингер-младший (Arthur Schlesinger, Jr, 1949) с такой же насмешкой отозвался о социологических исследованиях американских солдат времен второй мировой войны, опубликованных в двух номерах сборника «The American Soldier».

Какие же выводы представлены в «The American Soldier»? Обозреватель Поль Лазарсфельд (Paul Lazarsfeld, 1949) прокомментировал несколько примеров:

1. У солдат с более высоким уровнем образования возникало больше проблем с адаптацией, чем у менее образованных. (Интеллектуалы были менее готовы к стрессам войны, чем «люди с улицы».)

2. Южане легче, чем северяне, переносили жару островов Южного моря. (Южане более привычны к жаркому климату.)

3. Белые рядовые сильнее, чем чернокожие, стремились к продвижению по службе. (Годы угнетения сделали свое дело).

4. Чернокожие южане предпочитали белых офицеров с Юга офицерам с Севера (так как первые обладали большим опытом общения с чернокожими).

Проблема, однако, состоит в том, что мы вспоминаем о здравом смысле лишь *после* того, как знакомимся с фактами. События намного более «очевидны» и предсказуемы постфактум, нежели «до того». Исследования показали, что, когда люди узнают результаты эксперимента, эти результаты не кажутся им неожиданными (по крайней мере, менее неожиданными, чем показались тем, кому просто сообщили о процедуре эксперимента и его возможных последствиях).

Не исключено, что и вы столкнулись с тем же явлением, когда читали резюме Лазарсфельда на публикацию в «The American Soldier». Ведь Лазарсфельд говорит далее: *«Каждое из этих утверждений прямо противоположно тому, что было обнаружено в действительности».* То есть на самом деле в книге говорилось о том, что менее образованные солдаты *хуже* адаптировались; южане *не* лучше северян приспособились к тропическому климату, а чернокожие в *большей* степени, чем белые, стремились к продвижению по службе и т. д. Но если бы мы сразу же сообщили истинные результаты исследования (с которыми познакомился Шлезингер), то читатель и их счел бы «очевидными».

Так же и в повседневной жизни: чаще всего мы совсем не ожидаем того или иного события, пока оно не происходит. И вот *тогда* нам вдруг все становится совершенно ясно, мы ничему не удивляемся. После победы Рональда Рейгана над Джимми Картером на президентских выборах в 1980 году комментаторы в один голос заявили о закономерности такой внушительной победы. При этом они как будто забыли о том, что до самого конца все было далеко не столь очевидным. Когда Мартин Болт и Джон Бринк (Martin Bolt & John Brink, 1991) попросили студентов колледжа Кальвина предсказать результаты голосования Американского Сената по спорному кандидату в члены Верховного Суда Кларенсу Томасу, в его пользу высказалось 58 %. Неделю же спустя, после утверждения Томаса, 78 % студентов заявили, что они не сомневались в его победе. Как сказал датский философ-теолог Серен Кьеркегор: «Жизнь идет вперед, но понимаешь ее задним числом».

Если пристрастие оценивать все задним числом (называемое также **эффектом хиндсайта** или феноменом «Я знал это заранее!») овладело и вами, то вы, возможно, почувствуете, что все уже знали об этом явлении. На самом же деле почти любой возможный результат психологического эксперимента может показаться просто-напросто вытекающим из соображений здравого смысла, но только *после* того, как этот результат становится известным. Вы сами можете продемонстрировать этот феномен следующим образом.

Познакомьте половину группы с результатами какого-нибудь психологического открытия, а другую — с противоположными. Например, скажите первой половине:

*«Социальными психологами доказано, что — выбираем мы друзей или влюбляемся — нас более привлекают люди, непохожие на нас самих. Короче говоря, не зря говорят: "Противоположности притягиваются"».*

Другой же половине скажите:

*«Социальными психологами доказано, что — выбираем мы друзей или влюбляемся — нас более привлекают люди, похожие на нас самих. Короче говоря, не зря говорят: "Рыбак рыбака видит издалека"».*

Попросите каждую группу объяснить результат данного психологического открытия. Затем поинтересуйтесь, удивил он их или нет. Практически, каков бы ни был результат, наверняка прозвучит, что в нем нет «ничего удивительного».

Как показывает этот пример, нужно только запастись старыми пословицами — и любой результат будет оправдан. Ну, и чьи слова мы будем повторять: Джона Донна, что «Человек — это не остров», или Томаса Вулфа, что «Каждый человек — это остров»? На слова социального психолога о том, что разлука усиливает романтическую привязанность, Джой парирует мгновенно: «Сознайтесь, вам за это платят? Ведь все знают, что "любовь не страшится разлук"». А окажись, что разлука ослабляет чувства, тут уже вступает Джуди: «Моя прабабушка сказала бы вам: "С глаз долой — из сердца вон"». Что бы ни произошло, всегда найдется кто-то, кто знал, что так и будет.

Карл Тейген (Karl Teigen, 1986), должно быть, посмеивался про себя, предлагая студентам Лестерского университета (Англия) оценить не только поговорки, но и их перевертыши. В правдивости известной пословицы «Страх сильнее любви» большинство студентов не сомневалось. Но ведь и ее зеркальное отражение «Любовь сильнее страха», предложенное другим студентам, не вызвало никаких возражений. Точно также в равной мере отдали должное как пословице «Слезами горю не поможешь», так и «Горе в слезах выплачешь». Более всего меня позабавило, что одинаково высоко оценили следующую пару пословиц: подлинную — «Мудрецы придумывают пословицы, а дураки их повторяют» и вымышленную — «Дураки придумывают пословицы, а мудрые люди их повторяют».

Пристрастие к оценке задним числом создает проблему для многих студентов-психологов. Иногда результаты кажутся действительно неожиданными (к примеру, такой: обладатели бронзовых олимпийских медалей больше радуются своему достижению, чем серебряные медалисты). Но чаще при знакомстве с результатами экспериментов все кажется простым, даже очевидным. Когда же потом из множества вариантов решений нужно выбрать один правильный, задача оказывается неожиданно трудной. «Я не понимаю, что случилось,— жалуется растерявшийся студент,— я думал, что знаю материал». (Мудрый совет: помните об этом феномене, готовясь к экзаменам. Поменьше дурите себе голову мыслями, что знаете материал лучше, чем это есть на самом деле.)

Феномен «Я знал это заранее!» может не только превратить все находки социальных наук в заключения, попросту вытекающие из здравого смысла, но и привести к пагубным последствиям, так как ведет к переоценке собственных интеллектуальных способностей. Кроме того, поскольку кажется, что результаты можно было предугадать заранее, мы более склонны обвинять тех, кто принимает решения, за их «очевидно» плохой выбор, чем хвалить за правильные действия, которые позже также будут казаться «очевидными». *После* войны в Персидском заливе в 1991 году, казалось, не было никаких сомнений в том, что подавляющее превосходство США и их союзников в воздухе позволяло заранее предположить разгром иракских войск, хотя едва ли это заранее было ясно большинству политиков и ученых мужей.

Так и мы иногда ругаем себя за «дурацкие ошибки» — за неумение владеть собой или ситуацией. Оглядываясь назад, мы отчетливо видим, как следовало себя вести. Но иногда мы слишком суровы к себе, забывая о том, что очевидное *сейчас* не было столь же очевидным *тогда.* Врачи, сопоставляющие симптомы болезни пациента и причину его смерти (определяемую при вскрытии), иногда удивляются, как можно было поставить такой неправильный диагноз. Другие врачи, знакомые только с симптомами болезни, не считают, что диагноз был столь уж очевиден (Dawson и другие, 1988). (Не стали бы присяжные мягче относиться к врачебным ошибкам, если бы им приходилось заглядывать вперед, а не оценивать принятые врачами решения задним числом?)

Итак, к какому же выводу мы пришли? Что нельзя доверять общепринятому? Иногда — да. Веками люди думали, что Солнце вращается вокруг Земли, пока наука не опровергла это заблуждение. На основании медицинского опыта доктора считали, что кровопускание эффективно при лечении брюшного тифа, пока кто-то в середине прошлого столетия не провел эксперимент, разделив больных на две группы: одним пускали кровь, а другим просто прописывали постельный режим.

В других случаях народная мудрость оказывается права. Но чаще всего однозначного ответа нет. В чем счастье: в знании правды или в сохранении иллюзий? Кто счастливее: живущий среди людей или в тиши уединения? Тот, кто добродетелен, или тот, кто погряз в грехе? Сколько людей — столько и мнений. К какому бы выводу мы ни пришли, всегда найдется тот, кто предвидел все заранее. Вопрос в том, какая из конкурирующих идей более соответствует реальности.

И дело не в том, что очевидное — всегда ошибочно. Чаще всего здравый смысл подсказывает правильный ответ, но делает это *постфактум.* И, таким образом, мы можем легко обмануться, полагая, что наше знание глубже, чем оно есть на самом деле. Наука нужна для того, чтобы помочь отделить иллюзии от реальности, подлинные предвидения от сделанных задним числом.

**Понятия для запоминания**

**Эффект хиндсайта** (Hindsight bias) — тенденция преувеличивать способность предвидеть, как все произойдет, *после* того, как результат становится известным (это также называют феноменом «Я знал это заранее!» или пристрастием оценивать все задним числом).

**Часть II. Социальное мышление**

*Все, о чем говорится в этой книге, посвящено основным задачам социальной психологии: научному изучению того, что мы думаем друг о друге (часть II), как влияем друг на друга (часть III) и как относимся друг к другу (часть IV) .*

*В главах, посвященных социальному мышлению, прежде всего рассматриваются пути формирования нашего мнения о социальном окружении — иногда совершенно поразительные, а случается, и курьезные. Мы обладаем замечательной силой интуиции (или, как говорят психологи, способностью к автоматической обработке информации), но по меньшей мере в половине случаев интуиция подводит нас. Понимание этого не только призывает к скромности, но и помогает направить ход наших мыслей по более реалистическому руслу.*

*В последующих главах исследуется взаимосвязь между нашим восприятием самих себя и окружающего мира,— например, демонстрируется, как личные интересы окрашивают наши социальные суждения и как связаны между собой положительная самооценка и самоконтроль. Также прослеживаются связи между установками и поведением: действительно ли наши установки определяют наше поведение? Или, наоборот, наше поведение определяет наши установки? Или верно и то и другое?*

**Глава 3. Интуиция: сила и границы нашего внутреннего знания**

Что такое сила интуиции? Непосредственное знание без выяснения причин и анализа? Защитники «интуитивного подхода» верят, что нужно полагаться на свои предчувствия. Составляя мнение о других, говорят они, следует задействовать нелогично мыслящее правое полушарие. Прежде чем нанять или уволить человека, прежде чем вложить свой капитал, нужно прислушаться к внутреннему голосу. При формировании собственного мнения мы должны следовать примеру героя «Звездных войн» Люка Скайвокера: выключить все компьютерные системы управления и довериться внутренним силам.

Кто же прав: приверженцы интуитивного подхода, уверяющие, что важную информацию можно получить сразу же, без сознательного анализа, или скептики, изрекающие, что интуиция — это то, на что всегда можно сослаться для доказательства своей правоты, даже если она сомнительна?

**Сила интуиции**

«У сердца свои доводы, которых не знает разум»,— заметил философ и математик семнадцатого века Блез Паскаль. Три столетия спустя ученые доказали, что Паскаль был прав. Мы знаем значительно больше, чем нам кажется. Изучая человеческую способность к подсознательной обработке информации, в очередной раз убеждаешься, как мало мы знаем о том, что происходит в нашей голове (Bargh, 1994; Greenwald & Banaji, 1995). Какая-то часть человеческих мыслей — мысли контролируемые (хорошо обдуманные и сознательные), а какая-то, и гораздо большая, чем многие из нас предполагают,— мысли машинальные (пассивные и бессознательные).

Машинальное мышление работает «за кадром», оно скрыто от «глаз» нашего рассудка. Поразмышляйте над следующим:

- *Схемы —* шаблоны мышления — автоматически, интуитивно руководят нашим восприятием и интерпретацией нашего опыта. Кто-то упомянул о *сектах* или о *сексе,* и что в результате мы услышим, зависит не только от того, какое слово произнесено, но и от того, как мы автоматически интерпретируем звуки.

- *Эмоциональные реакции,* как правило, выдаются почти мгновенно, нет времени на обдумывание. Один-единственный мельчайший нейрон передает информацию от глаз или ушей к сенсорному распределительному центру мозга (таламусу) и обратно к центру эмоционального контроля (амигдале) еще до того, как мыслительный процесс получает шанс вмешаться (Ledoux, 1994, 1996).

Простые реакции «нравится», «не нравится», «боюсь» обычно включают в себя некоторый анализ. Хотя интуитивные реакции иногда совсем не поддаются логике, они все же могут быть адаптивными. Наши предки, интуитивно опасавшиеся шороха в кустах, имели большую вероятность выжить по сравнению со своими излишне склонными к размышлениям собратьями — и, следовательно, большую вероятность передать нам свои гены.

- Став достаточно *компетентным,* человек может интуитивно знать ответ на вопрос. Ситуация сама подскажет, какая нужна информация из той, что хранится в памяти. Совершенно не понимая, как нам это удается, мы узнаем голос друга в разговоре по телефону после первого же сказанного им слова. Мастера игры в шахматы интуитивно распознают стандартные комбинации, которых новички не замечают.

- Одни вещи — факты, имена, события прошлого — мы запоминаем эксплицитно (сознательно); другие — навыки и привычки — имплицитно *(косвенно),* без явного осознания того, что нам это известно. Это верно для всех, но наиболее ярко проявляется у людей с повреждениями головного мозга, которые не способны формировать новые эксплицитные воспоминания. Научившись однажды собирать кубик Рубика или играть в гольф, в дальнейшем они будут отрицать, что когда-либо умели делать это. И каждое новое подтверждение «несуществующего» умения будет искренне удивлять больного.

- Столь же драматичны случаи *слепоты.* Люди, потерявшие из-за хирургического вмешательства или инсульта часть коры головного мозга, могут обладать функционально ограниченным полем зрения. Глядя на ряд нарисованных палочек, попадающих в эту «слепую область», такие люди утверждают, что ничего не видят. Правильно угадав, какие палочки перед ними — вертикальные или горизонтальные, они искренне удивляются, что все было верно. Это еще раз подтверждает: люди на самом деле знают больше, чем им кажется. По-видимому, существуют микроэлементы сознания — единицы параллельной обработки информации, действующие незаметно.

- Пациенты, больные *прозопагнозией,* страдают из-за нарушения в области мозга, ответственной за распознавание лиц. Они могут смотреть на родные лица, не узнавая в них своих жен, мужей или детей. Но сердце подсказывает, что они знают этих людей,— оно бьется сильнее, и это физиологический признак неосознанного узнавания.

- В связи с этим проанализируйте вашу собственную способность к интуитивному распознаванию лиц. Когда вы смотрите на фотографию, мозг изучает визуальную информацию по цвету, глубине, форме и т. д. При этом он одновременно работает с каждым из аспектов по отдельности, лишь потом собирая их все вместе. И наконец ваш мозг каким-то образом сопоставляет воспринимаемое изображение с уже имеющимися в памяти. Вуаля! Тотчас и без усилий вы узнаете свою бабушку. Если интуиция — это мгновенное знание чего-либо без аргументированного анализа, то восприятие — это главным образом интуиция.

- Хотя *подсознательные* стимулы не превышают порога нашего сознательного восприятия, тем не менее они могут привести к весьма интригующим эффектам. Если человеку показывать геометрические фигуры, затрачивая менее 0,01 секунды на каждую, он скажет, что видел не более чем вспышку света. Однако впоследствии отдаст предпочтение тем формам, которые видел. Иногда мы интуитивно чувствуем нечто, чего не можем объяснить. Так, незаметно промелькнувшие слова могут навести нас на определенные мысли и предопределить ответы на вопросы, с которыми мы столкнемся в дальнейшем. Даже если слово «хлеб» промелькнет слишком быстро для того, чтобы его распознать, позднее мы сможем обнаружить во вспышке связанное с ним слово «масло» с большей легкостью, чем не имеющее к нему отношения слово «бутылка».

Повторяем: многие рутинные когнитивные функции выполняются автоматически, непреднамеренно, минуя наше сознание. Наши мыслительные функции во многом напоминают большую корпорацию: главный администратор — контролируемое сознание — занят решением наиболее важных или принципиально новых задач, рутинные же дела он переадресовывает подчиненным. Такая передача полномочий позволяет нам реагировать на многие ситуации быстро и эффективно, *интуитивно,* не тратя времени на обдумывание и анализ.

**Границы интуиции**

Хотя исследователи и утверждают, что подсознательная обработка информации способна порождать интуитивные догадки, ценность этих догадок вызывает у них большие сомнения. Элизабет Лофтус и Марк Клингер (Elizabet Loftus & Mark Klinger, 1992) сообщают, что современные ученые «в основном пришли к согласию относительно того, что подсознательная деятельность, возможно, и не столь полезна, как предполагалось ранее». Например, хотя подсознательные стимулы и могут инициировать слабую, мимолетную реакцию, достаточную для того, чтобы пробудить если не сознательное восприятие, то хотя бы эмоции, тем не менее пока нет доказательств, что аудиозаписи, рекламируемые как обращающиеся к подсознанию, способны к успешному «перепрограммированию вашего подсознательного мышления». Масса вновь выявленных фактов свидетельствует об обратном (Greenwald & others, 1991).

Кроме того, наши интуитивные суждения довольно часто бывают ошибочными. Настолько часто, что становятся понятными слова поэта Т. С. Элиота: «Пустоголовый человек... голова, набитая соломой». Социальные психологи исследуют нашу склонность судить обо всем задним числом (эффект хиндсайта — интуитивное чувство, возникающее постфактум, согласно которому мы все знали заранее). В других разделах психологии изучается наша способность к созданию иллюзий, неверно истолкованным ощущениям, фантазиям и надуманным убеждениям. Майкл Газзанига (Mickael Gazzaniga, 1992) сообщает, что пациенты, которым хирургическим путем разъединили полушария головного мозга, постоянно придумывают объяснения своему загадочному поведению и сами же верят в них. Если пациент встает и делает несколько шагов после того, как экспериментатор посылает сигнал «идите» его невербальному правому полушарию, вербальное левое полушарие тотчас же придумывает правдоподобное объяснение (например: «Такое впечатление, что я пьян»).

Тема иллюзорного мышления часто обсуждается в публикациях (в последнее время многочисленных), посвященных тому, как мы воспринимаем, храним и извлекаем из памяти социальную информацию. Так же, как психологи, изучающие восприятие, исследуют зрительные иллюзии, чтобы раскрыть нормальные механизмы нашего восприятия, так и социальные психологи изучают иллюзорное мышление, чтобы выявить нормальные процессы обработки информации. Эти исследователи хотят представить нам картину обыденного социального мышления с явно обозначенными «опасными местами». Изучая эффективность шаблонного мышления, следует помнить, что демонстрация того, как люди создают ложные убеждения, еще не доказывает, что все убеждения ложны. И все-таки, чтобы распознать фальшь, не мешает знать, каким образом она появляется на свет. Давайте же выясним, как эффективная обработка информации может пойти по ложному пути, и начнем с самопознания.

**Мы часто не знаем, почему мы делаем то, что делаем**

«Есть одна и только одна вещь во всей Вселенной, о которой мы знаем больше, чем могли бы узнать из наблюдений извне,— заметил К. С. Льюис (С. S. Lewis, 1960, р. 18—19). — Эта вещь — мы сами. Можно сказать, что мы обладаем внутренней информацией». Так оно и есть. Но увы, иногда мы думаем, что обладаем нужными знаниями, а наша внутренняя информация оказывается ошибочной. К такому неизбежному выводу приходят многие современные исследования.

Объяснение нашего поведения

Почему вы выбрали именно этот колледж? Почему вы разругались с соседом? Почему вы влюбились именно в этого человека?

Иногда мы знаем ответы на подобные вопросы, а иногда — нет. Если спросить, почему мы чувствовали себя или действовали именно так, а не иначе, мы дадим правдоподобные ответы. Однако если причины или определяющие факторы неочевидны, то объяснения собственного поведения порой бывают абсолютно неверны. Случается так, что факторы, оказывающие наиболее сильное влияние, воспринимаются нами как безобидные, а незначительные факторы — напротив, как очень важные.

Ричард Нисбетт и Стенли Шехтер (Richard Nisbett, Stanley Schachter, 1966) продемонстрировали это, попросив студентов Колумбийского университета принять участие в эксперименте, где им предстояло выдержать серию ударов электрическим током нарастающей интенсивности. Предварительно некоторым из участников давали пилюлю, сообщив, что она вызывает учащенное сердцебиение, неровное дыхание и изжогу — обычные симптомы электрошока. Нисбетт и Шахтер ожидали, что эти испытуемые будут связывать симптомы электрического удара с воздействием пилюли — и таким образом окажутся более терпимыми к воздействию электрошока, чем те, кто пилюлю не получил. В действительности эффект превзошел их ожидания: люди, проглотившие пилюлю, выдерживали электрошок в четыре раза большей силы.

Но когда испытуемым сообщали, что они выдержали больший, чем в среднем, электрошок, и просили объяснить почему, те, отвечая, и не вспоминали о пилюлях. Даже после подсказки (им описали весь эксперимент в деталях) они отрицали влияние пилюль. Как правило, испытуемые говорили, что допускают, да, на каких-то людей пилюля, возможно, и оказывает влияние, но только не на них. Типичным ответом было: «Я даже и не думал о ней».

Иногда люди считают, что *подвергались влиянию* определенных факторов, на самом деле на них не влиявших. Ричард Нисбетт и Тимоти Уилсон (Richard Nisbett & Timothy Wilson, 1977) попросили студентов Мичиганского университета высказать свое мнение о документальном фильме. Пока часть из них просматривали фильм, снаружи ревела мощная электропила. Многие из студентов решили, что этот душераздирающий вой повлиял на их оценку фильма. Однако это не так: их оценка почти полностью совпала с реакцией тех, кто смотрел фильм, не отвлекаясь на шум.

Еще более наводят на размышления результаты исследований, в которых люди в течение двух-трех месяцев ежедневно фиксировали свое настроение (Stone & others, 1985; Weiss & Brown, 1976; Wilson *&* others, 1982). Их также попросили отмечать факторы, которые могли повлиять на настроение: день недели, погода, продолжительность сна и т. д. На завершающей стадии эксперимента испытуемые оценивали, насколько серьезно влияет каждый фактор на их настроение. Удивительно (при том, что внимание уделялось в основном будничному настроению), но практически не прослеживалось взаимосвязи между тем, насколько важным считали люди тот или иной фактор, и тем, как он в действительности влиял на их настроение. Полученные результаты обескураживают, напрашивается вопрос: «А понимаем ли мы на самом деле, что делает нас счастливыми или несчастными?»

Прогнозирование нашего поведения

Так же часто люди ошибаются и когда прогнозируют свое поведение. Спросите, зависит ли их согласие подчиниться требованию нанести сильный электрический удар жертве, а также колебания в выборе, оказать помощь жертве или нет, от того, наблюдают за ними другие или нет, — и, скорее всего, вы услышите возмущенный ответ, что они не подвержены подобным влияниям. Но, как мы увидим, эксперименты показывают, что многие из нас весьма уязвимы в этом плане. Стоит обратить внимание и на то, что обнаружил в одном из своих исследований Сидней Шраугер (Sidney Shrauger, 1983). Он попросил студентов колледжа спрогнозировать вероятность примерно десятка событий, которые могут произойти с ними в течение двух ближайших месяцев (романтические приключения, болезни и т. д.). Их прогнозы оказались едва ли более точны, чем прогнозы, основанные на жизненном опыте некоего среднестатистического человека. С уверенностью можно сказать только то, что иногда мы сами не знаем, что ждет впереди. В предсказании будущего лучший советчик — это наше поведение в сходных ситуациях прошлого (Ostberg & Shrauger, 1986, 1990).

Прогнозирование наших чувств

Принятию многих жизненно важных решений сопутствует прогнозирование будущих чувств. Обрету ли я длительное семейное счастье, связав себя узами брака с этим человеком? Даст ли эта специальность возможность найти работу, которая полностью бы меня удовлетворила? Будут ли приятными воспоминания об отпуске, если провести его так, как намечено? Или более вероятные итоги здесь — развод, профессиональный кризис и сожаление о потерянном времени?

Иногда мы знаем, как будем себя чувствовать, если выдержим экзамен, победим в большой игре или снимем напряжение получасовой пробежкой. Но чаще всего нам это неведомо. Джордж Левенштайн и Дэвид Шкал (George Loewenstein & David Schkade, 1999) предлагают рассмотреть несколько примеров:

- Люди переоценивают влияние на их благополучие таких факторов, как увеличение или потеря веса, изменение климата, число доступных телевизионных каналов или количество свободного времени. Но даже такие экстремальные события, как выигрыш в лотерее или несчастный случай, влияют на нашу жизнь меньше, чем кажется.

- Перед тем как протестироваться на СПИД, люди прогнозируют, что они будут чувствовать в течение первых пяти недель после получения результата. Они полагают, что испытают ужасные страдания при плохих новостях и огромный душевный подъем при хороших. Однако, узнав роковой диагноз, люди справляются с этим гораздо быстрее, чем ожидают, а услышав хорошие вести, против ожидания не приходят в такой уж бурный восторг.

- Когда молодым людям показывают сексуально возбуждающие фотографии, а затем предлагают сочинить гипотетический сценарий страстного свидания, в котором партнерша просит «остановиться», они говорят, что, вполне вероятно, не смогут этого сделать. Если же не показывать фотографии, то обычно молодые люди утверждают, что неспособны на сексуальную агрессию. В спокойном состоянии мы легко ошибаемся по поводу своего поведения при возбуждении, — кстати, именно это явление часто приводит к нежелательным беременностям.

**Конструирование воспоминаний**

Согласитесь ли вы со следующим утверждением?

*Память можно уподобить сундуку в кладовке. Туда наш мозг складывает информацию, чтобы в случае надобности ее извлечь. Время от времени из сундука кое-что пропадает, и тогда мы говорим: «О, это я забыл».*

Около 85 % студентов высших учебных заведений соглашаются с этим (Lamal, 1979). В журнале «Psychology Today» за 1988 год высказывалась та же мысль: «Наука доказала, что опыт, накапливаемый нами в течение жизни, прекрасно сохраняется в нашей памяти».

Однако психологические исследования доказывают обратное. Многие воспоминания — это отнюдь не копии пережитого, хранящиеся в банке данных нашей памяти. Скорее, мы конструируем воспоминания, переосмысливая информацию по-новому. Это представление о том, как все должно было быть в прошлом, с наших теперешних позиций. Подобно палеонтологу, восстанавливающему облик динозавра по сохранившимся костям, мы реконструируем свое далекое прошлое, комбинируя фрагменты информации, которые включают и наши теперешние ощущения и ожидания (Hirt, 1990; Ross & Buehler, 1996). Таким образом, мы можем с легкостью (на подсознательном уровне) пересматривать воспоминания, подгоняя их под наши нынешние знания. Мой сын как-то пожаловался, что не пришел июньский номер журнала «Крикет». Когда же ему показали, где лежит журнал, он радостно воскликнул: «Отлично! Я ведь знал, что уже получил его».

Реконструкция прошлых установок

Что вы думали пять лет назад о ядерной энергетике? О Билле Клинтоне или Жане Кретьене [Канадский политик французского происхождения, в настоящий момент премьер-министр Канады.]? О своих родителях? Если ваши взгляды изменились, то можете ли вы оценить, насколько?

Экспериментаторы попытались ответить на подобные вопросы, и результаты оказались неутешительными. Люди, чьи установки изменились, часто настаивают на том, что они всегда думали так, как сейчас. Дэрил Бем и Кит Мак-Коннелл (Daryl Bam & Keith McConnell, 1970) провели опрос среди студентов университета Карнеги-Меллон. Ключевым был вопрос, в какой степени студентам следует контролировать составление университетского учебного плана. Неделю спустя опрошенные согласились написать эссе, главным тезисом которого был протест против любого вмешательства студентов в составление учебного плана. После этого их установки действительно сместились в сторону большего противодействия студенческому контролю. Когда же участников эксперимента попросили припомнить, как они ответили на вопрос до написания эссе, студенты «вспомнили» те убеждения, которых придерживались *сейчас,* и утверждали, что эксперимент никоим образом не повлиял на их мнение. Исследователи Д. Р. Уиксон и Джеймс Лэрд (D. R. Wixon & James Laird, 1976) провели похожий опрос среди студентов из университета Кларка, и он также подтвердил, что учащиеся отказываются от своих прежних установок, причем «с такой быстротой, бесповоротностью и уверенностью, что это не может не удивлять».

Исследователи из Мичиганского университета провели два опроса национальной выборки старшеклассников: первый — в 1973 году, второй — в 1982-м (Markus, 1986). Когда участников опроса попросили вспомнить свое мнение 1973 года по таким вопросам, как поддержка меньшинств, легализация марихуаны и равноправие полов, большая часть ответов была ближе к их взглядам 1982 года, а не к действительным взглядам 1973-го. После своих наблюдений за взрослеющими людьми Джордж Валльян (George Vaillant, 1977, p. 197) как-то заметил: «Обычное дело: гусеницы превращаются в бабочек, а затем уверяют, что они и в юности были маленькими бабочками. Зрелость всех нас делает лжецами».

Воскрешая прошлое, мы окрашиваем его в более яркие цвета. Теренс Митчелл, Ли Томпсон и их коллеги (Mitchell & Leigh Thompson & others, 1994, 1997) отмечают, что многим из нас свойственно видеть свое прошлое в «розовом свете»: *в воспоминаниях* приятное кажется еще более приятным. Студенты в трехнедельном велосипедном пробеге, семейные пары, путешествующие по Австрии, школьники на каникулах — все говорят об удовольствиях своего отдыха, и слова их соответствуют действительности. Однако позже они рассказывают о пережитом с еще большим восторгом, практически забывая о неприятных и раздражающих моментах, помня только хорошее. Так же и мне вот сейчас, после возвращения к привычным проблемам на работе, время, проведенное в Шотландии, кажется просто благословенным. В любом позитивном переживании всегда что-то принадлежит предвкушению, что-то реальному переживанию, а что-то «розовым воспоминаниям».

Кэти Мак-Фарланд и Майкл Росс (Cathy McFarland & Michael Ross, 1985) обнаружили, что мы пересматриваем свои воспоминания о других людях по мере того, как меняется наше отношение к ним. Они попросили студентов и студенток университета оценить своих возлюбленных, а затем через два месяца снова попросили их о том же. Юноши и девушки, чья любовь стала только сильнее, как правило, вспоминали, что влюбились с первого взгляда. Те же, кто прервал отношения, чаще всего отзывался об экс-партнере как об эгоисте (или эгоистке) с плохим характером.

Диана Холмберг и Джон Холмс (Diane Holmberg & John Holmes, 1994) обнаружили тот же самый феномен среди 373 молодых супружеских пар. Большинство новобрачных говорили, что они очень счастливы. Когда два года спустя опрос повторили, те, чей брак оказался неудачным, вспоминали, что все у них было плохо с самого начала. Полученные результаты, говорят Холмберг и Холмс, «настораживают»: «Такие предубеждения могут привести к опасной нисходящей спирали. Чем хуже вы думаете о своем партнере сегодня, тем хуже будут воспоминания о нем, которые еще более подтвердят ваши негативные установки».

Нельзя сказать, что мы вообще не помним своих прежних чувств. Но когда воспоминания туманны, ими руководят наши нынешние чувства. Из поколения в поколение родители самыми горькими словами отзываются о жизненных ценностях своих детей,— и происходит это отчасти потому, что они, воскрешая ценности своей давно ушедшей молодости, приближают их к своим сегодняшним установкам.

Реконструкция прошлого поведения

Реконструирование воспоминаний позволяет нам пересматривать свои собственные жизненные истории. Майкл Росс, Кэти Мак-Фарланд и Гарт Флетчер (Michael Ross, Cathy McFarland & Garth Retcher, 1981) дали студентам университета Ватерлоо прочесть брошюру, которая убеждала, что чистить зубы — весьма полезное занятие. В совсем другом эксперименте, проведенном спустя пару недель, эти студенты вспоминали о чистке своих зубов чаще, чем те, кто не ознакомился с нравоучительной брошюрой. Более того, когда среди репрезентативной выборки американцев был проведен опрос на тему курения и ответы были спроецированы на всю нацию, по меньшей мере треть из 600 миллиардов проданных за год сигарет осталась неучтенной (Hall, 1985). Социальный психолог Энтони Гринвальд (Anthony Greenwald, 1980), заметив, что все это очень похоже на происходящее в романе Джорджа Оруэлла «1984», где было «необходимо запоминать все события так, как нужно», высказал догадку, что все мы имеем «тоталитарное эго», которое пересматривает прошлое в соответствии с нашими сегодняшними взглядами.

Иногда наши сегодняшние воззрения — это то, что мы уже усовершенствовали. В таком случае мы можем воскрешать свое прошлое более *не*похожим на настоящее, чем это есть на самом деле. Такая тенденция объясняет загадку, почему участники программ по самосовершенствованию (программы контроля веса, борьбы с курением, шейпинг, психотерапия и т. д.), в среднем демонстрируя весьма скромные успехи, не устают говорить о полезности подобных занятий (Myers, 1998). Майкл Конвей и Майкл Росс (Michael Conway & Michael Ross 1985, 1986) объясняют, что, потратив много времени, усилий и денег на самосовершенствование, люди, вероятно, рассуждают следующим образом: «Пусть мне еще далеко до совершенства, но до этого я был хуже. Значит, для меня это очень полезно».

«Познай самого себя»,— призывал древнегреческий философ Фалес. Мы пытаемся. Но, к сожалению, слишком уж часто ошибаемся, судя о своих чувствах и поступках. Наше интуитивное самопознание бродит в потемках.

Из признания этого жизненного факта можно сделать два практических вывода. Во-первых, для психологических исследований: хотя интуиция клиентов или испытуемых может дать ключ к разгадке их психологии, *самоотчеты чаще всего не заслуживают доверия.* Ошибки в понимании самих себя ограничивают пользу подобных субъективных описаний.

Второй вывод касается нашей повседневной жизни: искренность, с которой люди сообщают о своих жизненных переживаниях и интерпретируют их, не является гарантией подлинности этих рассказов. Личные свидетельства представляют собой весомые доказательства, но они могут содержать в себе и невольные ошибки. Принятие во внимание неизбежности подобных ошибок поможет нам быть менее доверчивыми, и нас труднее будет запутать.

**Глава 4. Причины неразумия**

*Как повезло стоящим у власти, что люди не думают.*

Адольф Гитлер

Разнородная картина нашего интуитивного самопознания, представленная в главе 3, аналогична такой же картине нашей рациональности. Какой вид из живущих на Земле более заслуживает имени *Homo sapiens* — человек разумный? Наша когнитивная мощность превосходит самые быстродействующие компьютеры при распознавании известного, интерпретации сказанного и обработке абстрактной информации. Наша обработка информации особенно эффективна. Очевидно, что при такой небывалой скорости обработки мы практикуем методы мышления, которые требуют наименьших затрат времени и сил. Ученые удивляются той скорости и простоте, с которой мы формируем впечатления, мнения и объяснения. В большинстве ситуаций наши мгновенные общие реакции — такие, как реакция «Это опасно!» — адаптивны. Они помогают нам выжить.

Однако же наши адаптивные навыки не безупречны — мгновенные реакции порой бывают ошибочны. Стратегии, которые весьма полезны с точки зрения упрощения сложной информации, иногда могут сбить нас с толку. Чтобы повысить силу своего критического мышления, давайте обсудим пять основных причин неразумного поведения — пять основных способов, с помощью которых люди формируют и подтверждают свои ошибочные убеждения:

1. В своих интерпретациях мы руководствуемся собственными предубеждениями.

2. Мы переоцениваем правильность собственных суждений.

3. Зачастую мы руководствуемся случайными сведениями, а не статистическими данными.

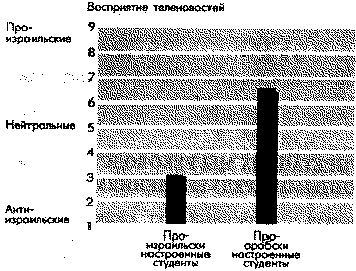
4. Мы находим корреляцию и контроль там, где их нет.

5. Наши убеждения могут генерировать собственные подтверждения.

**В своих интерпретациях мы руководствуемся собственными предубеждениями**

Ранее мы уже отмечали существенный факт, касающийся человеческого мышления: предубеждения сильно воздействуют на то, как мы воспринимаем и интерпретируем информацию. Люди признают, что их предубеждения влияют на социальные суждения, однако им трудно осознать, насколько велико это влияние. Предубеждения также влияют на то, как человек воспринимает и интерпретирует информацию. Это было трагически продемонстрировано в 1988 году, когда экипаж USS *Vincennes* ошибочно принял иранский авиалайнер за военный самолет и уничтожил его. Как заметил во время расследования этого инцидента в конгрессе социальный психолог Ричард Нисбетт (Richard Nisbett, 1988): «Эффект ожидаемого результата ошибочной теории может быть очень драматичным».

То же самое относится и к социальному восприятию. Эксперимент Роберта Валлоне, Ли Росса и Марка Леппера (Robert Vallone, Lee Ross & Mark Lepper, 1985) демонстрирует, насколько сильными могут быть предубеждения. В этом эксперименте двум группам студентов — произраильски и проарабски настроенных — показали фрагменты из шести программ новостей, где говорилось об убийстве беженцев в Ливане в 1982 году. Из рис. 4-1 видно, что каждая группа воспринимала программы как враждебные по отношению к ним. Это обычное явление: кандидаты в президенты и их сторонники почти всегда считают, что средства массовой информации не сочувствуют их убеждениям. Опрос Гэллапа в 1994 году показал, что афроамериканцы сочли предвзятым освещение средствами массовой информации ареста чернокожего убийцы О. Дж. Симпсона. Спортивным болельщикам всегда кажется, что арбитр пусть немного, но все же подыгрывает команде соперников. Люди, попавшие в конфликтную ситуацию (супружеская пара, начальник и подчиненный, представители конфликтующих расовых групп), видят в беспристрастных посредниках людей, настроенных против них.



[Восприятие теленовостей, Произраильские, Нейтральные, Антиизраильские, Произраильски настроенные студенты, Проарабски настроенные студенты]

*Рис. 4-1. Произраильски и проарабски настроенные студенты, смотревшие программу новостей, посвященную «бейрутской бойне», были уверены, что освещавшие это событие относились с предубеждением к их точкам зрения. (По данным Vallone, Ross & Lepper, 1985)*

Наши общие представления о мире могут даже явные доказательства «против» превратить в доказательства «за». Примером служит опрос, в котором Росс и Леппер, помогавшие Чарльзу Лорду (Charles Lord, 1979), попросили студентов оценить результаты двух предположительно новых научных исследований. Половина студентов выступала за смертную казнь, половина — против. Первое исследование укрепляло веру студентов в устрашающий эффект наказания, второе, напротив, убеждало в обратном. В результате и сторонники, и противники смертной казни с готовностью признавали свидетельства, укрепляющие их собственное мнение, и весьма критично были настроены при рассмотрении свидетельств, говорящих об обратном. Ознакомление обеих сторон с *одним и тем же* разнородным материалом, содержащим свидетельства как в пользу смертной казни, так и против, не уменьшило разногласий между ними, а, напротив, *увеличило.* Каждая из сторон воспринимала только свидетельства, поддерживающие их собственные убеждения, которые в результате укреплялись.

Не потому ли в политике, религии и науке информация, допускающая двоякое толкование, часто только усугубляет конфликты? Президентские теледебаты в США обычно лишь укрепляют мнение, бытующее до дебатов. В теледебатах 1960, 1976 и 1980 годов примерно девять из десяти тех, кто поддерживал того или иного кандидата, после участия в телепрограмме воспринимали своего избранника уже победителем (Kinder & Sears, 1985).

Эксперименты показывают, что, ловко манипулируя предубеждениями людей, можно оказывать влияние на их интерпретацию увиденного. Майрон Ротбарт и Памела Бирелл (Myron Rothbart & Pamela Birell, 1977) предложили студентам университета штата Орегон оценить выражение лица человека, фотографию которого мы приводим на рис. 4-2. Те, кому сказали, что этот человек являлся одним из руководителей гестапо, виновным в варварских медицинских экспериментах над узниками концентрационного лагеря во время второй мировой войны, оценивали выражение его лица как безжалостное. (Вы видите эту презрительную усмешку?) Те же, кто считал его лидером антигитлеровского подпольного движения, чье мужество спасло жизнь тысячам евреев, утверждали, что у него доброе и открытое лицо. (Взгляните еще раз: видите этот неравнодушный взгляд и эту мягкую улыбку?) Итак: в своих интерпретациях мы руководствуемся своими предубеждениями.

*Рис. 4—2. Фотография «Курта Уолдена», продемонстрированная Майроном Ротбартом и Памелой Бирелл. Судите сами: жесток или добр этот человек?*

**Мы переоцениваем правильность своих суждений**

«Интеллектуальная заносчивость», столь очевидная в суждениях о прошлом («Я знал все это заранее»), распространяется и на оценку знаний нынешних. Чтобы изучить этот **феномен самонадеянности,** Дэниэл Канеман и Эймос Тверски (Daniel Kahneman & Amos Tversky, 1979) задавали людям вопросы «на злобу дня», попросив их заполнить бланки по примерно следующему образцу: «Я на 98 % уверен, что воздушная линия Дели — Пекин имеет протяженность более \_\_ миль, но менее \_\_ миль». Большинство участников опроса переоценили свои знания: в 30 % случаев правильные ответы не укладывались в указанные ими рамки.

Для того чтобы выяснить, распространяется ли самонадеянность на социальные суждения, Дэвид Даннинг и его коллеги (David Dunning, 1990) провели следующий эксперимент. Они просили студентов Стэндфордского университета предположить, как ответят незнакомые им сверстники на серию вопросов примерно такого типа: «К трудному экзамену вы предпочитаете готовиться в одиночку или с товарищами?» или: «Как вы считаете, ваши конспекты — аккуратные или неряшливые?» Зная типы вопросов, которые могут быть заданы, но не сами вопросы, участники эксперимента сначала расспрашивали своих подопечных об их происхождении, увлечениях, академических интересах, устремлениях, астрологических знаках — словом, обо всем, что могло бы быть полезным. Затем, после того как подопечные письменно ответили на первые 20 вопросов, участникам эксперимента было предложено предсказать дальнейшие ответы их подопечных, попутно оценивая вероятную точность своих прогнозов.

Участники эксперимента оказались правы в 63 % предсказаний, а уверены в своих прогнозах они были в среднем на 75 %. Когда же им предложили предсказать ответы их соседей по комнате, они были на 68 % точны и на 78 % уверены в своей точности. Кроме того, уверенные в себе люди с большей вероятностью ошибаются в оценках таких вещей, как сексуальный опыт их партнеров или предпочтительные занятия соседей по комнате (Swann & Gill, 1997).

А как обстоят дела, когда мы предсказываем свое собственное поведение? Чтобы проверить это, Роберт Валлоне и его коллеги (Robert Vallone, 1990) попросили студентов колледжа в сентябре составить прогнозы на будущий учебный год: не бросят ли они обучение на курсе, выберут ли профилирующий предмет, захотят ли жить в студенческом общежитии и т. д. Хотя студенты были уверены в правильности ответов на 84 %, они ошибались почти в два раза чаще, чем думали. И даже когда они были на 100 % уверены в своих прогнозах, ошибка составляла 15 *%.*

При оценке своих возможностей достижения определенной цели — например, сдать важный экзамен — уверенность людей в себе достигает высшей точки задолго до «момента истины». Чем ближе день экзамена, тем более угрожающие размеры приобретает вероятность провала, уверенность в себе заметно падает (Gilovich & others, 1993). Роджер Бюлер (Roger Buehler, 1994) и его коллеги утверждают, что многие студенты также постоянно недооценивают количество времени, необходимого для завершения курсовых работ и выполнения других заданий. В этом они не одиноки.

- Плановики обычно недооценивают продолжительность и стоимость проектов. В 1969 году мэр Монреаля Жан Драпо гордо заявил, что к Олимпийским играм 1976 года будет построен стадион с раздвижной крышей, общей стоимостью 120 млн. долларов. Однако возведение крыши завершилось лишь в 1989 году, и только ее строительство обошлось в 120 млн. долларов.

- Эксперты по инвестициям продают свои услуги, самонадеянно полагая, что смогут поколебать привычный ход развития событий на фондовой бирже. При этом они забывают, что на каждое «Продаю!» (по объявленной цене) биржевого маклера или покупателя всегда найдется тот, кто скажет: «Покупаю!» Биржевая цена — это точка равновесия двух хорошо взвешенных, уверенных решений. Экономист Бертон Малкил (Burton Malkiel, 1985, 1995) сообщает факт, который может показаться невероятным: ценные бумаги инвестиционного фонда, выбранные экспертами по инвестициям, работают не лучше, чем взятые наугад.

- Самонадеянные решения могут привести к хаосу. Именно уверенный в себе Адольф Гитлер с 1939 по 1945 годы воевал против всей Европы. Именно уверенный в себе Линдон Джонсон в 60-е годы под лозунгом спасения демократии направил американское оружие и солдат в Южный Вьетнам. Именно уверенный в себе Саддам Хусейн в 1990 году ввел иракские войска в Кувейт.

Какие уроки можно извлечь из исследований самонадеянности? Самый главный урок: нужно с большой осторожностью относиться к догматическим высказываниям других людей. Даже когда люди кажутся уверенными в своей правоте, они могут ошибаться. Уверенность и компетентность не всегда совпадают.

Избавиться, хотя бы частично, от излишней самоуверенности можно двумя способами. Первый — это почаще использовать мгновенную обратную связь (Lichtenstein & Fischhoff, 1980). Синоптики и делающие ставки на бегах ежедневно получают ясный ответ на свои ожидания. Поэтому и те, и другие в повседневной жизни довольно правильно оценивают точность своих прогнозов (Fischhoff, 1982).

Когда люди размышляют, почему их идея *могла бы* быть верной, эта идея начинает им казаться действительно правильной (Koehler, 1991). Таким образом, второй способ борьбы с чрезмерной самонадеянностью состоит в том, чтобы заставить людей задуматься о причинах, *по которым их суждения могли бы быть ошибочными,* т. е. заставить их рассмотреть информацию, опровергающую их убеждения (Koriat & others, 1980). Менеджеры высказывали бы более реалистичные суждения, если бы помнили о том, что любое предложение и любая рекомендация содержат изъяны, из-за которых могут не сработать.

И все же нужно проявлять осторожность, чтобы не подорвать у человека уверенность в себе до такой степени, что он, глубоко погрузившись в самоанализ и погрязнув в сомнениях, полностью утратит свою решительность. В тот момент, когда нужно проявить активность, человек, утративший уверенность в себе, может уклониться от высказывания своего мнения и принятия жестких решений. *Излишняя* самоуверенность может дорого нам обойтись, но *адекватная —* адаптирует к действительности.

**Мы часто руководствуемся случайными сведениями, а не статистическими данными**

Случайные сведения достаточно убедительны. Группа исследователей под руководством Ричарда Нисбетта (Richard Nisbett, 1976) изучали тенденцию злоупотребления такой информацией. Они показывали студентам Мичиганского университета снятые на видеокассету интервью с некими людьми, якобы участниками эксперимента, в котором большинство из них не оказало помощи прохожему, когда у того случился внезапный сердечный приступ. Тот факт, что студенты были осведомлены о действиях *большинства,* почти не повлиял на их прогнозы по поводу поведения человека, интервью с которым они видели. Произведенное им приятное впечатление оказалось более ярким и убедительным, чем реальная правда о действиях большинства: «Тед кажется мне таким приятным человеком, что я не могу себе представить его безучастным к чужой беде».

Этот эксперимент иллюстрирует **ошибку обоснования оценки:** *концентрация внимания на характерных особенностях человека может отодвинуть на задний план полезную информацию о популяции, к которой этот человек относится, и исказить наше представление об истинном положении вещей в целом.*

Без сомнения, это положительное явление: рассматривать человека как индивидуальность, а не просто как статистическую единицу. Но проблема возникает, когда мы составляем свое мнение о людях в целом, основываясь на наблюдениях лишь за отдельными индивидами. То, что мы сосредоточиваем внимание на избранных, искажает представления о реальном положении вещей. Наши впечатления о группе, например, имеют тенденцию быть слишком зависимыми от ее крайних по своим взглядам и поведению членов. Одна попытка покушения на президента Рейгана стала причиной того, что люди заговорили: «Небезопасно уже просто выходить на улицу» и продолжали: «Это болезнь всего американского общества». Как сказал психолог Гордон Оллпорт (Gordon Allport): «Бросив щепотку фактов, мы торопимся получить целую бочку обобщений».

Исследования выявили основной принцип социального мышления: люди не спешат выводить частное из общего, но с удивительной быстротой делают обобщения на основании ярких жизненных примеров. Неудивительно, что, читая о случаях изнасилований, разбоев и избиений, девять из десяти канадцев переоценивают (и значительно) количество преступлений с применением насилия (Doob & Roberts, 1988).

Иногда ярким примером служит личный опыт. Перед покупкой новой «хонды» я решил ознакомиться с обзором предлагаемых автомобилей в *Consumer Reports* и нашел там сообщение о «кольте», который в то время считал вполне достойным внимания. Спустя какое-то время я рассказал о своем интересе к «кольту» знакомому студенту. «О нет,— воскликнул он,— не покупайте «кольт»! Я прошлым летом работал в гараже и обслуживал два «кольта», которые разваливались буквально на глазах, пришлось менять деталь за деталью». Как я использовал эту информацию и горячие заверения еще двоих своих друзей, владельцев «хонды»? Просто добавил к мнениям, высказанным в обзоре *Consumer Reports* о машинах «хонда» и «кольт», еще по два? Хотя я знал, что по логике вещей так и следовало поступить, я не смог проигнорировать свою информированность об этих двух ярких жизненных примерах. Я купил «хонду».

Эвристический подход

Как по-вашему, буква «к» чаще стоит в слове на первом или третьем месте? А где больше население: в Камбодже или в Танзании?

Ответы, вероятно, будут зависеть от того, что придет вам в голову в первую очередь. Если в вашей памяти быстро всплывут слова, начинающиеся с буквы «к», и мысль, что камбоджийцев должно быть больше, то вы придете к заключению, что это и есть более вероятные ответы. Чаще всего так оно и есть,— нам нередко помогает когнитивный практический метод, называемый **эвристическим подходом.**

Эвристическим подходом можно объяснить, к примеру, почему слухи, передаваемые от одного к другому, чаще убеждают людей, чем обоснованная статистическая информация, и почему воображаемый риск зачастую плохо согласуется с реальным. Так как наша память всегда готова воссоздать кадры новостей с авиакатастрофами, многие полагают, что подвергаются большему риску, когда путешествуют самолетом, а не в автомобиле. На самом же деле статистика говорит, что в 80-х годах американцы имели вероятность погибнуть в автомобильных авариях в двадцать шесть раз большую, чем при авиакатастрофе самолета, покрывавшего то же самое расстояние (National Safety Council, 1991). В течение 27 месяцев — с 22 марта 1992 года — на основных авиалиниях США было совершено более 16 миллионов рейсов без единого смертного случая. Так что для большинства летающих самолетами самым опасным отрезком путешествия является поездка на автомобиле в аэропорт.

Или рассмотрим еще один пример: результат трех авиакатастроф в день с гибелью всех пассажиров на борту не превысит урон, который наносит человечеству курение. Если бы смерти из-за курения были ужасными катастрофами, то результатом этого уже давно бы стало запрещение сигарет. Однако такие смерти проходят под маскирующей вывеской «рак» или «инфаркт» и рассеяны по страницам некрологов в различных газетах, мы их практически не замечаем. И поэтому, вместо того чтобы исключить эту опасность, правительство США продолжает субсидировать табачную индустрию, которая незаметно, не привлекая общего внимания, убивает своих потребителей. Мораль такова: драматические события ярко запечатлеваются в нашем сознании, и мы, с легкостью воскрешая их в памяти, то есть прибегая к эвристическому подходу, говорим о том, что эти события непременно случатся и в будущем.

**Мы находим корреляцию и контроль там, где их нет**

Дополнительное влияние на привычный ход наших мыслей оказывает поиск закономерности случайных событий — тенденция, которая может увести нас очень далеко от правильного пути.

Иллюзорная корреляция

Очень просто увидеть взаимосвязь там, где ее нет. Предполагая наличие взаимосвязи, мы с легкостью связываем случайные события, выстраивая иллюзорную корреляцию. Уильям Уорд и Герберт Дженкинс (William Ward & Herbert Jenkins, 1965) показали группе людей результаты гипотетического 50-дневного эксперимента по «сгущению облаков». Они сообщили участникам эксперимента, в какие из 50 дней сгущались облака и шел дождь. На самом деле эта информация была не более чем случайным смешением результатов: иногда после сгущения облаков шел дождь, иногда — нет. Однако люди — в соответствии со своими идеями об эффекте сгущения облаков — были убеждены, что они действительно наблюдали взаимосвязь между сгущением облаков и дождливостью.

Результаты других экспериментов также подтвердили, что люди легко ошибаются, воспринимая случайные события как подтверждение их убеждений (Crocker, 1981; Jennings & others, 1982; Trioler & Hamilton, 1986). Веря в наличие взаимосвязи, мы с большей вероятностью заметим и вспомним подтверждающие примеры. Если мы верим, что событиям предшествуют предчувствия, мы отметим и запомним случаи, когда мы заранее думали о чем-то и впоследствии это происходило. И в то же время мы редко отмечаем и запоминаем случаи несовпадения событий. Например, если мы вспомним о друге и он тут же нам позвонит, мы отметим и запомним это совпадение. А если мы думаем о друге, а он не звонит, или если он звонит, а мы о нем до этого не вспоминали, то такие случаи останутся незамеченными.

Иллюзия контроля

Наша тенденция воспринимать случайные события взаимосвязанными подпитывает *иллюзию контроля —* идею о том, что мы в состоянии влиять на случайные события. Это то, что обычно сопутствует азартным играм и заставляет людей верить в приметы.

*Азартные игры*

Эллен Лангер (Ellen Langer, 1977) продемонстрировала иллюзию контроля в экспериментах с азартными играми. Люди, вытянувшие выигрышный билет сами, при просьбе продать его требовали взамен сумму в четыре раза большую, чем те, кому этот билет просто дали. Если противником испытуемых в игре со случайным исходом был неловкий нервничающий человек, то их ставки были гораздо выше, чем при игре с проворным, уверенным в себе соперником. Так или иначе, в более чем 50 экспериментах всегда находились люди, действующие так, как будто они могли предсказать или проконтролировать случайные события (Presson & Benassi, 1996). Более того, чем больше люди *нуждались* в случайном результате (например, съедобный приз более желанен голодному, чем сытому), тем в большей степени они чувствовали иллюзорную уверенность (Biner & others, 1995).

Наблюдения за игроками в азартные игры подтвердили результаты, полученные в экспериментах. Игроки в кости бросают мягче, когда им нужно малое количество очков, и жестко, когда — большое (Henslin, 1967). Индустрия азартных игр процветает за счет иллюзий игроков. Игроки приписывают выигрыши своему умению и предвидению. Проигрыши воспринимаются ими как «внезапная осечка» или «везение противнику» — в спортивной игре это может быть несправедливый свисток судьи или неожиданный рикошет мяча (Gilovich & Douglas, 1986).

*Возврат к среднему*

Тверски и Канеман (Tversky & Kahneman, 1974) подметили еще один путь возникновения иллюзии контроля: мы не замечаем статистического феномена **возврата к среднему.** Поскольку сдаче экзамена сопутствует некий элемент случайности, большинство студентов, получивших самые высокие оценки на первом экзамене, будут иметь более низкие результаты на следующем. Поскольку их первая оценка была максимальной, вторая скорее понизится до среднестатистической, чем поднимется выше максимальной. (Вот почему студент, который хорошо учится на протяжении всего обучения, даже если он никогда не бывает лучшим, иногда заканчивает курс одним из первых.) И напротив, у студентов, получивших самые низкие баллы на первом экзамене, есть шансы улучшить показатели успеваемости. Если «двоечник» после провала первого экзамена обратится к преподавателю за консультацией, то при следующей сдаче экзамена тот наверняка почувствует, что студент существенно повысил свои знания, даже если на самом деле эффект от консультации был нулевой.

Действительно, когда дела идут плохо, мы перепробуем все, и не исключено, что все, что бы мы ни пытались делать — обращаться к психотерапевту, испробовать новую диету или читать брошюры из серии «Помоги себе сам», — все пойдет нам на пользу, а не во вред. (Вознесясь слишком высоко или упав слишком низко, мы имеем тенденцию возвращаться к своему нормальному среднему состоянию.)

**Наши убеждения могут генерировать собственные подтверждения**

Еще одной причиной, почему наши интуитивные убеждения противоречат реальности, является то, что иногда они заставляют нас действовать способами, которые вызывают их очевидные подтверждения. Таким образом, наши мнения о других становятся **самореализующимися пророчествами.**

Роберт Розенталь (Robert Rosenthal, 1985) в своих широко известных экспериментах по «предвзятости экспериментатора» обнаружил, что иногда испытуемые ведут себя так, как того от них ожидают.

В одном из исследований экспериментаторы попросили испытуемых оценить, насколько успешны в жизни люди, изображенные на фотографиях. Экспериментаторы зачитали участникам одни и те же сопроводительные тексты и показывали одни и те же фотографии. Тем не менее те из исследователей, кто ожидал получить более высокие рейтинги людей, изображенных на фотографии, действительно получили более высокие, чем те, кто ожидал, что испытуемые увидят на фотографиях неудачников. Еще более поразительными и спорными являются сообщения о том, что мнения преподавателей о студентах становятся самореализующимися пророчествами.

Действительно ли ожидания преподавателей влияют на успехи учащихся?

Преподаватели и в самом деле ожидают от одних учеников большего, чем от других. Быть может, вы уже сталкивались с этим, если ваши брат или сестра учились в той же школе, что и вы, но раньше и зарекомендовали себя там «одаренным (-ой)» или «неспособным (-ой)»; или разговоры в учительской создали вам репутацию еще до того, как вы перешагнули порог школы; или новый учитель внимательно изучил ваше личное дело, или ему стал известен социальный статус вашей семьи. Действительно ли сложившиеся таким образом ожидания влияют на успеваемость учащихся? Очевидно, что оценки преподавателей *связаны* с успехами учащихся: преподаватели хорошо думают о тех учащихся, которые хорошо успевают. В основном это происходит потому, что преподаватели правильно оценивают способности и достижения своих учеников (Jussim, 1989, 1991; Jussim & others, 1996). Но действительно ли ожидания учителя также влияют на успехи учащихся? Чаще нет. Но в 39 % из 448 опубликованных экспериментов они повлияли (Rosenthal, 1991).

Почему ожидания иногда так много значат? Розенталь и другие исследователи сообщают, что преподаватели чаще улыбаются и кивают «ученикам с более высоким потенциалом». Выбранной наугад десятисекундной записи учительского взгляда или учительского голоса было достаточно, чтобы зрители — и дети, и взрослые — поняли, какой перед ними ученик, плохой или хороший, и нравится ли он преподавателю. Мы не ошиблись, именно 10 секунд! Хотя учителя, возможно, считают, что могут контролировать свои чувства, но ученики очень чувствительны к мимике и жестам наставников. Учителя могут также больше заниматься со своими «одаренными» учениками: ставить перед ними более высокие цели, чаще вызывать их к доске и предоставлять им больше времени на ответ (Cooper, 1993; Harris & Rosenthal, 1985, 1986; Jussim, 1986).

Знакомство с экспериментами, в которых исследовались учительские ожидания, натолкнуло меня на мысль изучить, как влияют *ожидания учащихся* на преподавателей. Несомненно, уже при первых посещениях нового курса лекций нередко можно услышать: «Профессор Смит такой интересный» или: «Профессор Джон такой скучный». Чтобы увидеть, будет ли проявляться этот эффект и в условиях реального обучения, группа исследователей под руководством Дэвида Джемисона (David Jamieson, 1987) провела эксперимент в четырех классах школы в Онтарио, где занятия начала вести новая учительница, ранее преподававшая в другом месте. Во время индивидуальных собеседований экспериментаторы сообщили ученикам двух классов, что другие учащиеся и сами экспериментаторы очень высоко оценивают новую учительницу. По сравнению с контрольными классами, где экспериментаторы не пытались поднять рейтинг преподавателя, учащиеся, настроенные на позитивные ожидания, были более внимательными на занятиях. В конце семестра они получили более высокие отметки и утверждали, что эта учительница излагает материал очень внятно. Оказывается, отношение класса к преподавателю столь же важно, как и отношение преподавателя к учащимся.

Действительно ли мы получаем от других то, что ожидаем?

Итак, ожидания экспериментаторов и преподавателей иногда действуют как самореализующиеся пророчества. Как это объяснить? Мы получаем от других то, что ждем? Иногда случается, что отрицательные ожидания толкают нас быть исключительно любезными с человеком, от которого мы ничего хорошего не ждем; а он в ответ любезничает с нами — и тем самым разрушает наши ожидания. Однако чаще всего мы в какой-то мере действительно получаем именно то, что ожидаем (Olson & others, 1996).

В играх, смоделированных в условиях лаборатории, враждебность почти всегда порождает враждебность: люди, *воспринимающие* своих оппонентов как лиц, не склонных к сотрудничеству, сразу же *вызовут* естественное нежелание сотрудничать с ними (Kelley & Stahelski, 1970). Самореализующиеся пророчества процветают там, где возникают конфликты. Если одна сторона считает другую агрессивной, обидчивой и мстительной, то другая сторона начинает вести себя так в порядке обороны, замыкая тем самым порочный круг. То, чего я ожидаю от своей жены,— приветливой улыбки или мрачных укоров, — влияет на мое отношение к ней, таким образом, побуждая ее подтвердить мои ожидания.

Итак, действительно ли близкие отношения процветают, когда партнеры идеализируют друг друга? Являются ли позитивные иллюзии относительно достоинств другого самореализующимися? Или они чаще — саморазрушающиеся, так как создают ожидания, которые не могут быть выполнены, и в конце концов чары спадают? Согласно исследованиям Сандры Мюррей (Sandra Murray, 1996) для молодых людей и девушек из числа студентов университета в Ватерлоо идеализация партнера была хорошим предзнаменованием. Идеализация помогает сглаживать конфликты, способствует получению удовлетворения от общения друг с другом. Чудо сбывается: лягушки превращаются в принцев и принцесс. Если кто-то любит нас и восторгается нами, это помогает нам становиться в большей степени таким человеком, каким нас представляют.

Несколько экспериментов, проведенных Марком Снайдером (Mark Snyder, 1984) в Миннесотском университете, продемонстрировали, как, однажды сформировавшись, ошибочное мнение о социальном окружении может спровоцировать и других подтверждать такое мнение,— этот феномен получил название **бихевиоральное подтверждение.** В классическом исследовании Снайдера, Элизабет Тэнк и Элен Бершайд (Mark Snyder, Elisabeth Tanke & Ellen Berscheid, 1977) студенты-юноши разговаривали по телефону с девушками, о привлекательности которых они судили по фотографии. Анализ женских реплик показал, что девушки, которых мужчины посчитали привлекательными, разговаривали с большей теплотой, чем те, фотографии которых не произвели должного впечатления. Ошибочное мужское предубеждение стало самореализующимся пророчеством, поскольку повлияло на девушек и заставило их следовать стереотипному мнению, что красивые девушки — это девушки милые и желанные.

Ожидания влияют и на поведение детей. Увидев большое количество мусора в трех классных комнатах, Ричард Миллер (Richard Miller, 1975) и его коллеги попросили учителей и других работников школы почаще напоминать ученикам одного из классов, что они должны быть чистоплотными и аккуратными. После частых и настойчивых просьб количество мусора в бачках, пусть и ненадолго, но все же возросло с 15 % до 45 %. Детей из другого класса, где тоже только 15 % мусора складывалось в корзину, начали хвалить за то, что они такие аккуратные и чистоплотные. И уже через две недели дети оправдали ожидания: в мусорной корзине оказывалось более 80 % всего мусора. Почаще говорите детям, что они добрые и трудолюбивые (а не злобные и ленивые), и, возможно, они начнут действовать в соответствии с вашими словами.

Рассмотренные эксперименты помогают нам понять, каким образом общественное мнение,— например, стереотипы относительно людей с физическими или умственными недостатками либо другой расы или пола — может стать самореализующимся пророчеством. Все мы вносим свой вклад в реальную жизнь нашего общества. Окружающие относятся к нам так же, как мы относимся к ним.

**Заключение**

Мы могли бы расширить свой список причин неразумного поведения, из-за которых люди начинают верить в то, что не соответствует истине. Мы не можем не принимать во внимание результаты экспериментов, ведь в основном их участниками были люди умные — чаще всего студенты ведущих университетов. Искажения в прогнозах и предубеждения возникали даже тогда, когда у людей была мотивация получения вознаграждения за правильные ответы. Как сказал один исследователь, эти иллюзии «устойчивы в отличие от недолговечных иллюзий восприятия» (Slovic, 1972).

Исследования в области когнитивной социальной психологии являются отображением довольно пестрой общей картины человечества, представленной в литературе, психологии и религии. Многие исследователи-психологи всю свою жизнь посвятили изучению возможностей человеческого разума, внушающих поистине благоговейный трепет. Мы достаточно умны, чтобы взломать свой генетический код, чтобы создать говорящие компьютеры, чтобы послать человека на Луну. Трижды ура человеческому разуму.

Ну ладно, дважды ура — так как «в награду» разуму за его эффективные суждения наша интуиция оказывается куда менее защищенной от ошибок, чем ожидалось. С удивительной легкостью мы формируем и подтверждаем наши ошибочные убеждения. Ведомые собственными предрассудками и самонадеянностью, с легкостью подпадающие под впечатление ярких примеров, усматривающие взаимосвязи и контроль даже там, где их нет, мы формируем свои убеждения, а затем воздействуем на других, чтобы подтвердить их. «Голый интеллект,— замечает писательница Мадлен Л'Ингл,— инструмент в высшей степени неточный».

**Понятия для запоминания**

**Бихевиоральное подтверждение** (Behavioral confirmation) — тип самореализующихся пророчеств, посредством которых социальные ожидания заставляют людей действовать таким образом, что их поведение служит основанием подтверждений этих ожиданий.

**Возврат к среднему** (Regression toward the average) — статистическая тенденция: экстремальные достижения или экстремальное поведение возвращаются к своему среднему значению.

**Иллюзия контроля** (Illusion of control) — восприятие неконтролируемых событий так, как будто они подвергаются контролю.

**Иллюзорная корреляция** (Illusory correlation) — восприятие взаимосвязи там, где ее нет, или восприятие взаимосвязи более тесной, чем она есть на самом деле.

**Ошибка обоснования оценки** (Base-rate fallacy) — тенденция игнорировать или не полностью использовать основную информацию (информацию, описывающую большое количество людей), находясь под влиянием характерных особенностей рассматриваемого случая.

**Самореализующиеся пророчества** (Self-fulfilling prophecy) — тенденция, выраженная в том, что ожидания вызывают поведение, их подтверждающее.

**Феномен самонадеянности** (Overconfidence phenomenon) — тенденция быть скорее уверенным, чем точным, то есть переоценивать правильность своих убеждений.

**Эвристический подход** (Availability heuristic) — эффективный, но ненадежный практический метод, в котором вероятность вещей оценивается с точки зрения их доступности в памяти. Если примеры легко приходят на ум, мы полагаем, что они являются общепринятыми.

**Глава 5. Клиническая интуиция: опасности психологизирования**

Клинические психологи, то есть те, кто изучает, оценивает и лечит людей с определенными психологическими проблемами, в любых реальных ситуациях обязаны быть как можно более точными в своих суждениях, рекомендациях и предсказаниях. Склонна ли Сьюзан к самоубийству? Нужно ли помещать Джона в психиатрическую больницу? Не будет ли выписка Тома опасной для общества?

Подобные клинические суждения являются в то же время и суждениями *социальными.* И, как все социальные суждения, они подвержены иллюзорным корреляциям и грешат чрезмерной самоуверенностью, порожденной оценками задним числом и самоподтверждающимися диагнозами.

**Иллюзорные корреляции**

Рассмотрим следующую судебную запись, где адвокат (Адв.) задает вопросы, по всей видимости, очень уверенному в себе психологу (Пс.):

*Адв.:* Вы предлагали подсудимому нарисовать человеческую фигуру?

*Пс.:* Да.

*Адв.:* И это именно та фигура, которую он нарисовал? Что она говорит вам о личности подсудимого?

*Пс.:* Обратите внимание, это изображение мужской фигуры, вид сзади. Согласно статистике, такое изображение попадается крайне редко. Оно свидетельствует о наличии скрытого чувства вины или же о попытке уйти от реальности.

*Адв.:* А это изображение женской фигуры, оно говорит вам о чем-нибудь, и если да, то о чем именно?

*Пс.:* Оно свидетельствует о враждебном отношении субъекта к женщинам. Поза, руки на бедрах, остановившийся взгляд, суровое выражение лица.

*Адв.:* Что-нибудь еще?

*Пс.:* Размер ушей говорит о параноидальных тенденциях или же галлюцинациях. Кроме того, отсутствие на рисунке ступней указывает на чувство незащищенности (Jeffery, 1964).

В основе приведенных суждений психолога, как и в основе многих других клинических суждений, лежит предположение о том, что результаты теста должны содержать в себе нечто значимое. Но так ли это на самом деле? Впрочем, это довольно легко проверить. Попросите одного из клинических психологов провести и обработать такой же тест. Затем попросите второго клинического психолога исследовать те же самые симптомы. Повторите подобную процедуру с множеством людей. Критерий истины — в практике: действительно ли результаты теста коррелируют с описанными симптомами? Некоторые тесты в самом деле имеют предсказательную силу. Другие же — такие, как обсуждаемый нами тест «нарисуй человека»,— имеют значительно более слабые корреляции, чем полагают многие исследователи. Тогда почему же психологи продолжают полагаться на столь неинформативные и претенциозные тесты?

В этом нам помогут разобраться пионерские работы Лорена Чапмена и Джина Чапмена (Loren Chapman and Jean Chapman, 1969, 1971). Они пригласили студентов колледжа и профессиональных клинических психологов принять участие в проведении тестов и постановке диагнозов. Оказалось, что в том случае, когда студенты или профессионалы *ожидали* появление той или иной связи, они, как правило, ее и обнаруживали — вне зависимости от того, подтверждали ли объективные данные наличие такой связи или нет. Так, например, психологи, которые считали, что подозрительные люди обычно изображают в тесте «нарисуй человека» людей с необычными глазами, действительно видели в тестах такую зависимость — даже в том случае, когда люди, страдающие излишней подозрительностью, на самом деле рисовали странные глаза *реже,* чем люди вполне нормальные. Веря, что такая зависимость существует, психологи более вероятно заметят подтверждающие примеры. *Верить* — значит *видеть.*

**Самонадеянность и эффект хиндсайта**

Если мы узнаем, что кто-то совершил самоубийство, какова наша реакция? Чаще всего считается, что хоть кто-то один из близких или окружающих должен был заметить ненормальное состояние и предотвратить самоубийство: «Мы должны были знать это». Задним числом мы видим признаки суицида и мольбы о помощи. В одном из экспериментов испытуемым давали описание человека в депрессивном состоянии, впоследствии совершившего самоубийство. По сравнению с теми, кто не знал о самоубийстве, информированные участники чаще говорили о том, что «этого следовало ожидать» (Goggin & Range, 1985). Кроме того, они также более негативно относились к семье жертвы. После трагедии феномен «я зная это заранее» может заставить членов семьи, друзей и врачей погибшего испытывать чувство вины.

Дэвид Розенан (D. Rosenhan, 1973) и семь его ассистентов дали поразительные примеры потенциальных ошибок в объяснениях *post factum.* Для того чтобы проверить способности психологов (так называемых специалистов по психическому здоровью), каждый из них обратился в приемное отделение различных клиник подобного профиля с жалобами на то, что слышит «голоса». За исключением вымышленных имен и профессий, они честно рассказывали о своей жизни и эмоциональных состояниях, но не демонстрировали при этом никаких симптомов. Большинству из них сразу же поставили диагноз «шизофрения» и госпитализировали на две-три недели. За это время врачи клиники стремились обнаружить в биографии и в поведении этих псевдопациентов признаки, «подтверждающие» и «объясняющие» поставленный диагноз. Розенан рассказывает об одном из псевдопациентов, который честно поведал врачу, что он в раннем детстве был довольно близок с матерью, но старался держаться подальше от отца. Однако в юности и в последующие годы отец стал его близким другом, тогда как отношения с матерью охладели. Его нынешние отношения с женой характеризуются им как близкие и теплые. Если не считать отдельных эмоциональных вспышек, трения минимальные. Своих детей они почти не наказывают.

Врач, «зная», что человек болен шизофренией, объяснил ситуацию следующим образом:

«*Пациент мужчина, белый, 39 лет... сообщил историю значительной амбивалентности в близких отношениях, которая началась еще в раннем детстве. Поначалу теплые отношения с матерью к юности заметно охладели. В то же время отношения с отцом, которые первоначально описывались как дистанцированные, со временем стали интенсивными. Аффективная устойчивость отсутствует. Его попытки контролировать свои эмоциональные взаимоотношения с женой и детьми чередуются с вспышками гнева и, в случае с детьми, с их физическими наказаниями. Когда пациент говорит о том, что у него есть несколько хороших друзей, в этих словах также чувствуется значительная амбивалентность.*»

Розенан позднее предупредил некоторых сотрудников больниц (из тех, кто слышал о его спорных экспериментах, но сомневался, что подобные ошибки могли бы случиться в их больнице), что в ближайшие три месяца один или несколько таких псевдопациентов попытаются попасть и к ним. Спустя три месяца он предложил персоналу больницы определить, кто же из 193 поступивших за это время пациентов является симулянтом. Из 193 вновь поступивших пациентов 41 был опознан как симулянт по крайней мере хотя бы одним из врачей. На самом же деле никто из этих пациентов симулянтом не был.

**Самоподтверждающиеся диагнозы**

Как мы имели случай убедиться, специалисты по психическому здоровью иногда склонны воспринимать иллюзорные корреляции и попадать под воздействие эффекта хиндсайта. Третья же проблема клинических оценок состоит в том, что люди могут сообщать врачу такую информацию, которая соответствует его ожиданиям. В серии интересных экспериментов, проведенных в университете штата Миннесота Марком Снайдером (М. Snyder, 1984) в сотрудничестве с Уильямом Сванном (W. Swarm) и другими, участникам было предложено проверить ряд гипотез относительно характерных особенностей человека. Для того чтобы острее почувствовать атмосферу эксперимента, представьте себя рядом с незнакомцем, которому сказали, что вы общительный, раскрепощенный человек. Чтобы убедиться в этом, ваш собеседник время от времени вставляет в разговор вопросы типа: «Доводилось ли вам делать нечто сумасшедшее на глазах у других?» Сможет ли он в ходе такого разговора заметить ваше иное «я», если на самом деле вы скромны и застенчивы?

Снайдер и Сванн обнаружили, что люди при проверке характерных черт человека склонны обращать внимание лишь на ту информацию, которая подтверждает их предположения. Если, например, они хотят узнать, не является ли человек экстравертом, они будут настойчиво задавать вопросы, нацеленные на выявление экстравертных черт («Что вы будете делать, если захотите расшевелить людей на вечеринке?»). Если же, напротив, исходной гипотезой является гипотеза интровертности, то и спрашивать вас будут о том, «что мешает вам быть открытым перед другими людьми». Подобные вопросы кажутся им более подходящими, чем те, которые не соответствуют предполагаемым чертам (Leyens & others, 1975). Но это приводит к тому, что те люди, которых предположительно считают экстравертами, начинают вести себя более общительно, а предполагаемые интроверты становятся более застенчивыми и замкнутыми. Иногда именно *наше* поведение делает людей такими, какими мы ожидаем их увидеть.

Рассел Фазио и его коллеги (Russell Fazio, 1981) из университета штата Индиана подтвердили эти находки, а также обнаружили, что те, кому задавали «экстравертные» вопросы, потом и сами воспринимали себя людьми более общительными, чем те, кому задавали «интровертные» вопросы. Более того, они и в самом деле стали заметно общительнее. Помощники экспериментатора позднее встретились с этими людьми в приемной и в 70 % случаев сумели верно определить тип характера на основе их поведения. Аналогичным образом, изменив формулировку вопроса при разговоре с женщиной (которая, вполне возможно, безосновательно) утверждает, что ее изнасиловали, например, спрашивая ее: «Танцевали ли вы с Питером?» вместо: «Танцевал ли Питер с вами?», можно добиться того, что она почувствует большую ответственность за случившееся (Semin & De Foot, 1997).

В других экспериментах Снайдер и его коллеги (1982) попытались добиться того, чтобы люди искали в поведении других такие особенности, которые *опровергают* заявленные черты характера. В одном эксперименте людям, проводившим опрос, сказали, что «важно отыскать в человеке такие черты, которые отличают его от общего стереотипа». В другом эксперименте (1981) Снайдер предложил «по 25 долларов каждому, кто сумеет придумать набор вопросов, которые в наибольшей степени раскроют человека, которому их задают». И вновь присутствовало пристрастие к подтверждению: при тестировании на экстравертность люди старались не задавать «интровертные» вопросы.

Все это иллюстрируют **склонность к поиску подтверждения.** Проверяя собственные убеждения, мы в первую очередь ищем ту информацию, которая их подтверждает, и лишь во вторую — ту, которая с ними не согласуется. П. С. Васон (Р. С. Wason, 1960) продемонстрировал это, предлагая испытуемым три цифры — 2, 4, 6, соответствовавшие некоему загаданному им правилу. При этом правило *(три любых возрастающих числа)* он не называл. Чтобы дать возможность обнаружить эту закономерность, Васон предлагал каждому участнику называть по три числа. И каждый раз Васон говорил, соответствует названный ряд загаданному правилу или нет. Когда испытуемые считали, что совершенно точно отгадали правило, они должны были остановиться и сообщить об этом. И какой, вы думаете, был результат? Редко кто угадывал закономерность, но при этом все были твердо убеждены в своей правоте: 23 из 29 испытуемых убедили себя в верности своей позиции. Обычно они выдвигали некую ошибочную гипотезу (например, что нужно каждый раз прибавлять двойку), а затем искали *подтверждающие* доказательства (например, предлагая ряд 8, 10, 12) вместо того, чтобы попытаться отыскать *опровергающие* примеры.

Можете ли вы, на основании экспериментов Снайдера, понять, почему поведение людей, проходящих курс психотерапии, начинает соответствовать теориям лечащих их терапевтов? При проведении серии интервью со 100 здоровыми, добившимися успеха в жизни мужчинами Гарольд Рено и Флойд Эстесс (Н. Renaud and F. Estess, 1961) были удивлены тем обстоятельством, что все испытуемые в детстве или пережили «травмировавшие их события», или имели напряженные отношения с окружающими, или пострадали от неправильных действий своих родителей — то есть имели полный набор факторов, которыми обычно объясняют появление психиатрических проблем. Когда последователи Фрейда «забрасывают удочку» в надежде отыскать травмирующие переживания в раннем детском опыте, они обычно находят подтверждения своим подозрениям. Подводя итоги, Снайдер пишет:

«*Психиатр, убежденный (ошибочно), что мужчины-гомосексуалисты в детстве имели плохие отношения с матерями, может скрупулезно искать в их воспоминаниях реальные (или вымышленные) признаки напряженных отношений, но при этом явно не станет столь дотошно допрашивать по этому поводу своих гетеросексуальных клиентов. Без сомнения, каждый человек может найти в своих воспоминаниях следы трений с матерью, будь это даже отдельные незначительные инциденты.*»

Поэт Роберт Браунинг, живший в XIX веке, предвосхитил вывод Снайдера в одном из своих стихотворений:

О чем думаете,

То и ищете.

Что желаете,

То и находите.

**Клинические и статистические прогнозы**

После эффекта хиндсайта и самоподтверждающихся диагнозов нас уже не очень удивит то обстоятельство, что большинство психологов-практиков и интервьюеров склонны больше полагаться на свою интуицию, чем на статистические данные. Однако при сопоставлении предсказаний статистических прогнозов и интуитивных предсказаний первые, как правило, оказываются более точными. Конечно, и статистические прогнозы не так уж надежны, но на человеческую интуицию — даже на интуицию эксперта — чаще всего вообще нельзя полагаться (Dawes & others, 1989; Faust & Ziskin, 1988; Meehl, 1954).

Спустя три десятилетия после первых работ, продемонстрировавших преимущество статистического прогноза над интуитивным, Поль Меел (Meehl, 1986) утверждает следующее:

«*Пожалуй, в социальных науках нет другого спора, который породил бы столько исследований в одном направлении... Если на 90 исследований, предсказывающих все что угодно — от исхода футбольного матча до диагностирования заболеваний печени — едва ли можно набрать полдюжины работ, демонстрирующих хотя бы слабую тенденцию в пользу клинических предсказаний,— значит, наступила пора делать практические выводы.*»

Так почему же в клиниках до сих пор продолжают проводить проективные тесты Роршаха, высказывать интуитивные предположения об условном освобождении, риске суицида и последствиях жестокого обращения с детьми? Отчасти из-за полного невежества, говорит Меел, отчасти вследствие «ошибочных представлений об этике»:

«*Если я пытаюсь предсказать что-либо важное о студенте колледжа, преступнике или же пациенте в состоянии депрессии — преимущественно с помощью неэффективных методов, тем самым вынуждая этого человека платить 10 раз столько, сколько мне нужно якобы для достижения большей точности в предсказаниях, то вряд ли подобную практику можно назвать этичной. И то, что я при этом чувствую себя лучше, комфортнее и уютнее,— в данном случае весьма слабое оправдание.*»

Эти слова шокируют. Возможно, Меел и другие исследователи все-таки недооценивают нашу интуицию? Чтобы не сомневаться в верности их открытий, обратимся к тому, как оценивают потенциальные способности человека администраторы, проводящие собеседование с выпускниками высших школ. Дэйвс (Dawes, 1976) дал объяснение, почему статистический прогноз часто срабатывает лучше, чем интуиция людей, проводящих интервью,— в тех случаях, когда нужно предсказать определенный результат, например, насколько успешно будет работать выпускник университета на новом рабочем месте:

«*Почему мы думаем, что лучше отбирать работников по результатам получасового интервью со студентами, а не по анализу стандартного набора показателей — таких, как баллы GPA и GRE и, возможно, рейтингу официальных рекомендаций ? Наиболее разумным объяснением, на мой взгляд, является то, что мы переоцениваем свои когнитивные способности. Это настоящее когнитивное тщеславие. Вспомним, например, что входит в тест GPA. Для большинства выпускников он включает в себя результаты трех с половиной лет обучения перед окончанием учебного заведения. Это, собственно, совокупные результаты как минимум 28 курсов, а при растущей популярности системы четвертей — и всех 50... И все же считается, что, листая личное дело претендента или беседуя с ним в течение получаса, мы способны сформировать о нем более объективное мнение, чем 20—40 различных преподавателей в ходе трех с половиной лет общения с ним... И наконец, если мы действительно игнорируем GPA, единственным объяснением этого могло бы быть убеждение, что кандидат исключительно талантлив, даже если объективные результаты теста не дают оснований для такого вывода. Есть ли лучшее средство для определения способностей, чем тщательно продуманный тест на одаренность? В самом ли деле мы уверены, что сможем лучше оценить способности человека, чем Общенациональная служба тестирования в области образования, какие бы ошибки она ни допускала?*»

**Практические рекомендации**

Профессиональные психологи-практики «уязвимы для коварных ошибок», утверждает Джеймс Маддукс (J. Maddux, 1993). Они:

- часто становятся жертвами иллюзорных корреляций;

- слишком уверены в своем анализе *postfactum;*

- часто неспособны осознать, что их ошибочные диагнозы могут самоподтверждаться;

- часто переоценивают предсказательную силу своей «клинической интуиции».

Выводы для специалистов по психическому здоровью легче сформулировать, чем применить на практике. Будьте внимательны: согласие клиента с тем, что вы говорите, не служит подтверждением ваших слов. Помните о выявленной нами склонности видеть те взаимосвязи, которые вы ожидаете увидеть или которые подсказывают случаи, легко всплывающие в памяти. Больше полагайтесь на записи, чем на свою память. Не забывайте, оценка задним числом очень успокаивает: это может выразиться в самонадеянности или же, напротив, в излишне жестких упреках себе самому за неспособность предвидеть исход событий. Постарайтесь избежать привычки задавать только те вопросы, которые могут подтвердить предложенные гипотезы; обсуждайте и опровергающие идеи, проверяйте их (Garb, 1994).

Результаты исследований иллюзорного мышления применимы не только к психическому здоровью, но и ко всей психологической науке в целом. То, что Льюис Томас (L. Thomas, 1978) говорил о биологии, в полной мере может быть отнесено и к психологии:

«*Самая твердая научная истина, которая мне известна на сегодняшний день, и единственная вещь, в которой я убежден, состоит в том, что мы абсолютно невежественны перед лицом природы. Я абсолютно уверен, что это самое значительное открытие за последние сто лет развития биологии... Главное достижение науки XX века — в том, что мы неожиданно осознали всю глубину своего невежества. Наконец-то мы взглянули в лицо этому факту. Прежде же мы либо претендовали на исчерпывающее понимание явления, либо просто игнорировали проблему или же, того паче, выдумывали всякие истории для того, чтобы заполнить пробелы.*»

Психология делает еще самые первые шаги в понимании природы человека. Не сознавая всей глубины собственного невежества, многие психологи изобретали теории лишь для того, чтобы заполнить имеющиеся пробелы. Часто казалось, что они подтверждаются интуитивными наблюдениями, хотя многие из них были полны взаимных противоречий. Результаты исследований по иллюзорному мышлению призывают нас к еще большей скромности: они напоминают исследователям, что прежде, чем выдавать за истину собственные домыслы, было бы неплохо подвергнуть их тщательному анализу. Задача науки состоит в том, чтобы заниматься поиском объективных, достоверных фактов, даже если они угрожают нашим нежно лелеемым иллюзиям.

Я *не* пытаюсь утверждать, что наука способна разрешить все проблемы, встающие перед людьми. Существуют такие вопросы, на которые у нее не может быть ответа, как существуют и недоступные ей пути познания. Однако наука *действительно* является одним из средств проверки достоверности наших представлений о природе, включая и природу человека. Предположения, приходящие на ум после наблюдения, лучше всего проверяются систематическими наблюдениями и экспериментами, которые составляют основу социальной психологии. Конечно же, творческое озарение необходимо, иначе нам пришлось бы проверять одни лишь общеизвестные факты. Однако какими бы потрясающими и возвышенными эти озарения ни были, психолог обязан подвергать их жесткому испытанию на основе конкурирующих предпосылок. Наука неизменно представляет собой сочетание интуиции и суровых проверок, творческих догадок и скептицизма.

**Понятия для запоминания**

**Пристрастие к подтверждению** (Confirmation bias) — тенденция выискивать информацию, подтверждающую собственные предубеждения.

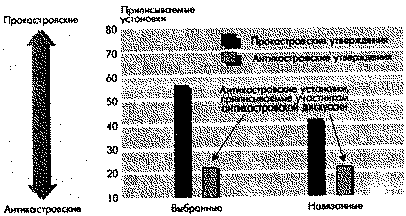
**Глава 6. Фундаментальная ошибка атрибуции**

В последующих главах мы увидим, что одной из наиболее важных задач социальной психологии является изучение того, в какой степени мы подвержены воздействию социального окружения. В любой момент времени наше внутреннее состояние и то, что мы говорим и делаем, зависит как от самой ситуации, так и от того, что мы сами в нее привносим. Иногда самое незначительное различие в условиях эксперимента имеет сильное воздействие на реакцию испытуемых. Я наблюдал это, когда проводил занятия, одни из которых начинались в 8.30 утра, а другие — в 7 часов вечера. Утром меня встречали молчаливые взоры, а вечером я вынужден был постоянно прерывать бурное веселье. В каждой из этих ситуаций одни оказывались словоохотливее других, но разница между ситуациями превалировала над индивидуальными различиями.

Исследователи атрибуции обнаружили, что зачастую мы не придаем должного значения этому важному моменту. Пытаясь объяснить чье-либо поведение, мы недооцениваем воздействие самой ситуации и переоцениваем влияние характерных особенностей человека и его установок. Так, даже хорошо зная о влиянии времени суток на «разговорчивость» класса, я с трудом боролся с искушением считать людей, приходящих к семи вечера, более общительными, чем «этих молчаливых типов», собирающихся в аудитории в 8.30 утра.

Такое обесценивание роли ситуации, обозначенное Ли Россом (Lee Ross, 1977) как **фундаментальная ошибка атрибуции,** прослеживается во многих экспериментах. В одном из первых исследований такого рода Эдвард Джонс и Виктор Харрис (Edward Jones & Victor Harris, 1967) обратились к студентам Дьюкского университета с просьбой прочесть выступления участников дискуссии в поддержку или против кубинского лидера Фиделя Кастро. Когда позиция какого-нибудь участника дискуссии преподносилась как сделанный им самим осознанный выбор, студенты вполне логично предполагали, что именно такая позиция соответствует личным взглядам самого выступающего. Но что произошло, когда студентам сообщили, что участникам дискуссии навязали определенную позицию?

Люди выступают с такими вескими заявлениями, каких, казалось бы, не следует ожидать от тех, кто лишь делает вид, что они придерживаются излагаемой позиции (Allison & others, 1993; Miller & others, 1990). Таким образом, даже знание того, что участникам дискуссии было предписано занимать прокастровскую позицию, не уберегло студентов от вывода, что выступающие на самом деле в какой-то мере склонны к этой позиции (рис. 6-1). Казалось, люди думали: «Да, я знаю, что ему навязали эту точку зрения, но я полагаю, что в какой-то мере он действительно так считает».



[Прокастровские, Приписываемые установки, Прокастровские утверждения, Антикастровские утверждения, Антикастровские установки приписываемые участникам антикастровской дискуссии, Антикастровские, Выбранные, Навязанные]

*Рис. 6-1.* ***Фундаментальная ошибка атрибуции.*** *Когда люди читают речи участников дебатов в поддержку или против Фиделя Кастро, они приписывают докладчику высказываемую позицию, даже если знают, что она ему навязана. (Данные из «Jones & Hams», 1967.)*

Петер Дитто и его коллеги (Peter Ditto, 1997) воспроизвели этот феномен в эксперименте. Они попросили нескольких мужчин познакомиться с женщиной, которая на самом деле была участницей эксперимента. Женщина записала свои фиктивные впечатления о каждом из мужчин, и они смогли узнать, насколько понравились ей или не понравились. Читая чисто отрицательные отзывы, мужчины, которым было сказано, что женщина просто подчинялась приказу быть негативно настроенной, не приняли ее критику в расчет. Но когда она излагала исключительно положительные впечатления, мужчины, как правило, сразу делали вывод, что *действительно* ей понравились — независимо от того, во что верили: свободно она писала или по приказу. Фундаментальная ошибка атрибуции принимает угрожающие размеры, когда это затрагивает наши личные интересы.

Эта ошибка становится настолько непреодолимой, что даже когда люди знают, что именно является причиной того или иного поведения человека, они все равно недооценивают влияние внешних факторов воздействия. Если люди продиктовали свое мнение, которое затем должен выразить кто-то другой, они склонны потом полагать, что этот человек действительно придерживается того же мнения (Gilbert & Jones, 1986). Если людей просят во время интервью попытаться возвеличить или умалить себя, то они очень хорошо осознают, почему так поступают. Но они *не осознают* своего влияния на другого человека. Если Хуан ведет себя скромно, то его простодушный партнер, вероятно, тоже будет демонстрировать скромность. Хуан с легкостью истолковывает собственное поведение, но думает, что у бедняги Боба низкая самооценка (Baumeister & others, 1988). Короче говоря, мы склонны оценивать людей по их поведению. Наблюдая за тем, как Золушка съеживается под гнетом давящей атмосферы своего дома, люди заключают, что она чересчур уж покорна; меж тем, танцуя с ней на балу, принц видит перед собой хорошо воспитанную обаятельную девушку.

Пытаясь объяснить поведение *других людей,* мы совершаем фундаментальную ошибку атрибуции. Свое собственное поведение мы часто объясняем, ссылаясь на внешние обстоятельства, вместе с тем других людей считаем полностью ответственными за их поступки. Так, Джон может объяснить свое поведение сложившейся ситуацией («Я был зол, потому что все шло не так, как хотелось»), в то время как Элис может думать иначе («Джон был таким недружелюбным, потому что он вообще злюка»). В отношении себя мы обычно используем глаголы, которые описывают наши действия и реакции («Меня раздражает, когда»). В отношении других мы чаще описываем, что это за человек («Он отвратительный тип») (Fiedler & others, 1991; McGuire & McGuire, 1986; White & Younger, 1988).

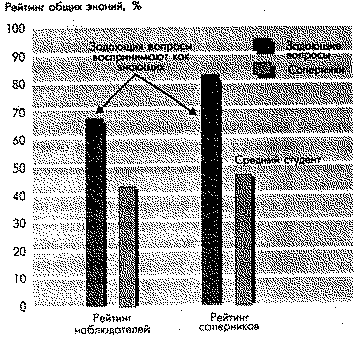
**Фундаментальная ошибка атрибуции в повседневной жизни**

Если мы знаем, что кассир «запрограммирован» сказать: «Благодарю вас! Всего доброго!», делаем ли мы на этом основании заключение, что кассир — человек приятный и дружелюбный? Конечно же, мы знаем, что не стоит принимать в расчет поведение с подобными скрытыми мотивами (Fein & others, 1990). Тем не менее посмотрим, что произошло, когда студенты Уильямского колледжа беседовали, как они полагали, с аспиранткой кафедры клинической психологии, которая вела себя то тепло и по-дружески, то отчужденно и требовательно. Исследователи Дэвид Наполитан и Джордж Гетхальс (David Napolitan & George Goethals, 1979) заранее предупредили половину студентов, что поведение аспирантки будет непредсказуемым. Другой половине они сказали, что в целях эксперимента ей были даны указания вести себя дружелюбно (или недружелюбно). Был ли эффект от этой информации? Никакого. Если аспирантка была дружелюбной, студенты полагали, что она действительно приветливый человек, если же она вела себя недружелюбно, то они считали ее человеком неприветливым. Точно так же, когда мы смотрим на марионетку, которую дергает за нити чревовещатель, или на киноактера, играющего роль «хорошего» или «плохого» парня, нам трудно отделаться от иллюзий, что запрограммированное поведение отражает внутренние наклонности. Возможно, поэтому Леонард Нимой, исполнявший роль мистера Спока в фильме «Путешествие к звездам» («Star Trek»), впоследствии написал книгу, которую озаглавил «Я не Спок».

Пример сбрасывания со счета социального давления был обнаружен в эксперименте Ли Росса и его сотрудников (Ross & others, 1977). Эксперимент воссоздал опыт профессионального становления самого Росса — от аспиранта до профессора. Устный экзамен на докторскую степень резко понизил самооценку Росса, после того как выдающиеся профессора буквально забросали его вопросами по темам, в которых сами были, бесспорно, специалистами. Через полгода д-рРосс сам выступил в роли экзаменатора. Теперь он сам мог задавать каверзные вопросы по своему любимому предмету. Несчастный студент, попавшийся ему под руку, позднее признался, что чувствовал то же самое, что и Росс полгода назад: разочарование в собственных знаниях и восхищение блестящей эрудицией экзаменатора.

В совместном эксперименте с Терезой Амабайл и Джулией Штайнметц (Teresa Amabile & Julia Steinmetz) Росс провел нечто вроде викторины. Он наугад выбрал несколько студентов Стэндфордского университета и назначил одних на роль задающих вопросы, вторых — на роль отвечающих, а третьих — на роль наблюдателей. Экспериментаторы попросили спрашивающих задавать вопросы посложнее, чтобы продемонстрировать свой обширный багаж знаний. Забавно было читать предложенные вопросы: «Где находится остров Бейнбридж?», «Что представляет собой седьмая книга Ветхого Завета?», «Какая береговая линия протяженнее: Европы или Африки?» Если даже несколько этих вопросов заставили вас почувствовать ограниченность собственных знаний, то, значит, по своей реакции вы мало чем отличаетесь от участников эксперимента. [Остров Бейнбридж отделен от Сиэтла узким проливом Паджет-Саунд. Седьмая книга Ветхого Завета — Книга Судей. Хотя площадь африканского континента в два с лишним раза превышает площадь европейского, береговая линия Европы длиннее. (Она более извилистая, с множеством гаваней и фиордов; этот географический факт внес определенный вклад в роль, которую играла Европа в истории морской торговли.)]

Каждый должен бы знать, что тот, кто задает вопросы, имеет преимущество. Однако и те, кто отвечал, и наблюдатели (не задававшие вопросов) пришли к ошибочному заключению, что те, кто спрашивав, *на самом деле* более эрудированны, чем те, кто отвечал (рис. 6-2). Последующие исследования показали, что такие ошибочные впечатления едва ли являются отражением низкого уровня социального мышления. Более того, образованные и социально просвещенные люди с большей вероятностью совершают ошибку атрибуции (Block & Funder, 1986).



[Рейтинг общих знаний, Задающих вопросы воспринимают как знающих, Задающие вопросы, Соперники, Средний студент, Рейтинг наблюдателей, Рейтинг соперников]

*Рис. 6-2. И участники викторины, и наблюдатели считали, что человек, случайным образом назначенный на роль задающего вопросы, знал больше, чем отвечающий. Но практически уже само назначение человека на эту роль заставляет воспринимать его более осведомленным, чем отвечающего на вопросы. Недооценка этого факта является иллюстрацией фундаментальной ошибки атрибуции.*

В реальной жизни те, кто наделен социальной властью, как правило, являются инициаторами разговора и контролируют его, что часто заставляет подчиненных переоценивать их знания и умственные способности своих начальников. Врачей, например, считают специалистами буквально по всем вопросам, даже тем, которые не имеют никакого отношения к медицине. Также и студенты часто переоценивают общую эрудицию своих преподавателей. (Как и в эксперименте, преподаватели задают вопросы по предмету, в котором являются специалистами.) Если кто-то из студентов позднее становится преподавателем, он обычно с удивлением обнаруживает, что его новые коллеги не столь уж и блестяще эрудированны.

За иллюстрациями фундаментальной ошибки атрибуции большинству из нас не нужно далеко ходить — достаточно обратиться к собственному опыту. Желая обрести новых друзей, Бев «приклеила» на лицо дежурную улыбку и с волнением окунулась в веселье вечеринки. Все присутствующие выглядели абсолютно раскованными и счастливыми, смеясь и разговаривая друг с другом. Бев с удивлением спрашивала себя: «Почему все в этой компании чувствуют себя легко и непринужденно, вот как сейчас, а я всегда так робка и напряжена?» В действительности, остальные тоже ощущали нервозность и совершали ту же ошибку атрибуции, полагая, что Бев да и другие на самом деле *такие,* какими *кажутся,* — уверенные и общительные.

Позиция, с которой люди смотрят на содеянное, лежит в основе многих судебных решений (Fincham & Jaspars, 1980). В 1964 году после ареста О. Дж. Симпсона, обвиняемого в убийстве своей бывшей жены и ее любовника, группа исследователей UCLA под руководством Сандры Грэхем (Sandra Graham, 1997) в течение недели опрашивала жителей Лос-Анджелеса, которые не сомневались в том, что именно Симпсон совершил преступление. Те из них, кто воспринимал его действия как неконтролируемую реакцию на ситуацию, выступали за относительно мягкое наказание. Те же, кто был уверен, что он совершил заранее продуманное преступление, требовали более сурового наказания.

Этот случай может объяснить сущность многих судебных споров. Обвинители заявляют: «Вас следует наказать, поскольку вы могли поступить иначе». Подсудимый отвечает: «Я не виноват; я стал жертвой обстоятельств» или: «При сложившихся обстоятельствах я действовал правильно».

**Почему мы совершаем ошибки атрибуции?**

Рассматривая, каким образом люди объясняют поведение друг друга, мы пришли к выводу, что часто игнорируем мощное воздействие так называемых ситуационных детерминант. Почему же мы склонны недооценивать воздействие ситуационных детерминант на поведение других, но не на свое собственное?

Различные ракурсы

Теоретики, занимающиеся вопросами атрибуции, подчеркивают, что мы можем видеть происходящее в разных ракурсах; все зависит от того, наблюдаем мы за другими или действуем сами (Jones & Nisbett, 1971; Jones, 1976). Когда мы действуем сами, нашим вниманием управляет окружающая среда. Когда же мы наблюдаем за действиями другого человека, в центре внимания находится именно этот *человек,* а окружающая среда становится относительно невидимой. Если использовать перцепционную аналогию фигуры и фона, принятую в гештальтпсихологии, то человек — это фигура, выделяющаяся на фоне окружающей среды. Поэтому он и кажется причиной всего происходящего вокруг. Если это так, то чего следует ожидать после реверсивной смены ракурса? Что, если мы посмотрим на себя и окружающий мир глазами окружающих? Приведет ли это к исключению ошибки атрибуции?

Посмотрите, сможете ли вы предсказать результат интересного эксперимента, проведенного Майклом Стормсом (Michail Storms, 1973). Представьте себя в качестве испытуемого. Вас усаживают лицом к лицу с другим студентом, с которым вам предстоит беседовать в течение нескольких минут. Рядом установлена телекамера, направленная на студента под вашим утлом зрения. Напротив вас, рядом со студентом, находятся наблюдатель и другая телевизионная камера. После беседы вы и наблюдатель должны вынести решение, чем было обусловлено ваше поведение в большей степени: личными качествами или сложившейся ситуацией.

Кто из вас — испытуемый или наблюдатель — будет придавать меньшую важность ситуации? Стормс обнаружил, что это будет наблюдатель (еще один пример фундаментальной атрибутивной тенденции). А что произойдет, если поменять вашу точку обзора: дать просмотреть видеозапись с позиции наблюдателя? (Теперь вы следите за собой, а наблюдатель видит то, что видели вы.) Происходит реверсивная смена атрибуций: теперь наблюдатель считает, что больший вклад в ваше поведение привносит ситуация, в которой вы оказываетесь, в то время как вы приписываете большую значимость своей собственной персоне. *Воскрешение* эксперимента в памяти с позиций наблюдателя имеет тот же эффект (Frank & Gilovich, 1989).

В другом эксперименте участники просматривали видеозапись снятия показаний у подозреваемого в ходе полицейского допроса. Когда они наблюдали сцену раскаяния в содеянном, снятую видеокамерой, которая была сфокусирована на подозреваемом, они воспринимали раскаяние искренним. Когда же камера была направлена на следователя, наблюдатели начинали воспринимать раскаяние более принудительным (Lassiter & Irvine, 1986). На суде, когда обвиняемый признается в своей вине, именно на нем сфокусирован объектив камеры. Можно предположить, замечают Дэниэл Ласситер и Кимберли Дадли (Daniel Lassiter & Kimberly Dudley, 1991), что такие записи смягчают приговор почти в 100 % случаев. Возможно, более беспристрастными были бы видеозаписи, показывающие и следователя, и подозреваемого.

*Позицию наблюдателя может изменить и время.* Как только образ виденного лишь однажды человека начинает исчезать из памяти наблюдателей, у них появляется склонность придавать ситуации все большее и большее значение. Услышав, что кто-то защищает навязанную ему позицию, люди поначалу полагают, что это истинные чувства человека. Но спустя неделю они уже приходят к мысли о большей значимости ситуации (Burger, 1991). Через день после президентских выборов 1988 года Джерри Бюргер и Джулия Павелич (Jerry Burger & Julie Pavelich, 1994) задавали избирателям из города Санта-Клара, штат Калифорния, вопрос: почему результаты выборов оказались именно такими? Большинство приписывало результат личным качествам кандидатов и их позициям (Буш — более привлекателен; его соперник Дукакис провел слабую избирательную компанию). Когда через год они задали тот же самый вопрос другим избирателям, только одна треть относила результат на счет качеств самих кандидатов. Гораздо чаще люди говорили об обстоятельствах — таких, как улучшение общей атмосферы в стране и оздоровление экономики.

В опубликованных откликах на шесть президентских выборов в Соединенных Штатах — в период с 1964 по 1988 годы — также отмечается, что с течением времени растет количество объяснений исхода выборов со ссылками на обстоятельства (Burger & Pavelich, 1994). Сразу же после выборов 1978 года ученые мужи из различных редакций сосредоточили внимание — как свое, так и читателей — на предвыборных кампаниях Форда и Картера и их личностях. Спустя два года на первый план стала выходить сложившаяся ситуация: «Тени Уотергейта расчистили путь [Картеру] для его восхождения к президентскому креслу»,— отмечалось в одной из передовиц «New York Times».

Обстоятельства могут также переключить наше внимание на самих себя, это происходит, например, тогда, когда мы видим себя на экране телевизора. Когда мы разглядываем себя в зеркале, слушаем свой голос, записанный на аудиокассету, смотрим на свои фотографии или заполняем автобиографию, мы обращаем свое внимание вовнутрь, занимаясь не осознанием *ситуации,* а самосознанием. Все эти эксперименты указывают на причину ошибки атрибуции: *мы находим причины там, где их ищем.*

Чтобы убедиться в этом, обратитесь к собственному опыту и подумайте: что бы вы сказали о своем преподавателе по социальной психологии — молчаливый он человек или разговорчивый?

Я догадываюсь, что вы причислите его к людям весьма словоохотливым. Но посмотрим дальше. Ваше внимание фокусируется на преподавателе только тогда, когда он стоит перед аудиторией,— то есть в ситуации, которая требует, чтобы он говорил. Преподаватель также наблюдает свое собственное поведение — в аудитории, на собраниях, дома. «Я разговорчив? — мог бы удивиться он. — Ну, это зависит от ситуации. Когда я в аудитории или с приятелями, я действительно довольно болтлив. Но на собраниях и в незнакомой обстановке я испытываю стеснение и потому скован в словах и действиях».

Если мы отчетливо осознаем, как изменяется наше поведение в зависимости от ситуации, то мы должны оценивать себя более склонными изменяться, чем другие люди. Именно это было обнаружено в исследованиях, проведенных в Соединенных Штатах, Канаде и Германии (Baxter & Goldberg, 1987; Kammer, 1982; Sande & others, 1988). Чем меньше у нас возможностей наблюдать за поведением других людей в определенных ситуациях, тем в большей степени мы приписываем их поведение личным качествам. Занимаясь изучением этого факта, Томас Джилович (Thomas Gilovich, 1987) продемонстрировал испытуемым видеозапись, а затем попросил их пересказать действия героя другим людям. Впечатления, полученные из вторых рук, оказались несколько преувеличенными — и отчасти из-за того, что при пересказе внимание фокусируется преимущественно на личности, а не на ситуации (Baron & others, 1997). Точно так же впечатления о человеке, про которого так часто рассказывает ваш приятель, обычно оказываются гораздо более преувеличенными, чем непосредственные впечатления самого рассказчика (Prager & Cutler, 1990).

Культурные различия

Культура также оказывает влияние на ошибку атрибуции (Ickes, 1980; Watson, 1982). Распространенное на Западе мировоззрение предполагает, что события обусловлены людьми, а не ситуацией. Джеральд Джеллисон и Джейн Грин (Jerald Jellison & Jane Green, 1981) сообщили, что студенты университета Южной Калифорнии одобряют, когда все происходящее объясняется внутренними причинами, а не внешними. «Ты можешь сделать это!» — заверяет нас популярная психология позитивно мыслящей западной культуры.

Такое предположение подразумевает, что каждый из нас, имея правильную диспозицию и установки, может справиться практически с любой проблемой. Вы получаете то, что заслуживаете, и заслуживаете то, что получаете. Так, мы часто объясняем плохое поведение, навешивая людям ярлыки: «больной», «ленивый» или «садист». В западной культуре дети по мере своего взросления все чаще объясняют поведение, ссылаясь на характерные качества человека (Rholes & others, 1990; Ross, 1981). Хорошим примером этого может послужить случай из жизни одного из моих сыновей. В первом классе он из бессмысленного набора слов «ворота рукав зацепил Том его» составил фразу: «Ворота зацепили Тома за его рукав». Учительница, руководствуясь канонами западноевропейских программ обучения, сочла ответ Тома неверным. «Правильным» ответом считалась фраза, показывающая, что причина случившегося в самом Томе: «Том зацепился рукавом за ворота».

Некоторые языки способствуют внешней атрибуции. Вместо слов: «Я опоздал» испанская идиома позволяет сказать: «Часы явились причиной моего опоздания». В обществах, где культивируется коллективность, люди не так часто воспринимают других на основании личных диспозиций (Lee & others, 1996; Zebrowitz-McArhtur, 1988). Они в меньшей степени склонны непроизвольно интерпретировать поведение людей как отражение их внутренних качеств (Newman, 1993). Индусы реже американцев ищут объяснение чьих-либо поступков в личных чертах характера («Она добрая»), скорее они объяснят все происходящее сложившейся ситуацией («С ней были ее друзья») (Miller, 1984).

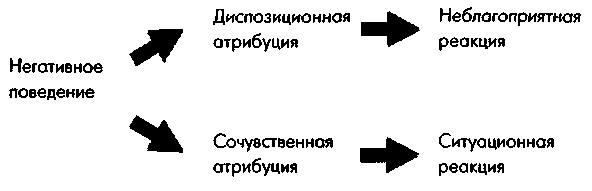
**Насколько фундаментальной является фундаментальная ошибка атрибуции?**

Как и большинство неоднозначных идей, предположение о том, что все мы склонны к фундаментальной ошибке атрибуции, имеет своих критиков. Допустим, говорят некоторые, есть атрибутивное предубеждение. Но в любом случае оно может либо привести, либо не привести к ошибке — так, например, предположение родителей, что их сын употребляет наркотики, может оказаться как правдой, так и ложью (Harvey & others, 1981). Мы можем с предубеждением верить, что это правда. Более того, какие-то обыденные события — посещение церкви или собеседование при поступлении на работу — схожи с экспериментами, которые мы обсуждаем: действующие лица сильнее наблюдателей ощущают давление обстоятельств. Следствие — ошибка атрибуции. Но при других обстоятельствах — в своей комнате, в парке — люди проявляют индивидуальность. В такой обстановке свое поведение может показаться *более* непринужденным, чем оно покажется сторонним наблюдателям (Monson & Snyder, 1977; Quattrone, 1982; Robins & others, 1996). Таким образом, будет преувеличением сказать, что всегда и при любых обстоятельствах наблюдатели недооценивают влияние ситуации. Поэтому многие социальные психологи — по примеру Эдварда Джонса (Edward Jones) — описывают ошибку атрибуции как *пристрастие к соответствию.*

Как показали эксперименты, это пристрастие имеет место даже тогда, когда мы осознаем влияние ситуации,— например, когда мы знаем, что навязанная человеку позиция в дискуссии не может служить надежным основанием для заключения, что это его собственное мнение (Croxton & Morrow, 1984; Croxton & Miller, 1987; Rider & others, 1989); или когда знаем, что роль задающего вопросы в викторине дает человеку определенное преимущество (Johnson & others, 1984). То есть получается так, что вы и я, зная о социальном процессе, искажающем наше мышление, тем не менее все равно ему поддаемся. Возможно, это происходит потому, что для того, чтобы оценить социальное воздействие на поведение человека, требуются большие умственные усилия. Проще приписать все это диспозиции (Gilbert & others, 1988, 1992; Webster, 1993).

Сходным образом рассуждает занятый человек, когда думает: «Это не очень хорошее основание для того, чтобы принять решение, но это так просто. К тому же у меня будет еще время во всем этом разобраться».

Тем не менее ошибка атрибуции является *фундаментальной,* поскольку она накладывает серьезный отпечаток на наши действия. Исследователи в Британии, Индии, Австралии и Соединенных Штатах обнаружили, что атрибуции людей предопределяют их позицию по отношению к бедным и безработным (Feather, 1983; Furnham, 1982; Pandey & others, 1982; Wagstaff, 1983; Zucker & Weiner, 1993). Те, кто приписывает бедность и безработицу личным качествам самих людей («Они просто ленивы и не заслуживают участия»), как правило, приветствуют политику, при которой бедным и безработным отказывают в сочувствии (рис. 6-3). Их взгляды отличаются от взглядов тех, кто относит такое положение дел на счет внешних обстоятельств («Если бы вы или я вынуждены были жить в такой же тесноте, с таким же образованием и в условиях такой дискриминации, были бы мы хоть немногим лучше?»). Французские исследователи Жан-Леон Бовуа и Николь Дюбуа (Jean-Leon Beauvois and Nicole Dubois, 1988) сообщают, что «относительно привилегированные» люди среднего класса общества с большей вероятностью, чем люди с менее выгодным положением, придут к заключению, что поведение объясняется внутренними факторами. (Такие люди, как правило, считают, что вы получаете то, что заслуживаете.)



*Рис. 6-3.* ***Атрибуции и реакции.*** *То, как мы объясняем негативное поведение человека, определяет наше отношение к нему.*

Какую пользу можно извлечь из осведомленности о возможной ошибке атрибуции? Однажды я помогал в проведении собеседования с кандидатами на занятие вакантной должности на факультете. Первого кандидата опрашивало одновременно шесть человек; каждый из нас имел возможность задать два-три вопроса. Я ушел, думая: «Какой чопорный, трудный в общении человек». Со вторым кандидатом (вернее, кандидаткой) я познакомился за чашечкой кофе, и мы сразу же обнаружили, что у нас есть общий приятель. Во время разговора я все более и более убеждался, что передо мной душевная, привлекательная и интересная женщина. И только позже я вспомнил о фундаментальной ошибке атрибуции и пересмотрел свой анализ. Приписав холодность характеру первого кандидата и сердечность второй кандидатке, я лишь теперь осознал, что в действительности такое различное поведение отчасти могло быть вызвано различием обстановки, в которой велась беседа. Если бы я посмотрел на наши взаимоотношения глазами моих собеседников, то, вероятно, пришел бы к другим выводам.

**Понятия для запоминания**

**Фундаментальная ошибка атрибуции** (Fundamental attribution error) — тенденция наблюдателей недооценивать влияние ситуации на поведение человека, в то же время переоценивая влияние диспозиции.

**Глава 7. Новый взгляд на гордость**

Издавна бытует широко распространенное мнение, что у большинства людей низкая самооценка. Психолог-гуманист старшего поколения Карл Роджерс (Carl Rogers, 1958) пришел к выводу, что многие из тех, кого он знал, «презирают себя, считая, что они ни на что не способны и их нельзя любить». Многие популяризаторы идей гуманистической психологии соглашаются с Роджерсом. «У всех нас комплекс неполноценности,— утверждает Джон Пауэлл (John Powell, 1989), — и если кажется, что у кого-то его нет, значит, человек просто хорошо притворяется». Граучо Маркс (Groucho Marx, 1960) как-то сказал: «Я не хочу принадлежать ни к одному клубу, который примет меня в свои члены».

**Пристрастие к «игре в свою пользу»: «Как мне полюбить себя? Давайте посчитаем способы»**

Как ни странно, большинство из нас неплохого о себе мнения. Даже человек с низкой самооценкой, как правило, не вычеркивает из теста пункт: «Мне часто приходят на ум хорошие идеи», а просто добавляет: «кое-какие» или «иногда». Специалисты по социальной психологии воспринимают это как свидетельство общечеловеческого **пристрастия к «игре в свою пользу»** — благосклонного к себе отношения.

Что приводит к событиям радостным и печальным

Исследования снова и снова подтверждают готовность человека воспринять все то, что говорится о его успехах, отнеся успех на счет собственных способностей и усилий, а неудачи приписать влиянию внешних факторов — например, невезению или изначальной «неразрешимости» проблемы (Whitley & Frieze, 1985). Так, спортсмены, рассказывая о победах, обычно восхваляют свои личные качества, а поражения приписывают невезению, плохому судейству, рвению команды соперников, нечестной игре и т. п. (Grove & others, 1991; Lalonde, 1992; Mullen & Riordan, 1988). Как по-вашему, какую долю ответственности обычно принимают на себя водители в дорожно-транспортных происшествиях? В заявлениях на получение страховки водители описывают случившуюся аварию примерно так: «Неизвестно откуда взявшийся автомобиль врезался в мою машину и скрылся из виду»; «При приближении к перекрестку мне внезапно перекрыли обзор — естественно, я не увидел эту машину»; «Этот пешеход буквально кинулся под колеса моей машины» (Toronto News, 1977).

Майкл Росс и Фиоре Сиколи (Michael Ross, Fiore Sicoly, 1979) наблюдали феномен «игры в свою пользу» при проведении опроса канадских супружеских пар. Они обнаружили, что не меньше половины мужей убеждены, что несут куда более тяжкую ношу семейных обязанностей, таких, как уборка и забота о детях, чем та, что приписывают им супруги. При опросе американских пар оказалось, что 91 % жен и только 76 % мужей считают, что основные закупки продовольствия в семье совершают женщины (Burros, 1988). В другом исследовании было зафиксировано, что, мужья, оценивая свой вклад в работу по дому, утверждают, что делают даже больше, чем их жены, меж тем жены уверенно заявляли: они тратят усилий примерно вдвое больше, чем мужья (Fiebert, 1990).

Каждый вечер мы с женой бросаем вещи для стирки рядом с бельевой корзиной в нашей спальне. Утром один из нас кладет их в корзину. Когда жена предложила мне взять эту обязанность на себя, я подумал: «Хм, я ведь и так проделываю это в 75 % случаев». Я решил поинтересоваться у жены, как часто, по ее мнению, она убирает белье в корзину. «Ну,— задумчиво произнесла она в ответ, — примерно три раза из четырех». Следует ли удивляться, что разведенные супруги обычно обвиняют в разрыве один другого (Gray & Silver, 1990) или что администрация обыкновенно возлагает всю вину за плохо выполненную работу на ее непосредственных исполнителей, обвиняя их в недобросовестности и лени (Imai, 1994; Rice, 1985). (А исполнители, скорее всего, ссылаются при этом на какие-то внешние обстоятельства — плохое оборудование, чрезмерную загруженность, проблемы со смежниками, нечеткие руководящие указания и т. д.) Не вызывает удивления и то, что люди считают вознаграждение за свой труд справедливым только в том случае, если получают больше остальных (Diekmann & others, 1997).

Студенты также имеют привычку себе подыгрывать. После сдачи экзамена те, кто добился успеха, обычно приписывают победу своим личным заслугам. Они считают, что экзаменаторы просто справедливо оценили их знания (Arkin & others, 1979; Davis & Stephan, 1980; Gilmar & Reid, 1979; Griffin & others, 1983). Те же, кто «завалил» экзамен, склонны критиковать экзаменаторов, а не себя.

При знакомстве с результатами этих исследований я с трудом подавил чувство, что «знал все это заранее». Но давайте теперь посмотрим, как преподаватели объясняют хорошую и плохую успеваемость студентов. Когда не нужно казаться скромными, они склонны приписывать успехи учеников своим личным заслугам, а вину за неудачи сваливать на нерадивых студентов (Arkin & others., 1980; Davis, 1979). По-видимому, преподаватели думают так: «С моей помощью Мария закончила год с отличием. Несмотря на всю мою помощь, Мелинда провалилась на экзамене».

Можем ли мы все быть выше среднего?

Благосклонное отношение к себе проявляется и когда мы сравниваем себя с другими. Если прав был китайский философ Лао-цзы (VI в. до н. э.), говоря, что никто никогда в здравом уме не станет сам себя обманывать, разорять и переоценивать, то большинство из нас не совсем в здравом уме. Ибо, оценивая себя как личность и как полезного члена общества, большая часть людей считает, что почти по всем параметрам они выше среднего уровня. Это особенно заметно, когда мы сравниваем себя со всеми окружающими нас людьми, а не со своими знакомыми (Alicke & others, 1995). Судите сами:

- Бизнесмены, как правило, убеждены в том, что их нравственные устои выше, чем у большинства коллег (Baumhart, 1968; Brenner & Molander, 1977). При проведении одного из общенациональных опросов был задан вопрос: «Как бы вы оценили свои моральные качества и нравственные ценности по шкале от 1 до 100 (100 баллов соответствует воплощению всех мыслимых добродетелей)?» Половина участников опроса выставили себе 90 баллов и выше; и только 11 % — 74 и ниже (Lovett, 1997).

- 90 % менеджеров считают, что их коэффициент полезного действия выше, чем у среднего менеджера, равного им по рангу (French, 1968). В Австралии 86 % людей, принявших участие в опросе, оценивают свое выполнение работы выше среднего уровня, и только 1 % — ниже (Headey & Wearing, 1987).

- В Голландии большинство учащихся средней школы считают себя более честными, настойчивыми, неординарными, дружелюбными и надежными людьми, чем их сверстники (Hoorens, 1993,1995).

- Большая часть водителей — даже те, кто в результате аварии попал в больницу, — считают, что по своему мастерству и осторожности вождения они безусловно выше среднего уровня (Guerin, 1994; McKenna & Myers, 1997; Svenson, 1981).

- Люди, как правило, считают, что они умнее многих (Wylie, 1979), выглядят лучше, чем основная масса их ровесников (Public Opinion, 1984), и предубеждений имеют меньше, чем окружающие (Fields & Schuman, 1976; Lenihan, 1965; Messick & others, 1985; O'Gorman & Carry, 1976).

- Большинство людей убеждены, что лучше заботятся о своих престарелых родителях, чем их братья и сестры (Lerner & others, 1991).

- Жители Лос-Анджелеса считают, что у них более крепкое здоровье, чем у соседей, а большинство студентов колледжа полагают, что продолжительность их жизни превысит среднестатистическую почти на 10 лет (Larwood, 1978; С. R. Snyder, 1978).

Создается впечатление, что мы обитаем на берегах сказочного озера Уобегон (Garrison Keillor), где «все женщины верны, все мужчины сильны, а все дети талантливы». Большинство людей — 66 % — оптимистично полагают, что выглядят моложе своих лет, и лишь 12 % ощущают себя старше своего биологического возраста (Public Opinion, 1984). В связи с этим на ум приходит любимый анекдот Фрейда: человек говорит своей жене: «Когда один из нас умрет, думаю, я перееду в Париж».

Субъективные оценки личных качеств (например, «Я — дисциплинированный») в большей степени провоцируют на «игру в свою пользу», чем объективные оценки поведения (например, пунктуальности). Американские студенты скорее оценят выше свою «нравственность», чем «интеллектуальные способности» (Allison & others, 1989; Van Lange, 1991). Люди часто считают, что более других озабочены такими социальными проблемами, как загрязнение окружающей среды, надвигающаяся угроза голода и т. д., но при этом не делают для решения этих проблем ничего конкретного (White & Pious, 1995). Наличие у человека высокого уровня образования не исключает склонности к игре в свою пользу. Даже социальные психологи нередко это демонстрируют, уверяя себя, что их поведение более этично по сравнению с поведением большинства коллег (Van Lage & others, 1997).

Субъективность оценок мешает нам правильно формировать собственные понятия об успехе (Dunning & others, 1989, 1991). Так, оценивая свои «атлетические способности», я вспоминаю, как хорошо играл в баскетбол, а не те мучительные недели, когда, будучи правосторонним игроком бейсбольной команды Малой лиги, только и думал о том, как бы увернуться от летящего мяча. Оценивая свои «лидерские способности», я мысленно рисую образ выдающегося лидера, чья манера поведения схожа с моей. Пользуясь при определении нечеткими критериями, каждый из нас может считать себя относительно преуспевающим. При проведении опроса 829 000 выпускников колледжей ни один из них не оценил себя ниже среднего уровня по умению «ладить с людьми» (субъективная, желательная черта), причем 60 % заявили, что, по их мнению, попадают в первые 10 процентов самых уживчивых, а 25 % видели себя в числе тех, кто попадает в однопроцентный состав лидеров!

Есть еще один способ оставаться о себе хорошего мнения: приписывать большее значение тому, что хорошо получается. Те, кто в течение месяца освоит вводный курс компьютерной грамотности, будут считать себя асами в современном мире компьютеров. Ну а те, кому это не под силу, скорее всего будут презирать «этих сдвинутых на компьютерах» и будут рассматривать компьютерные навыки как не имеющие никакого отношения к их самовосприятию (Hill & others, 1989).

Иллюзорный оптимизм

Многим из нас присуще то, что исследователь Нил Вайнштейн (Neil Weinstein, 1981, 1982) определил как «иллюзорный оптимизм в отношении будущего». В Рутджерском университете почти каждый студент считает, что по сравнению со своими однокурсниками у него гораздо больше шансов получить хорошую работу, иметь высокий заработок и собственный дом и в то же время меньшая вероятность пережить такие беды, как развитие алкоголизма, инфаркт в 40 лет или пожар. В Шотландии большинство подростков думают, что по сравнению со своими сверстниками они гораздо с меньшей вероятностью могут заразиться вирусом СПИДа (Abrams, 1991). В 1989 году, сразу же после землетрясения в Сан-Франциско, местные студенты несколько поутратили веру в то, что лично их обойдут стороной все природные катаклизмы, но через три месяца вновь вернулись к своему нереалистичному оптимизму (Burger & Palmer, 1991).

Линда Перлоф (Linda Perloff, 1987) подчеркивает, что иллюзорный оптимизм делает нас более уязвимыми. Убежденные в том, что лично нас несчастья не коснутся, мы не предпринимаем разумных мер предосторожности. Молодожены, например, прекрасно знают, что половина браков заканчиваются разводом, и все же упорствуют во мнении, что они-то ни за что не попадут в эти 50 % — что и подтвердил опрос 137 пар (Baker & Emery, 1993). Сексуально активные женщины с низким уровнем образования, не умеющие пользоваться контрацептивными препаратами, в меньшей степени озабочены возможностью нежелательной беременности, чем более образованные (Burger & Burns, 1988). Те, кто, посмеиваясь над перестраховщиками, отказываются от ремней безопасности, те, кто отрицают вредное воздействие курения, и те, кто вступают в рискованные связи, время от времени невольно напоминают нам, что слепой оптимизм подобен гордыне, которая — как предостерегает старинная пословица — до добра не доведет.

Вряд ли кто будет утверждать, что пессимизм полезен для здоровья и хорошего самочувствия (Armor & Taylor, 1998). И все же капля пессимизма не помешает: она убережет нас от опасностей, уготованных иллюзорным оптимизмом. Сомнение в себе может подвигнуть студентов на более усердную учебу. Многие из них, особенно те, кто в итоге получает низкие оценки, демонстрируют чрезмерный оптимизм (Prohaska, 1994; Sparell & Shrauger, 1984). (Как только подходит время экзаменов, такой иллюзорный оптимизм часто сходит на нет.) Чересчур уверенные в себе студенты склонны легкомысленно относиться к подготовке к экзамену. Их менее способные сокурсники, обеспокоенные возможностью провала на экзамене, усердно готовятся и в результате получают более высокие баллы (Goodhart, 1986; Norem & Cantor, 1986; Showers & Ruben, 1987). Отсюда мораль: для достижения успехов в учебе и в дальнейшей жизни требуется оптимизм — в количестве, достаточном, чтобы поддержать надежду, и пессимизм — в количестве, достаточном, чтобы мотивировать некоторое беспокойство.

Ложный консенсус и уникальность

Можно наблюдать и такую любопытную тенденцию: мы повышаем свое самомнение, переоценивая или недооценивая количество людей, которые мыслят и поступают так же, как и мы. Этот феномен называется **эффектом ложного консенсуса.** Мы находим поддержку *своим взглядам,* переоценивая степень согласия с нами других людей (Krueger & Clement, 1994; Marx & Miller, 1987; Mullen & Goethals, 1990). Например, если мы одобряем итоги канадского референдума или поддерживаем Национальную партию Новой Зеландии, то нам хочется, чтобы точно так же думали как можно больше людей, и в результате мы явно переоцениваем их количество (Babad & others, 1992; Koestner, 1993). Поступая неправильно или будучи не в состоянии справиться с задачей, мы тешим себя мыслью, что промахи бывают у всех. Мы полагаем, что и другие мыслят и действуют так же, как мы: «Я поступил так, как поступил бы на моем месте каждый». Человек, скрывающий от государства свои доходы, или тот, кто никак не может отказаться от курения, скорее всего, переоценивает количество людей, поступающих подобным образом. Люди, затаившие вражду к представителям другой расы, уверены, что многие втайне разделяют их взгляды. Таким образом, наше восприятие чужих стереотипов может рассказать нечто и о нас самих (Krueger, 1996).

Прийти к ложному консенсусу можно в тех случаях, когда делается слишком поспешное обобщение на основе ограниченного числа примеров, которые в первую очередь включают нас самих и наших друзей-единомышленников (Dawes, 1990). Что касается оценки наших *способностей* и умения поступать правильно, добиваясь успеха, то в этих случаях чаще проявляется **эффект ложной уникальности** (Goethals & others, 1991). Мы работаем на свой воображаемый образ, рассматривая собственные таланты и нравственное поведение как нечто необычное. Следовательно, тот, кто неравнодушен к алкогольным напиткам, но пользуется ремнями безопасности, будет переоценивать (ложный консенсус) число любителей выпить и недооценивать (ложная уникальность) число водителей, пользующихся ремнями безопасности (Suls & others, 1988). Короче говоря, люди считают свои недостатки нормой, а достоинства — редкостью.

Другие тенденции благосклонного к себе отношения

Возвеличивание собственной персоны при сравнении себя с окружающими или иллюзорный оптимизм — не единственные признаки благосклонного к себе отношения. Выше мы отмечали, что многие из нас явно переоценивают то, насколько в данной ситуации их поведение было уместным. Кроме того, мы уже указывали на «когнитивное тщеславие», которое проявляется в переоценке правильности своих убеждений и в искажении истинного характера своих прошлых поступков с целью самовозвышения.

Давайте теперь займемся тем, что сольем отдельные потоки фактов в единое русло:

- Если никак не удается забыть нежелательный для нас поступок, то как мы увидим впоследствии, не исключено, что мы начнем его оправдывать.

- Чем выше мы оцениваем какие-то свои способности и качества (ум, настойчивость, чувство юмора), тем чаще используем именно их в качестве основы для оценки других (Lewicki, 1983).

- Чем благосклоннее мы к себе относимся, тем сильнее верим, что и другие воспринимают нас столь же лестным образом (Kenny & DePaulo, 1993).

- Если тест или какой-нибудь другой источник информации — вплоть до гороскопа — льстит нам, мы будем этому верить, будем восхвалять сам тест и приветствовать любое доказательство его справедливости (Ditto, 1994; Glick & others, 1989; Pyszczynsky & others, 1985).

- Большинство студентов университета считают неадекватными результаты теста, оценивающего их успеваемость (Shepperd, 1993). (Однако на самом деле более высокие баллы, которых, как кажется студентам, они заслуживают, с меньшей точностью оценивают их реальные знания.)

- Судя о людях по фотографиям, мы не только предполагаем, что более привлекательные из них обладают более приятными личными качествами, но и думаем, что личные качества симпатичных нам людей схожи с нашими собственными в большей степени, чем качества несимпатичных (Marx & others, 1981).

- Нам нравится ощущать причастность к чужому успеху. Когда какая-то знаменитость посещает наше учреждение, мы наслаждаемся отражением ее славы. Если же мы обнаруживаем связь с человеком недостойным (к примеру, родились с ним в один день), то поддерживаем себя тем, что смягчаем свое мнение о нем.

**Ложная скромность**

Вероятно, вы припомните случаи, когда кто-то из вашего окружения занимался не **самовосхвалением,** а, наоборот, **самоуничижением.** Но на самом деле это могло быть очень тонким проявлением «игры в свою пользу», поскольку рассчитано на обнадеживающее «похлопывание по плечу». Фраза «Я чувствую себя дурак дураком» может побудить вашего приятеля к горячим заверениям, что вы «сделали все как нельзя лучше». Даже замечание: «Хотел бы я быть не столь раздражительным» может спровоцировать, по крайней мере, ответ: «Брось. Я знаю пару человек, которые еще раздражительнее, чем ты».

Существует еще одна причина, почему люди умаляют себя и превозносят других. Представим себе тренера, который перед ответственной игрой расхваливает мастерство команды противников. Разве он до конца искренен? Когда тренеры публично восхваляют достоинства противников своих подопечных, они создают себе имидж людей скромных, сторонников честной борьбы — готовя тем самым почву для благосклонной оценки своих действий вне зависимости от результата поединка. Победа становится достижением, достойным похвалы, поражение объясняется «глухой защитой» противника. Фрэнсис Бэкон, философ семнадцатого века, однажды заметил, что скромность — это «искусное позерство». Роберт Гоулд, Паул Броунштейн и Гарольд Сигалл (Robert Gould, Paul Brounstein & Harold Sigall, 1977) обнаружили, что студенты Мэрилендского университета восхваляют своих предполагаемых оппонентов только на публике, а при анонимном опросе наделяют их куда меньшими способностями.

Препятствия, которые мы создаем сами

Иногда люди целенаправленно снижают свои шансы на успех, искусственно создавая преграды на пути к нему. Такое поведение отнюдь не намеренно саморазрушительное, обыкновенно оно имеет целью самозащиту (Arkin & others, 1986; Baumeister & Scher, 1988; Rhodewalt, 1987): «Я не неудачник,— все было бы хорошо, если бы не эта проблема».

Почему люди сами создают себе препятствия обреченным на провал поведением? Вспомните, как горячо мы бросаемся защищать собственный имидж, приписывая свои неудачи влиянию внешних факторов. Теперь вы можете понять, почему люди, **боясь провала,** сами создают себе препятствия, развлекаясь до полуночи на вечеринке накануне собеседования перед приемом на работу, или почему они, вместо того чтобы заниматься усердной зубрежкой перед трудным экзаменом, играют на компьютере? Когда самовосприятие связано с исполнением, приложить усилия и потерпеть неудачу для человека может оказаться куда более разрушительным, чем промешкать, но иметь готовое оправдание. Если мы терпим неудачу, наткнувшись на преграды, то можем сохранить ощущение компетентности; если же добиваемся успеха и в этих условиях, то возвышаемся в собственных глазах. Препятствия способствуют защите нашего самоуважения и нашего имиджа в глазах окружающих, позволяя приписывать неудачи чему-то временному или внешнему («Я неважно себя чувствовал»; «Я пришел вчера вечером слишком поздно»), а не недостатку таланта или способностей.

Этот анализ **препятствий, которые мы создаем себе сами,** предложенный Стивеном Бергласом и Эдвардом Джонсом (Steven Berglas & Edward Jones, 1978), впоследствии был не раз подтвержден. Один из экспериментов касался темы «Лекарственные препараты и умственные способности». Представьте себя в роли студента Дьюкского университета, где проводилось это исследование. Вы решаете трудные задачи на сообразительность, а затем вам говорят: «На сегодняшний день у вас самые лучшие показатели!» Вы невероятно счастливы. И тут вам, прежде чем вы продолжите отвечать на вопросы, предлагают на выбор два лекарственных препарата. Один способствует интеллектуальной деятельности, а другой затормаживает ее. Какой из них вы предпочтете? Большинство студентов выбирали препарат, который, как предполагалось, затруднит процесс мышления и, таким образом, предоставит в их распоряжение очень удобное оправдание в случае неудачных ответов.

Исследователи документально подтвердили и другие способы, прибегнув к которым люди сами создают себе препятствия. Боясь неудачи, человек может:

- Ослаблять свою подготовку к важным соревнованиям в индивидуальных видах спорта (Rhodewalt & others, 1984).

- Давать преимущество своим соперникам (Shepperd & Arkin, 1991). - Жаловаться на депрессию (Baumgardner, 1991).

- Не лучшим образом начать выполнение какого-нибудь дела, с тем чтобы не давать повода для неоправданных надежд (Baumgardner & Brownlee, 1987).

- Не выкладываться полностью, если дело вплотную не затрагивает личные интересы (Hormuth, 1986; Pyszcsynski *&* Greenberg, 1983; Riggs, 1992; Turner & Pratkanis, 1993).

После проигрыша более молодым соперницам знаменитая теннисистка Мартина Навратилова призналась: «[Я] опасалась играть в полную силу... Я боялась обнаружить, что они могут победить меня, когда я играю в полную силу, поскольку если они действительно могут это сделать, то для меня это означает конец» (Frankel & Snyder, 1987).

**Почему возникает пристрастие к «игре в свою пользу»?**

Пристрастие к «игре в свою пользу» можно объяснить тремя способами: как попытку представить себя в лучшем свете, как побочный продукт *процесса обработки информации* и как действия, *мотивированные* нашим желанием сохранить или повысить самооценку.

Самопрезентация

**Самопрезентация** имеет отношение к стремлению создать свой желаемый образ как у внешней аудитории (у окружающих), так и у внутренней (у себя самого). Мы учимся управлять впечатлениями, которые производим. Мы оправдываем или одобряем свои действия, а в случае необходимости прощаем себе промахи, чтобы тем самым сохранить самоуважение (Schlenker & Weigold, 1992).

По словам исследователей самопрезентации, не стоит удивляться тому, что люди создают себе препятствия — на тот случай, если они будут выглядеть не лучшим образом (Arkin & Baumgardner, 1985). Не стоит удивляться и тому, что при этом они иногда даже рискуют здоровьем: подставляют кожу воздействию радиации, что приводит к морщинам и раку; перестают есть; не пользуются презервативами; подстрекаемые приятелями начинают пить и принимать наркотики (Leary & others, 1994). Нет ничего удивительного и в том, что люди проявляют больше скромности, когда их самообольщению может прийти конец — возможно, не без помощи специалистов, которые тщательно изучат их самооценки (Arkin & others, 1980; Riess & others, 1981; Weary & others, 1982). Профессор Смитт, несомненно, будет менее уверена в значимости своей работы, когда будет представлять ее не студентам, а коллегам по профессии.

Преподносить себя так, чтобы создать желаемое впечатление, — дело очень тонкое. Люди хотят, чтобы их воспринимали способными и в то же время честными и скромными (Carlston & Shovar, 1983). Скромность создает хорошее впечатление, а явное хвастовство — отталкивающее (Forsyth & others, 1981; Holtgraves & Srull, 1989; Schlenker & Leary, 1982). Вот вам феномен ложной скромности: зачастую мы демонстрируем более низкую самооценку, чем имеем (Miller & Schlenker, 1985). Но когда очевидно, что мы сделали нечто хорошее, ложная скромность («Ну, я действительно не оплошал, но дело-то было несерьезное») может выглядеть отталкивающе притворной. Чтобы произвести в обществе нужное впечатление — скромного, но компетентного — необходим определенный навык.

Склонность к скромному самопредставлению и ограниченному оптимизму с наибольшей очевидностью выражена в культурах, где особо ценится самоограничение, — в Китае и Японии (Heine & Lehman, 1995; Markus & Kitayama, 1991; Wu & Tseng, 1985). Там отдельная личность и достижение успеха в большей мере связывается с коллективом. А вот в Северной Америке едва ли можно заметить какие-то ограничения «в игре в свою пользу». Благосклонное к себе отношение можно наблюдать у голландских школьников, у бельгийских баскетболистов, у индусов, у японских шоферов, у австралийских студентов и рабочих, у китайских студентов, у обозревателей спорта из Гонконга и у французов всех возрастов (Codol, 1976; de Vries & van Knippenberg, 1987; Feather, 1983; Hagiwara, 1983; Jain, 1990; Liebrand & others, 1986; Lefebvre, 1979; Murphy-Berman & Sharma, 1986; and Ruzzene & Noller, 1986, соответственно).

Обработка информации

Почему люди воспринимают себя в самом выгодном свете? Согласно одной версии, столь благосклонное к себе отношение можно рассматривать как побочный продукт процесса переработки и запоминания информации о себе самом.

Вспомните исследование, в котором каждый из супругов считал, что он в большей мере загружен работой по дому, чем другой. Не может ли это, как полагают Майкл Росс и Фиоре Сиколи (Michael Ross & Fiore Sicoly, 1979), быть связано с тем, что мы очень хорошо помним то, что делали сами, и значительно хуже — то, что не делали, или то, что просто наблюдали со стороны? Мне легко представить, как я подбираю с пола грязное белье, и значительно труднее нарисовать себе картину, как я рассеянно наблюдаю за этим со стороны.

Мотивация самоуважения

Не является ли пристрастное восприятие просто перцепционной ошибкой, последствием бесстрастного процесса обработки информации? Или в него также вплетаются *мотивы* благосклонного к себе отношения? Познавая себя, мы стремимся *оценить* собственную компетентность (Dunning, 1995), нам хочется *проверить* свою Я-концепцию (Sanitioso & others, 1990; Swann, 1990). В поисках самоутверждения у нас особенно сильна мотивация улучшить впечатление, которое мы производим на окружающих и на самих себя (Sedikidis, 1993).

Эксперименты подтверждают, что «мотивационный двигатель» приводит в движение наши когнитивные механизмы (Kunda, 1990). Абрахам Тессер (Abraham Tesser, 1988) из университета Джорджии сообщает, что именно мотивом «сохранения самооценки» можно объяснить многое из того, что обнаружили исследования, — к примеру, разногласия между братьями и сестрами. Есть ли у вас брат или сестра примерно вашего возраста? Если да, то, возможно, люди сравнивали вас, когда вы росли. Тессер считает, что восприятие одного из вас как более способного побуждает другого к действиям, которые помогают ему сохранить самоуважение. (По мнению Тессера, наибольшая опасность грозит самооценкам детей, чьи младшие братья или сестры считаются более способными, чем они сами). Мужчины, чьи способности отличались от способностей брата, обычно вспоминают, что они не очень-то ладили меж собой; братья, примерно равные по способностям, могут припомнить лишь мелкие разногласия.

Угроза самоуважению может исходить и со стороны друзей или супругов. Несмотря на благотворное влияние общих интересов, *идентичные* цели могут породить напряжение или зависть (Clark & Bennett, 1992). Так, люди испытывают особенно сильную зависть к своему сопернику в любви, чьи достижения преобладают над их собственными (DeSteno & Salovey, 1996).

**Размышления о самоэффективности и благосклонном к себе отношении**

Вполне возможно, что все написанное выше одних читателей расстроит, а других возмутит, так как будет противоречить их собственному опыту. Конечно же, большинство из тех, кто постоянно себе подыгрывает, на самом деле чувствуют себя несколько ущербными,— особенно по сравнению с теми, кто стоит одной-двумя ступенями выше на лестнице успеха, привлекательности и мастерства. И не каждый в своих действиях поддается пристрастию себе подыгрывать. И *действительно* некоторые страдают от низкой самооценки.

Кроме того, относясь к себе хорошо, мы не занимаем оборону (Epstein & Feist, 1988). В таких случаях мы не столь тонкокожи и поверхностны: мы с меньшей вероятностью будем превозносить тех, кому нравимся, и ругать тех, кому не нравимся (Baumgardner & others, 1989). Те, чью самооценку в эксперименте намеренно понижали,— сказав, например, что у них очень низкие баллы в тесте на интеллект,— чаще дискредитировали других (Beauregard & Dunning, 1998). Те, чье эго в настоящий момент задето, более склонны подыгрывать себе при объяснении успехов и неудач, чем те, чье эго получает поддержку (McCarrey & others, 1982). Таким образом, угроза самооценке может вызвать защитную реакцию. Когда возникает чувство несостоятельности, люди могут прибегать к самоутверждению: хвалить себя, искать оправдания и с пренебрежением относиться к другим (Wills, 1991). Насмешки говорят многое не только о тех, над кем надсмехаются, но и о тех, кто надсмехается.

Тем не менее высокая самооценка идет рука об руку с благосклонным к себе отношением. Те, кто в тестах на самооценку набирают самые высокие баллы (то есть те, кто говорил о себе только приятные вещи), также говорят о себе лишь хорошее, когда объясняют свои успехи и неудачи (Ickes & Layden, 1978; Levine & & Uleman, 1979; Rosenfeld, 1979; Schlenker & others, 1990), когда оценивают свою группу (Brown & others, 1988) и когда сравнивают себя с другими (Brown, 1986).

Пристрастие к «игре в свою пользу» как адаптация

Пристрастие к «игре в свою пользу» и все ей сопутствующее помогает защитить людей от депрессии (Snyder & Higgins, 1988). Люди, не подверженные депрессии, объясняют свои неудачи трудностью поставленных задач или воспринимают себя менее свободными в действиях, чем это есть на самом деле. Самооценка людей, страдающих депрессией, более точна: она безрадостнее, но мудрее.

Судите сами: из-за того, что люди не расположены к самокритике, они могут переоценить отношение к ним окружающих (DePaulo *&* others, 1987; Kenny & Albright, 1987). Люди в состоянии легкой депрессии менее склонны к иллюзиям (они в основном воспринимают себя так, как их видят окружающие), что временами может способствовать усилению депрессии (Lewinsohn & others, 1980). Это наводит на тревожную мысль, что Паскаль, возможно, был прав, говоря: «Я утверждаю как факт: если бы люди знали, что о них говорят другие, в мире не нашлось бы и четырех друзей».

На основании результатов последних исследований депрессии можно предположить, что есть некая практическая мудрость в благосклонном к себе отношении. Возможно, это стратегически правильно — верить, что мы привлекательнее, сильнее и социально успешнее, чем есть на самом деле. Обманщики с большей убедительностью демонстрируют честность, если сами верят в нее. Убежденность в своем превосходстве может служить мотивом для достижений — создавая самореализующиеся прогнозы — и поддерживать надежду в трудные времена.

Пристрастие к «игре в свою пользу» как плохая адаптация

Несмотря на то, что гордость, основанная на благосклонном к себе отношении, может защитить нас от депрессии, иногда она становится причиной плохой адаптации. Люди, обвиняющие в своих трудностях других, зачастую несчастнее тех, кто в состоянии признать свои ошибки (С. A. Anderson & others, 1983; Newman & Langer, 1981; Peterson & others, 1981). Кроме того, большинство людей с завышенной самооценкой нередко выглядят в глазах окружающих самовлюбленными, высокомерными и лживыми (Colvin & others, 1995). Экспансивные эго были присущи диктаторам, склонным к политике геноцида. Такое же эго можно обнаружить у людей, заявляющих о превосходстве белой расы, или у алкоголиков, жестоко обращающихся со своими супругами (Baumeister & others, 1996). Когда дутая самооценка лопается после чьей-нибудь критики или насмешек, в ответ могут прозвучать грубости и угрозы.

Самообман может привести к тому, что каждый член группы будет ожидать большего, чем у других, вознаграждения, когда их организация добивается успеха, и меньшего порицания, когда успеха нет. Если большая часть членов группы полагают, что их усилия должным образом не оценены и не вознаграждены, могут возникнуть разногласия и зависть. Директора колледжей и деканы часто наблюдают подобные картины. Девяносто процентов и даже более сотрудников кафедры оценивают себя выше коллег (Blackburn & others, 1980; Cross, 1977), поэтому неизбежно, когда объявляют о повышении жалования и половина получает среднюю прибавку или даже меньшую, многие чувствуют себя жертвами несправедливости.

Пристрастие к «игре в свою пользу» приводит также к переоценке своих групп. Когда группы сравнимы по тем или иным параметрам, большинство людей считают свою выше (Codol, 1976; Taylor & Doria, 1981; Zander, 1969). Так:

- Большинство членов университетского женского клуба воспринимают своих сестер по клубу как тех, кто с меньшей вероятностью окажутся «гусынями» и снобистками, чем члены других женских клубов (Biernat & others, 1996).

- 66 % американцев присваивают школам, в которых учатся их старшие дети, категорию А или В. Но почти столько же — 64 % — присваивают национальным общественным школам категории С или D (Whitman, 1996).

- 53 % голландцев считают, что отношения в их семье лучше, чем у большинства окружающих; и только 1 % оценивает их как худшие (Buunk & van der Eijnden, 1997).

- Большинство президентов и менеджеров корпораций преувеличивают будущий рост своих компаний (Kidd & Morgan, 1969; Larwood & Whittaker, 1977).

Такой оптимизм иногда может привести к катастрофе. Если те, кто имеет дело с фондовой биржей или недвижимостью, сочтут, что у них интуиция сработает лучше, чем у конкурентов, их может постигнуть жестокое разочарование. Еще в семнадцатом веке экономист Адам Смит, защитник экономического рационализма, предупреждал, что люди могут переоценивать свои шансы на успех. Он говорил, что эта «абсурдно чрезмерная уверенность в своей удаче» произрастает из «тщеславного мнения о своих собственных способностях, что характерно для большинства людей» (Spiegel, 1971, р. 243).

Известие, что люди относятся к себе с благосклонным пристрастием, едва ли ново. Этот трагический порок — гордыня изображался еще в древнегреческом театре. Как и участники наших экспериментов, персонажи греческих трагедий не были сознательно порочны; они просто были о себе чересчур высокого мнения. В литературе снова и снова описываются ловушки гордыни. А в христианстве гордыня называется первой среди «семи смертных грехов».

Если высокомерие сродни благосклонному к себе отношению, тогда что же такое смирение? Презрение к себе? И можем ли мы самоутверждаться и воспринимать самих себя без благосклонного пристрастия? Перефразируя ученого и писателя К. С. Льюиса, смирение заключается не в том, что красивые люди стараются убедить себя, что они уродливы, а умные — что они глупы. Ложная скромность на самом деле может быть прикрытием гордыни, когда люди полагают, что они смиреннее многих. Джеймс Фридрих (James Friedrich, 1996) отмечает, что многие студенты поздравляют себя с тем, что они лучше многих других, потому что не думают о себе, что они лучше других! Истинное смирение больше похоже на бескорыстие, чем на ложную скромность.

**Понятия для запоминания**

**Препятствия, которые мы создаем сами** (Self-handicapping) — защита представления о самом себе, выстраиваемая с помощью поведения, которым при необходимости можно оправдать неудачу.

**Пристрастие к «игре в свою пользу»** (Self-serving bias) — тенденция относиться к себе более благосклонно, чем к другим.

**Самопрезентация** (Self-presentation) — акт самовыражения и поведения, направленный на то, чтобы создать у окружающих и у самого себя благоприятное впечатление.

**Эффект ложного консенсуса** (False consensus effect) — тенденция переоценивать распространенность какого-либо мнения, нежелательного или неэффективного поведения.

**Эффект ложной уникальности** (False uniqueness effect) — тенденция недооценивать тот факт, что определенные способности и умение эффективно действовать не являются столь уж уникальными.

**Глава 8. Сила позитивного мышления**

Выше мы обсудили два пристрастия, которые, как обнаружили социальные психологи, присущи многим из нас: тенденцию игнорировать влияние внешних сил при истолковании поведения других людей (фундаментальная ошибка атрибуции) и тенденцию благосклонно к себе относиться (пристрастие «к игре в свою пользу»). Первое может привести нас к непониманию чужих трудностей (например, мы можем предположить, что безработные непременно ленивы или некомпетентны). Второе может разжечь конфликт между отдельными людьми и даже между целыми народами, когда каждый считает себя более высоконравственным и достойным восхищения, чем другие.

Исследования фундаментальной ошибки атрибуции и пристрастия «к игре в свою пользу» раскрывают глубинную правду о человеческой природе. Но отдельные истины редко дают исчерпывающее представление о предмете, потому что мир очень сложен. Реальная жизнь вносит очень важные дополнения. Высокая самооценка — чувство собственного достоинства — помогает людям приспосабливаться к жизненным обстоятельствам. По сравнению с теми, кто имеет низкую самооценку, люди, у которых она высока, более счастливы, менее невротичны, меньше страдают от язв и бессонницы, менее склонны к употреблению наркотиков и алкоголизму (Brockner & Hulton, 1978; Brown, 1991). Многие психологи-практики сообщают, что в основе отчаяния чаще всего кроется непризнание человеком своих достоинств.

Дополнительное исследование «локуса контроля», оптимизма и «приобретенной беспомощности» подтверждает, насколько выгоднее считать себя компетентным и умелым. Альберт Бандура (Albert Bandura, 1986) свел все вышеупомянутые понятия в одну концепцию, названную им **самоэффективностью, —** своего рода научную трактовку здравого смысла, на который опирается сила позитивного мышления. Оптимистическая вера в собственные силы приносит ощутимые плоды. Люди с высокой самоэффективностью более настойчивы, менее тревожны, менее склонны к депрессиям, добиваются больших успехов в обучении (Gecas, 1989; Maddux, 1991; Scheier & Carver, 1992).

**Локус контроля**

«Я совсем ни с кем не общаюсь»,— пожаловался холостяк лет сорока с небольшим студенту-практиканту Джерри Фаресу (Jerry Phares). По настоянию Фареса пациент отправился на танцплощадку, где танцевал с несколькими женщинами. «Мне просто повезло,— говорил он позже. — Такое бывает раз в жизни». Когда Фарес рассказал об этом случае своему куратору Джулиану Роттеру (Julian Rotter), произнесенная пациентом фраза послужила толчком к кристаллизации идеи, которую Роттер в то время обдумывал. В ходе его экспериментов и клинической практики «встречались пациенты, которые постоянно чувствовали, что все с ними случающееся происходит по воле тех или иных внешних сил, в то время как другие пациенты чувствовали, что все с ними случающееся в большей степени зависит от их собственных усилий и навыков» (цитируется по Hunt, 1993, р. 334).

А как по-вашему? Кем чаще бывают люди — капитанами собственных судеб или жертвами обстоятельств? Драматургами, режиссерами и исполнителями главных ролей в своей собственной жизни или пленниками ситуаций? Роттер назвал эту установку **локусом контроля.** Вместе с Фаресом он разработал 29 парных утверждений для определения локуса контроля человека. Представьте, что этот тест предложен вам. Во что вы больше верите?

В конечном счете к людям относятся так, как они этого заслуживают.

*или*

К сожалению, часто случается, что, как бы человек ни старался, многие его достоинства так и остаются непризнанными.

Все, что со мной случилось,— моих рук дело.

*или*

Иногда я чувствую, что недостаточно контролирую свою жизнь.

И простой человек может влиять на решения правительства.

*или*

Этим миром правят лишь власть предержащие, маленький человек не в состоянии что-либо изменить.

О чем свидетельствуют ваши ответы (взято из: Rotter, 1973)? О вашей вере в то, что вы держите под контролем собственную судьбу *(внутренний* локус контроля)? Или о том, что вашу судьбу определяют посторонние силы и случайное стечение обстоятельств *(внешний* локус контроля)? Те, кто полагает, что их жизнь контролируется изнутри, скорее всего, отлично учатся в школе, бросают курить, пользуются ремнями безопасности, применяют контрацептивы, сами решают свои семейные проблемы, зарабатывают много денег и предпочитают достижение долгосрочных целей немедленному вознаграждению (Findley & Cooper, 1983; Lefcourt, 1982; Miller & others, 1986).

**Приобретенная беспомощность против самоопределения**

Преимущества чувства контроля над ситуацией выявляются и при исследовании животных. Собаки, приученные к тому, что они совершенно беспомощны перед ударом электрического тока, не проявляют инициативу и в других ситуациях, когда они *могли бы* избежать наказания. Собаки, которые научились контролировать ситуацию (успешно избежавшие первых ударов), легко приспосабливаются к новым условиям. Исследователь Мартин Селигман (Martin Seligman, 1975, 1991) отмечает, что **приобретенная беспомощность** проявляется и в поведении людей. Так, люди в состоянии подавленности или депрессии становятся пассивными, так как считают, что все их усилия будут неэффективными. И у беспомощных собак, и у подавленных людей парализована воля, они ведут себя апатично, с пассивным смирением.

Здесь кроется разгадка, каким образом общественные институты — независимо от их целей, тут можно вспомнить и больницы и концлагеря — могут обезличивать людей. «Хорошие пациенты» в больницах не вызывают персонал, не задают вопросов, не пытаются контролировать происходящее (Taylor, 1979). Такая пассивность может быть хороша для эффективной работы больницы, но не для людей. Ощущение того, что вы можете что-то сделать, что вы держите под контролем свою жизнь, положительно влияет на здоровье и сопротивляемость болезням. Потеря контроля над тем, что вы делаете сами и что делают с вами другие, может привести к стрессу (Pomerleau & Rodin, 1986). Некоторые болезни напрямую ассоциируются с чувством беспомощности и ограничением выбора. Отсюда быстрое угасание и смерть в концентрационных лагерях и хосписах. Пациенты больниц, обретающие веру в возможность контролировать стресс, требуют меньше болеутоляющих и успокоительных средств, медперсонал отмечает их меньшую тревожность (Langer & others, 1975).

Эллен Лангер и Джудит Родин (Ellen Langer and Judith Rodin) продемонстрировали важность личностного контроля, сравнив два варианта отношения персонала к обитателям престижного дома престарелых в Коннектикуте. В общении с одной группой исполненные добрых намерений работники подчеркивали: «Мы в ответе за то, чтобы вы могли гордиться этим домом и быть счастливы в нем». Они обеспечивали своим пассивным пациентам нормальный доброжелательный, сочувственный уход. Три недели спустя состояние большинства из этой группы было оценено ими самими, наблюдателями и сиделками как ухудшившееся. Другой вариант отношения, предложенный Лангер и Родин, вводил личный контроль. Здесь делался акцент на предоставление пожилым людям выбора и возможностей влиять на политику дома престарелых, а также на их личную ответственность за то, чтобы сделать их жизнь такой, какой они хотят ее видеть. Эти пациенты могли принимать некоторые самостоятельные решения и выполняли определенные обязанности. За последующие три недели 93 % из этой группы стали более активными, бодрыми и довольными жизнью.

Переживания пожилых людей из первой группы, должно быть, сходны с теми, что пришлось испытать 87-летнему психологу Джеймсу Маккею (James MacKay, 1980:

«*Прошлым летом я на какое-то время перестал быть личностью. У моей жены был артрит коленного сустава, из-за чего она не могла передвигаться без специального приспособления, а я как раз в этот момент сломал ногу. Мы переехали в дом по уходу за престарелыми. Там был уход, но не было дома. Все решали врач и старшая сестра; мы же были всего-навсего одушевленными предметами. Слава богу, это продолжалось всего лишь две недели... Директор дома престарелых был компетентным руководителем, сочувствующим своим подопечным. Я считал, что это лучший дом по уходу за престарелыми в городе. Но мы не были личностями с того момента, как вошли туда, и до тех пор, пока не уехали.*»

Исследования подтверждают, что системы управления или руководства людьми, стимулирующие самоэффективность, будут на самом деле способствовать их здоровью и счастью (Deci & Ryan, 1987).

- Заключенные, у которых есть какая-то возможность контролировать обстановку вокруг — передвигать стулья, включать и выключать свет, решать, смотреть ли телевизор, испытывают меньшее напряжение, реже болеют, среди них меньше случаев вандализма (Ruback & others, 1986; Wener & others, 1987). - У работников, имеющих большую свободу при выполнении заданий и принятии решений, лучшее моральное состояние (Miller & Monge, 1986).

- Обитатели домов престарелых и тому подобных учреждений могут прожить дольше и, без сомнения, чувствуют себя более счастливыми, когда им предоставляется свобода выбора в таких вопросах: что съесть на завтрак, когда пойти в кино, встать ли рано, лечь ли поздно и т. д. (Timko & Moos, 1989). - Обитатели приютов для бездомных, осознающие, что у них нет выбора даже в том, когда им есть и спать, и что в их жизни многое определяется не ими самими, скорее всего будут беспомощны и пассивны в поисках работы и жилья (Burn, 1992).

**Размышления о самоэффективности**

Хотя психологические исследования, посвященные изучению самоконтроля, начались сравнительно недавно, сама мысль, что для человека очень важно ощущать личную ответственность за свою жизнь и реализовать свои потенциальные возможности, не нова. В свое время фраза «ты можешь сделать это» — лейтмотив книг Горацио Элджера о быстром обогащении — стала настоящей американской мечтой. Ее можно найти и в бестселлере 50-х годов «Сила позитивного мышления» Нормана Винсента Пила (Norman Peal «The Power of Thinking») («Если мыслить позитивно, то и результаты будут позитивными. Все очень просто»), а также в многочисленных брошюрах и видеокурсах из цикла «Помоги себе сам», которые ведут людей к успеху через создание у них позитивного настроя мышления.

Изучение самоконтроля дает нам большую уверенность в таких традиционных добродетелях, как настойчивость и надежда. Однако Бандура подчеркивает, что самоэффективность вряд ли возрастет от одного только самовнушения («Я могу, я могу, я могу...») или от чрезмерного восхваления, что возносит человека в небеса, как воздушный шарик («Ты просто гений!»). Главный источник ее роста — пережитый опыт успеха. Если ваши первые усилия похудеть, бросить курить или улучшить школьные оценки эффективны, ваше самоуважение возрастает.

Освоив физические навыки сопротивления насильнику, женщины чувствуют себя менее уязвимыми, меньше тревожатся и лучше владеют собой (Ozer & Bandura, 1990). После первых академических успехов у студентов растет мнение о своих способностях, что, в свою очередь, нередко побуждает их трудиться еще упорнее и добиваться большего (Felson, 1984; Marsh & Young, 1997). Сделать все возможное и достичь желаемого — значит почувствовать себя более уверенным и могущественным.

Это и есть сила позитивного мышления. Но давайте вспомним, с чего мы начали наше рассуждение о самоэффективности: любая истина, оторванная от окружающих ее истин, это только половина истины. Истина, заключенная в идее самоэффективности, может вдохновить нас не смиряться перед неблагоприятными обстоятельствами, не отступать после первых неудач, прилагать усилия, борясь с сомнениями. Но, чтобы маятник не качнулся слишком далеко в сторону *этой* истины, мы должны вспомнить, что это еще не вся история. Если с помощью позитивного мышления можно создать *все, что угодно,* то тем, кто несчастлив в браке, беден или подавлен, некого винить, кроме самих себя. Черт побери! Если бы мы только были упорнее, дисциплинированнее, вели бы себя умнее! Не признавая, что иногда трудности вызваны социальными условиями, мы можем впасть в искушение обвинять во всех проблемах и провалах исключительно самих людей, в том числе и самих себя. Ирония судьбы заключается в том, что все величайшие в жизни разочарования, так же как и величайшие достижения, рождаются из высочайших надежд. Чем грандиознее наша мечта, тем большего мы можем добиться — и тем больше мы рискуем сорваться.

Кроме того, критики ставят под сомнение утверждение популярной психологии, что позитивная самооценка — секрет успешной, счастливой жизни. Если ребенок плохо успевает в школе и непослушен, если его травят товарищи или, наоборот, если он слишком стремится к лидерству, популярная психология заключает, что у него дефицит самоуважения. С этой точки зрения решение проблемы будет укреплять самоуважение ребенка, отчасти с помощью позитивных утверждений, которые заверяют наших детей в том, что они хороши такие, какие есть. Взрослые тоже могут подкармливать свое самоуважение заклинаниями «О, какой я замечательный» или «День за днем так или иначе я становлюсь все лучше и лучше».

Низкая самооценка, как мы видели, действительно взаимосвязана с злоупотреблением наркотиками, правонарушениями и плохой успеваемостью. Однако психологи Уильям Дэймон (William Damon, 1995), Робин Доуз (Robyn Dawes, 1994), Марк Лири (Mark Leary, 1998), Рой Баумайстер (Roy Baumeister, 1996) и Мартин Селигман (Martin Seligman, 1994) колеблются в выборе, где здесь причина, а где следствие. Они также сомневаются в том, что самоуважение, произрастающее от позитивного мышления, действительно «броня, что защищает ребенка» от подобных проблем. Быть может, все происходит с точностью до наоборот: это трудности и неудачи ведут к низкой самооценке. Не исключено, что самооценка отражает то, как в действительности у нас идут дела; и посему лучший способ повысить ее — это добиться нелегкой победы.

Вопреки широко распространенному мнению, вряд ли низкая самооценка — беда нашей культуры в целом. (Вспомните наше обсуждение пристрастия к «игре в свою пользу».) Более того, и у самоуважения есть темная изнанка. Мальчики-подростки, вступающие в сексуально активную жизнь в «недопустимо раннем возрасте», обычно имеют самооценку *выше среднего уровня.* То же наблюдается у главарей подростковых банд, крайних этноцентристов и террористов, отмечает Робин Доуз (Robin Dawes, 1998). Молодой человек с ощущением особой значимости своего «я», будучи принижаемым или подавляемым обществом, становится потенциально опасным (Bushman & Baumeister, 1998).

«Все эти горячие призывы поднимать свою самооценку большей частью находятся где-то на уровне от фантазий до пустой болтовни», — пишет Баумайстер (Baumeister, 1996), который подозревает, что, возможно, именно он «опубликовал больше всех результатов по исследованию самооценки». Эффект самоуважения на самом деле «незначительный, ограниченный и не во всем положительный».

Обладатели завышенной самооценки, сообщает Баумайстер, чаще других бывают несносны, перебивают в разговоре и нелицеприятно комментируют слова собеседника (в противоположность более скромным обладателям низкой самооценки). «Я прихожу к выводу, что самоконтроль в десять раз лучше, чем самоуважение».

В таком случае стоит пожелать себе не заниматься ни раздуванием своего эго, ни циничным самоуничижением. Лучше смешать хорошую дозу позитивного мышления с достаточным количеством реализма, дающего возможность отделить вещи, которые мы можем контролировать, от вещей, которые мы контролировать не можем. Прийти к такой мудрости поможет вам знаменитая молитва теолога Рейнхольда Нибура: «О Боже, ниспошли нам благодать спокойно принимать то, что мы не в силах изменить, мужество изменить то, что нужно, и мудрость, чтобы отличить одно от другого».

**Понятия для запоминания**

**Локус контроля** (Locus of control); лат. locus — место, месторасположение — один из терминов социальной психологии, используемый относительно воспринимаемого источника контроля над собственным поведением. Люди в разной степени воспринимают свою жизнь как контролируемую «изнутри», то есть зависящую от собственного поведения, или «извне», то есть зависящую от внешних сил.

**Приобретенная беспомощность** (Learned helplessness) — ощущение безнадежности и покорности, испытываемое людьми или животными, которые воспринимают себя как неспособных контролировать повторяющиеся неприятные для них события.

**Самоэффективность** (Self-efficacy) — чувство собственной компетентности и эффективности. Отличается от самоуважения и чувства собственного достоинства. К примеру, у спортсмена может быть высокая самоэффективность и низкая самооценка.

**Глава 9. Поведение и убеждения**

Что первично — убеждения или поведение? Внутренние установки или внешние действия? Характер или образ действий? Какова взаимосвязь между тем, что мы *есть* (внутри себя), и тем, что мы *делаем* (во внешнем мире)?

Ответы на эти вопросы (из той же серии, что и вопрос о курице и яйце) могут быть прямо противоположными. «Прародительница любого действия есть мысль», — писал в 1841 году американский эссеист Ральф Уолдо Эмерсон. Премьер-министр Великобритании Бенджамин Дизраэли высказал прямо противоположное: «Мысль — это дитя действия». И все же большинство людей на стороне Эмерсона. В основе наших наставлений, нравоучений и рекомендаций, как правило, лежит предположение, что поведение в обществе определяют личные убеждения: если мы хотим изменить поведение людей, прежде всего нам нужно изменить их души и разум.

**Влияют ли установки на поведение?**

**Установки** — это убеждения или чувства, способные влиять на наши реакции. Если мы *убеждены,* что некий человек нам угрожает, то можем чувствовать к нему *неприязнь* и поэтому действовать *недружелюбно.* «Измените у людей образ мыслей,— говорил борец за гражданские права южноафриканцев Стив Бико, эхом вторящий Эмерсону, — и действительность никогда уже не будет прежней».

Веря в правоту этих слов, социальные психологи в 40-х и 50-х годах тщательнейшим образом изучали факторы, влияющие на установки. И как же они были шокированы, когда десятки исследований, проведенных в 60-е годы, показали: то, что люди думают и чувствуют, зачастую имеет совсем мало общего с их реальным поведением (Wicker, 1971). В частности, было установлено, что отношение студентов к шпаргалкам весьма слабо связано с тем, насколько часто они к ним прибегают. Заявление о том, как человек относится к церкви, позволяет лишь отдаленно догадываться, посещает ли он воскресные службы. А то, что люди говорят о своем отношении к представителям других рас, подразумевает некоторые вариации в поведении при столкновении с реальными межрасовыми ситуациями. Создается впечатление, что люди говорят об одном, а играют в совсем другие игры.

Понимание всего этого вдохновило большую часть исследований, проведенных в 70-х и 80-х годах, которые обнаружили, что наши установки *действительно* влияют на наши действия при следующих условиях:

- *Когда внешние влияния на наши слова и действия минимальны.* Иногда, высказывая свою позицию, мы подстраиваемся под мнение слушателей. Это было ярко продемонстрировано, когда палата представителей конгресса США на предварительном закрытом голосовании увеличила заработную плату своим членам, а буквально через несколько дней, на открытом голосовании, неожиданно для всех провалила это решение. Страх подвергнуться критике исказил истинные намерения конгрессменов. Случается, социальное давление очень далеко уводит нас от поведения, которое диктуют наши собственные установки, заставляя быть жестокими по отношению к тем, к кому, по сути, мы не испытываем никакой неприязни. Когда внешние давления не размывают связей между установками и действиями, их можно проследить более отчетливо.

- *Когда мы имеем дело с конкретными установками, касающимися конкретных действий.* Люди с готовностью проповедуют честность и при этом «хитрят» при составлении налоговых деклараций; на словах заботятся о чистоте окружающей среды и при этом ленятся сортировать бытовой мусор для переработки; приветствуют здоровый образ жизни и при этом курят и не занимаются спортом. Однако то, как они относятся именно к бегу трусцой, лучше подскажет, бегают они или нет (Olson & Zanna, 1981), равно как отношение к переработке отходов — сортируют ли они свой мусор (Oskamp, 1991), а отношение к средствам контрацепции — прибегают к ним или нет (Morrison, 1989).

- *Когда мы сознательно воспринимаем свои установки.* Наши установки могут оставаться незадействованными, когда мы следуем привычке или плывем по течению. Для того чтобы они руководили нашими действиями, нужно сделать паузу и принять их во внимание. Вспоминая, как же мы ко всему этому на самом деле относимся, мы начинаем подгонять реальные действия под свои убеждения (Fazio, 1990). Установки, сформированные в ходе переосмысления пережитого, и вспоминаются чаще, и воздействуют сильнее.

Итак, подведем итог: установка будет влиять на наше поведение тогда, *когда* другие воздействия минимальны, *когда* она конкретно связана с конкретными действиями и *когда* она становится потенциально действующей, потому что доведена до нашего сознания. В таких случаях мы *будем* твердо придерживаться того, во что верим.

**Воздействует ли поведение на установки?**

Начинаем ли мы верить в то, чего твердо придерживаемся? Несомненно. Один из главных уроков социальной психологии состоит в том, что мы, вероятно, не только действуем так, как думаем, но и думаем так, как действуем. Подтверждалось, и не раз, что *установки следуют за поведением.*

Исполнение ролей

Слово «роль» заимствовано из театральной жизни, и так же, как и там, оно применяется для обозначения действий, ожидаемых от людей, занимающих определенное социальное положение. Перейдя на новую ступень социальной лестницы, мы вынуждены вести себя подобающим образом, даже если чувствуем себя при этом несколько неловко. Правда, следует заметить, что такая неловкость очень быстро проходит.

Вспомните то время, когда вы вживались в новую роль, — быть может, день, когда вы впервые появились на новой работе или в колледже, или в какой-нибудь общественной организации. В ту первую неделю в университетском городке вы наверняка чересчур чувствительно относились к своему новому социальному положению: старались вести себя так, как подобает, начисто забыв о своих старых школьных привычках. В такие моменты мы пытаемся понять, что же такое мы теперь из себя представляем. Мы следим за своей новой речью и своими новыми действиями, потому что они для нас неестественны. А затем, в один прекрасный момент, происходит удивительная вещь: мы замечаем, что наш героический энтузиазм или наш псевдоинтеллектуальный разговор перестает быть натужным. Мы начинаем чувствовать себя в новой роли столь же комфортно, как в старых джинсах или футболке.

В одном из экспериментов студентам-добровольцам предложили «отсидеть» в импровизированной тюрьме, организованной Филипом Зимбардо (Zimbardo, 1971) на факультете психологии Стэндфордского университета. Как и многих других, Зимбардо интересовал вопрос, что первично, а что вторично: тюремная жестокость является продуктом порочности заключенных и безжалостности надсмотрщиков или же, наоборот, предписанные тюрьмой роли охранников и заключенных ожесточают и озлобляют людей — включая и тех, кто не чужд состраданию? Люди делают тюрьму жестокой или тюрьма делает жестокими людей?

Подбрасывая монету, Зимбардо отобрал из числа студентов тех, кто будет охранниками. Им выдали униформу, полицейские дубинки и свистки и проинструктировали, каких тюремных правил они должны будут придерживаться. Вторую половину студентов, «заключенных», заставили надеть унизительные робы и заперли в камерах. Первый день был днем всеобщего веселья: все участники охотно вживались в свои роли. Но вскоре охранники, заключенные и даже экспериментаторы оказались заложниками ситуации. Охранники стали унижать заключенных, и кое-кто из них очень даже преуспел в изобретении жестоких издевательств. Заключенные не выдержали: кто-то взбунтовался, кто-то впал в апатию. «Так, — писал Зимбардо (1972), — все в большей степени перемешивались реальная жизнь и иллюзии, навязанные роли и подлинное "Я"... Эта тюрьма, которую мы же и создали... поглотила нас как создание своей собственной реальности». Усмотрев опасность зарождения социальной патологии, Зимбардо вынужден был уже на шестой день прекратить эксперимент, рассчитанный на две недели. Из исследований «вживания в роль» можно извлечь глубокий урок: нереальное (искусственная роль) может с легкостью вовлечь нас в то, что в результате оказывается реальностью.

Когда высказывания становятся убеждениями

В 1785 году Томас Джефферсон выдвинул гипотезу, что искаженная при изложении информация может оказывать влияние на говорящего: «Солгавший впервые вскоре понимает, что раз от разу говорить неправду все проще и проще, — и в итоге это входит у него в привычку. Он начинает лгать совершенно не задумываясь, а когда говорит правду, ему все равно уже никто не верит. Так пороки языка ведут к порокам души, и в какой-то момент это начинает перевешивать все хорошее в нем». Эксперименты подтвердили правоту Джефферсона.

Люди, которых вынуждают давать устные или письменные показания о том, в чем они не вполне уверены, часто чувствуют себя неловко, боясь невольного обмана. Однако вскоре они начинают верить в то, что говорят, — *при условии, если* их не подкупают и не принуждают к этому. Когда на говорящего не оказывают давления со стороны, его высказывания становятся его убеждениями (Klaas, 1978).

Тори Хиггинс и его коллеги (Higgins & Rholes, 1978; Higgins & McCann, 1984) в своем исследовании наглядно проиллюстрировали, как это происходит. Они попросили студентов университета ознакомиться с описанием человека, а потом пересказать это описание людям, отношение которых к мнимому субъекту было заранее известно. Студенты описывали человека как более положительного, когда знали, что слушающий относится к нему с симпатией. И что любопытно: стоило им хорошо отозваться о человеке, как он нравился им еще больше. Когда же их попросили припомнить первоначальный текст описания, они нарисовали более положительный образ, чем представленный в описании. Другими словами, мы часто подстраиваемся под мнения собеседников, а сделав это, сами начинаем верить в то, что говорим.

**Феномен «ноги в дверях»**

Многие из нас наверняка смогут припомнить случаи, когда, согласившись в чем-то или кому-то посодействовать, мы в конечном итоге оказывались вовлеченными в это дело намного сильнее, чем нам хотелось бы; после чего, разумеется, следовал зарок впредь никогда не поддаваться на подобные уговоры. Как же это происходит? Опыт показывает: если мы хотим, чтобы нам оказали серьезную помощь, сначала нужно спровоцировать людей на оказание небольшой услуги. В широко известном эксперименте, проиллюстрировавшем феномен **«ноги в дверях»,** помощники исследователей, действуя под видом борцов за безопасность движения на дорогах, обратились к калифорнийцам с просьбой установить перед въездом на свои участки огромные, довольно уродливые плакаты «Будьте внимательны на дорогах!». Только 17 % жителей дали свое согласие. А других людей, проживающих в том же районе, прежде попросили оказать небольшую услугу: «Не могли бы вы наклеить на заднее стекло вашей машины наклейку с надписью "Будьте осторожны за рулем"?» Почти все охотно согласились. Спустя две недели, когда к ним обратились уже с просьбой установить плакат перед въездом на участки, свое согласие дали 76 % (Freedman & Fraser, 1966). Один из занимавшихся агитацией позднее вспоминал, как он, понятия не имея о том, побывали до него в доме с предложением взять наклейку или нет, «был просто поражен, насколько легко можно было убедить одних и насколько трудно — других» (Ornstein, 1991).

Еще несколько исследований подтвердили, что использование приема «ноги в дверях» часто провоцирует людей на проявление альтруизма.

- Патриция Плинер и ее сотрудники (Patricia Pliner, 1974) обнаружили, что среди тех жителей пригорода Торонто, кого сразу же просили пожертвовать деньги в «Общество борьбы с онкологическими заболеваниями», помочь соглашались 46 %*.* В то же время среди тех, к кому за день до этого обращались с просьбой поносить значки, рекламирующие эту кампанию, количество согласившихся было почти вдвое больше.

- Джозеф Шварцвальд и его коллеги (Joseph Schwarzwald, 1983) обратились к израильтянам с просьбой пожертвовать деньги в помощь умственно отсталым людям. Не отказались 53 %. Среди тех, к кому двумя неделями ранее подходили с просьбой подписать петицию в поддержку создания рекреационного центра для умственно отсталых людей, пожертвовавших было 92 %.

- Энтони Гринвальд и его коллеги (Anthony Greenwald, 1987) за день до президентских выборов 1984 года обратились к ряду потенциальных избирателей с вопросом: «Собираетесь ли вы принять участие в голосовании?» Все ответили утвердительно. Количество на самом деле проголосовавших среди них, по сравнению с теми, кого не расспрашивали о намерениях, на 41 % больше.

- Анджела Липсиц (Angela Lipsitz & others, 1989) сообщает, что стоило только во время донорской кампании изменить концовку агитационного призыва на такие слова: «Мы можем рассчитывать на вас, не так ли?» (потом пауза, как бы в ожидании ответа), как число сдающих кровь возросло с 62 % до 81 %.

Обратите внимание, что во всех проведенных экспериментах первоначальное согласие — подписать петицию, поносить значок, огласить свои намерения — было сугубо добровольным. Мы еще не раз столкнемся с тем, что, публично приняв на себя какие-то обязательства, люди начинают сильнее верить в то, что делают.

- Роберт Чиальдини со своими сотрудниками (Robert Cialdini, 1978) продемонстрировал еще одну вариацию приема «ноги в дверях» — «приманивание скидкой»; этой тактикой, как известно, широко пользуются продавцы автомобилей. После того как покупатель, польстившись на выгодную цену, решается приобрести новый автомобиль и начинает оформлять документы на покупку, продавец неожиданно требует дополнительную оплату за то, что, по мнению покупателя, должно входить в общую стоимость, тем самым сводя на нет объявленную скидку. Или же внезапно появляется босс и запрещает сделку: «Нам это невыгодно». Говорят, что при таком раскладе покупатели все равно чаще обычного приобретают автомобили по завышенной цене.

Исследователи в области маркетинга с удивлением обнаружили, что этот принцип срабатывает даже тогда, когда потребители понимают, что торговцы товаром попросту преследуют свою выгоду (Cialdini, 1988). Принятие на себя, казалось бы, довольно безобидных обязательств — согласие вернуть карточку для получения приза или выслушать, каковы открывающиеся перспективы,— зачастую ведет нас к принятию на себя куда больших обязательств. На следующий день после того, как я написал эту главу, ко мне в контору заглянул страховой агент с предложением сделать подробный анализ финансового положения моей семьи. Он не стал спрашивать меня, хочу ли я застраховать свою жизнь, а также хочу ли я воспользоваться его бесплатной услугой. Он задал заранее продуманный, рассчитанный на получение согласия вопрос, который по своему коварству сравним с приемом «ноги в дверях». «Как вы думаете,— спросил он меня,— нужно ли людям знать о своем финансовом положении?» Я кивнул головой прежде, чем осознал, что тем самым уже даю согласие на проведение анализа. Но теперь-то я стал ученым. Буквально на днях в дверь моего дома постучался человек.

Уговорив меня подписать петицию в защиту окружающей среды, он предложил, не откладывая, внести посильное денежное пожертвование. Так вот, подпись я свою поставил, но на большее не поддался — денег не дал.

Продавцы пользуются тактикой малых уступок, когда стремятся склонить людей на подписание торговых соглашений. Во многих американских штатах в настоящее время действуют законы, позволяющие покупателям, оставляя у себя товар коммивояжеров, брать несколько дней на обдумывание: приобретать его или отказаться. Чтобы как-то противостоять этому, многие компании прибегают к методу, который в одном из пособий по обучению торговле назван «очень важным психологическим средством воздействия, которое помешает покупателям "дать задний ход" при подписании контракта» (Cialdini, 1988, р. 78). Там дают простой совет: лучше, если торговое соглашение будет заполнять не продавец, а покупатель. Когда заполняют документы собственноручно, то, как правило, придерживаются взятых на себя обязательств.

Феномен «ноги в дверях» заслуживает очень тщательного изучения. Тот, кто пытается соблазнить нас — в финансовом, политическом или сексуальном плане,— как правило, стремится склонить нас к уступкам. Прежде чем соглашаться на любую, пусть даже небольшую просьбу, подумайте, что за этим последует.

Злонамеренные поступки и установки

Принцип «установка следует за поведением» срабатывает также и в случае более безнравственных поступков. Порой преступление есть результат совершения ряда проступков, раз от разу возрастающих по степени своей безнравственности. Совершение проступка, лишь слегка выходящего за границы общепринятых норм поведения, может упростить попытку совершения более серьезного проступка. Аморальное поведение подтачивает способность человека осознавать, что нравственно, а что безнравственно. Перефразируя «Максимы» Ларошфуко (1665), можно сказать, что легче найти того, кто никогда не поддавался искушению, чем того, кто поддался ему лишь однажды.

Так, жестокость разъедает сознание тех, кто к ней прибегает. Причинение вреда невинной жертве обычно порождает у агрессора пренебрежительное отношение к ней, тем самым давая ему возможность оправдывать свое поведение (Bersheid & others, 1968; Davis & Jones, 1960, Glass, 1964). Для нас, людей, характерна склонность не только причинять вред тем, кого мы не любим, но и не любить тех, кого третируем. По результатам исследований, изучающих это явление, установлено, что люди склонны оправдывать свои действия особенно в тех случаях, когда их подтолкнули, а не принудили к ним. Добровольно соглашаясь что-то сделать, мы берем на себя большую ответственность за содеянное.

Этот феномен практически всегда проявляется в военное время: солдаты обычно пытаются так или иначе очернить свои жертвы. Во времена Второй мировой войны американские солдаты презрительно называли японцев «Japs» [Близкое к русскому «япошки». *(Прим. переводчика)*], а в 60-е годы вьетнамцев — «gooks». [Презрительное прозвище азиатов, близкое к русскому «деревенщина». *(Прим. переводчика)*]

Это еще один пример спиралевидного развития поступков и установок: чем больше человек совершает жестоких поступков, тем легче они ему даются. Сознание трансформируется.

То же самое касается и предубеждений. Если одна группа людей держит в рабстве другую, то, вполне вероятно, они воспринимают рабов как людей с такими чертами характера, которые оправдывают их угнетение. Поступки и установки подпитывают друг друга, порою доходя до точки, когда уже не воспринимается, что нравственно, а что безнравственно.

К счастью, не только порочные поступки формируют личность, но и нравственные тоже. Говорят, в том, что мы делаем, наш характер сильнее отражается тогда, когда нам кажется, что нас никто не видит. Исследователи оценивали характеры детей, искушая их в тот момент, когда детям казалось, что их никто не видит. Давайте посмотрим, что происходит, когда дети стараются противостоять искушению. Они подсознательно поступают так, как от них ожидают, *если* сдерживающие факторы у них достаточно жесткие, чтобы выбрать ожидаемое *поведение,* и вместе с тем достаточно мягкие, чтобы оставить чувство свободы *выбора.* В своем весьма впечатляющем эксперименте Джонатан Фридман (Jonathan Freedman, 1965) показал школьникам младших классов занимательного электронного робота, но запретил играть с ним, когда экспериментатора не будет в комнате. Одной половине детей Фридман пообещал довольно серьезное наказание в случае ослушания, другой — менее серьезное. И то и другое предупреждение оказалось достаточным для того, чтобы сдерживать детей.

Несколько недель спустя другой исследователь, не имевший никакого отношения к предшествующему эксперименту, оставил тех же самых детей играть в той же самой комнате с теми же самыми игрушками. Из восемнадцати детей, которым пообещали серьезное наказание в случае нарушения запрета, четырнадцать совершенно спокойно продолжали играть с роботом. Но две трети детей, которым пообещали мягкое наказание, не поддались соблазну поиграть с роботом. Сделав ранее сознательный выбор *не* играть с роботом, дети, которым обещали умеренное наказание, по-видимому, внутренне восприняли это решение, и новая установка контролировала их последующие действия. Таким образом, нравственный поступок, особенно когда он совершается скорее сознательно, чем по принуждению, влияет на последующие размышления о том, что нравственно и что безнравственно.

Межрасовое общение и расовые установки

Если нравственные поступки подпитывают нравственные установки, будет ли позитивное межрасовое общение предотвращать расовые предрассудки? Именно такого мнения придерживались социологи в 1954 году перед принятием Верховным судом США решения по поводу десегрегации школ. Они аргументировали это примерно так: если надеяться на то, что благодаря молитвам и наставлениям людские души изменятся, придется еще долго ждать справедливого отношения ко всем расам без исключения. Но возведя нравственные поступки в ранг закона, мы сможем косвенно влиять на наши установки, принятые не формально, а сердцем.

Эта идея идет вразрез с утверждением, что «мы не в состоянии узаконить мораль». Ведь за десегрегацией на самом деле последовало изменение установок. Посмотрите, какие взаимосвязанные моменты были обнаружены в ходе широкомасштабного социального эксперимента десегрегации в США.

- После того как Верховный суд принял решение о десегрегации, численность белых американцев, одобряющих совместное обучение, возросла более чем в два раза и в настоящее время вплотную приблизилась к 100 %.

- За те десять лет, которые прошли с момента принятия Акта о гражданских правах 1964 года, численность белых американцев, ранее заявлявших, что среди их соседей, друзей и коллег «вообще одни только белые», сократилась на 20 %. Межрасовые связи усилились. За этот же период численность белых американцев, высказывающихся за то, чтобы чернокожим было позволено жить с ними по соседству, увеличилась с 65 % до 87 % (ISR Newsletter, 1975). Установки тоже изменились.

- Следствием сокращения различий в расовых установках между представителями различных религий, классов и географических районов стало появление единых национальных норм, направленных против дискриминации. Стоило поступкам американцев стать более похожими, как стал более похожим и ход их мыслей (Greeley & Sheatsley, 1971; Taylor & others, 1978).

Эксперименты подтверждают, что положительные поступки в отношении другого человека приводят к тому, что этот человек начинает нам нравиться. Например, если мы окажем помощь экспериментатору или поможем студенту, то, скорее всего, они станут нам симпатичны (Bianchard & Cook, 1976). Бенджамин Франклин на своем опыте убедился, что оказанная любезность порождает симпатию. Против него как секретаря Генеральной ассамблеи Пенсильвании на заседаниях постоянно выступал один влиятельный депутат. Франклин задался целью одержать над ним победу.

«*Чтобы добиться его благосклонности, я не стал прибегать ни к угодничеству, ни к выгодным для него предложениям, я решил действовать по-другому. Услышав о том, что в его библиотеке есть одна очень редкая и интересная книга, я написал ему письмо, в котором выразил желание ознакомиться с этой книгой и попросил оказать мне любезность, одолжив ее на короткое время. Он тотчас же выслал мне книгу. Я возвратил ее примерно через неделю с выражениями искренней признательности. Когда мы в следующий раз встретились в Парламенте, он первым заговорил со мной (чего прежде никогда не делал), причем чрезвычайно приветливо. И после этого он всегда проявлял готовность оказать мне услугу, так что вскоре мы стали большими друзьями, и наша дружба продолжалась вплоть до его смерти*» *(Rozenzweig, 1972, р. 769).*

**Промывание мозгов**

Многие считают, что эффективнее всего люди подвергаются идеологической обработке в ходе «промывания мозгов» (термин, введенный для описания того, что происходило с американскими военнопленными во время корейской войны в 50-х годах). На самом деле, китайской программе «контроля над мыслями», разработанной для того, чтобы перевоспитать все китайское население в духе коммунизма, можно было противостоять. Однако полученные результаты просто обескураживают. Сотни военнопленных согласились сотрудничать со своими врагами. Двадцать один человек отказались вернуться в Америку, несмотря на полученное разрешение; многие же из тех, кто вернулся домой, были убеждены в том, что «хотя коммунизм вряд ли сработает в Америке, он вполне приемлем для Азии» (Segal, 1954).

Эдгар Шейн (Edgar Schein, 1956), опросивший многих вернувшихся домой американских военнопленных, заметил, что методы обращения с ними включали в себя постепенное повышение требований. Китайцы всегда начинали с тривиальных требований, постепенно доходя до более серьезных. «Так, только после того как военнопленного "выдрессировывали" говорить и писать нечто незначительное, от него начинали требовать более серьезных признаний». Кроме того, китайцы всегда ожидали от пленников активного участия — будь то простое копирование действий или участие в групповых обсуждениях, высказывание самокритичных мыслей или публичное покаяние. Как только военнопленный заявлял о чем-нибудь устно или письменно, он сразу же чувствовал внутреннюю потребность сделать так, чтобы его слова не расходились с действиями. Это часто вело к тому, что заключенные убеждали себя в правильности своих поступков. Тактика «начинай с малого» являлась эффективным практическим применением метода «ноги в дверях», и по сей день использующегося при подготовке террористов и палачей.

В нацистской Германии участие в массовых митингах и демонстрациях, ношение униформы и особенно постоянное повторение «германского приветствия» («Хайль Гитлер!») первоначально породило у многих немцев глубокое несоответствие между поведением и убеждениями. Историк Рихард Грюнбергер (Richard Granberger, 1971) пишет, что для тех, кто сомневался в своем отношении к Гитлеру, «...приветствие "Хайль Гитлер!" явилось мощным средством формирования установки. Решившись однажды произнести его в качестве внешнего признака послушания, многие испытали шизофренический дискомфорт от противоречия между словами и чувствами. Не имея возможности произнести то, во что они верят, они пытались добиться равновесия, сознательно заставляя себя верить в то, что говорили».

Из наблюдений влияния ролевой игры, феномена «ноги в дверях», нравственных и безнравственных поступков, межрасового поведения и «промывания мозгов» можно извлечь очень важный практический урок: если мы хотим серьезно измениться, лучше не полагаться на интуицию и вдохновение. Иногда нужно просто действовать: что-то написать, кому-то позвонить, с кем-то встретиться, даже если не хочется. Укрепление убеждений помогает ввести их в ранг закона. В этом аспекте убеждения и любовь похожи друг на друга: если мы таим их в себе, они усыхают. Если мы узакониваем их и выражаем открыто, они вырастают.

**Почему поведение влияет на установки?**

Социальные психологи согласны: наши действия влияют на наши установки, иногда превращая врагов в друзей, пленников в соучастников, сомневающихся в твердо верящих. Но социальным психологам не дает покоя вопрос: а почему?

Одно из возможных объяснений таково: желая произвести хорошее впечатление, люди могут высказывать неискренние мнения, просто согласующиеся с их установками. Давайте не будем лукавить, все мы обеспокоены своим внешним видом — иначе почему мы тратим столько денег на одежду, косметику и поддержание нужного веса? Для того чтобы произвести желанное впечатление, мы можем намеренно стараться говорить людям только приятное и никак не обидное. Чтобы казаться последовательными, мы можем притвориться, что придерживаемся позиции, гармонирующей с нашими действиями.

И это еще не все. Эксперименты показывают, что нередко наши истинные установки меняются в соответствии с обязательствами, принятыми на себя после совершения определенных поступков. Теория когнитивного диссонанса и теория самовосприятия предлагают два возможных объяснения этого.

Согласно **теории когнитивного диссонанса,** выдвинутой Леоном Фестингером (Leon Festinger, 1957), люди испытывают напряжение («диссонанс») при одновременном наличии у них двух психологически несовместимых мыслей или убеждений. Это происходит тогда, когда наши слова или действия противоречат уже имеющимся у нас установкам. Фестингер утверждает, что для уменьшения неприятных ощущений мы зачастую стараемся отрегулировать свое мышление.

Теорию диссонанса полезно использовать главным образом тогда, когда поведение противоречит установкам. Мы осознанно воспринимаем и то и другое. И если ощущаем несоответствие (возможно, чувствуя лицемерие), то понимаем: нужно что-то менять — или поведение, или установки. Это помогает, например, понять, почему те, кто курят, оправдывают курение. Так, в одном британском исследовании отмечается, что если среди некурящих практически все соглашаются с утверждением, что курение «действительно настолько опасно, как об этом говорят», то среди курящих — лишь около половины (Eiser & others, 1979).

Таким образом, если мы сможем убедить других принять новую установку, их поведение соответственно изменится. Это просто вытекает из здравого смысла. И наоборот, если мы сможем заставить людей вести себя иначе, изменится и их установка (это эффект самоубеждения, который мы уже рассматривали).

Теория когнитивного диссонанса предполагает, что потребность воспринимать самих себя как людей положительных и последовательных заставляет нас занимать позиции, согласующиеся с нашими действиями. В **теории самовосприятия** говорится об этом довольно просто: когда наши установки не ясны нам, мы наблюдаем за своим поведением и, отталкиваясь от него, логически выводим, каковы наши установки. Как писала Анна Франк в своем дневнике:

«Я могу следить за собой и своими действиями, будто посторонний человек». Следя за своим поведением, мы можем прийти к заключению, чем же оно вызвано.

Теория самовосприятия, предложенная Дэрилом Бемом (Daryl Bem) в 1972 году, исходит из следующего: когда мы неуверенны в своих установках, мы выводим их, наблюдая за своим поведением,— точно так же, как оцениваем чужие установки. Нужно просто выявить, что мы говорим и делаем, когда нас ничто не связывает. Перефразируя старую поговорку, можно спросить: «Как сделать так, чтобы узнать, что я думаю тогда, когда слышу, что говорю, или вижу, что делаю?»

Споры на тему, что же за чем следует: установки за поведением или поведение за установками, вдохновляют исследователей на сотни экспериментов, в которых обнаруживается, что в одних условиях срабатывают процессы диссонанса, а в других — самовосприятия. Теория диссонанса лучше объясняет, что происходит, когда наши действия открыто противоречат нашим укоренившимся установкам. Травмируя своими словами того, кого любим, мы чувствуем дискомфорт, который можно значительно уменьшить, представив этого человека полнейшим идиотом. Теория самовосприятия лучше объясняет, что происходит, когда мы неуверенны в своих установках. Мы логично выводим их из наблюдений за самим собой. Если мы даем чашку сахара взаймы новым соседям, по поводу которых еще не решили, нравятся они нам или нет, такая помощь может привести к логичному заключению, что нравятся.

Как это часто случается в науке, каждая из теорий дает лишь частичное разъяснение сложной реальности. Если бы человеческая природа была проста, ее можно было бы описать с помощью лишь одной простой теории. К счастью, мы не такие уж примитивные создания — вот почему еще далеко то время, когда психологи смогут спать спокойно.

**Понятия для запоминания**

**Прием «заманивания скидкой»** (Low-ball technique) — тактика, рассчитанная на то, чтобы добиться согласия. Люди, уступившие первоначальным требованиям, зачастую уступают и тогда, когда ставка повышается. Люди, к которым сразу обращаются с предложением приобрести то, что им будет дорого стоить, реже выражают свое согласие.

**Роль** (Role) — набор норм, определяющих, как должны вести себя люди, занимающие определенное социальное положение.

**Теория когнитивного диссонанса** (Cognitive dissonance) — напряжение, возникающее при одновременном наличии у людей двух психологически несовместимых мыслей или убеждений; когда мы понимаем, что действовали без достаточных на то оснований, в противоречии со своими установками. Чтобы уменьшить это напряжение, теория когнитивного диссонанса предлагает ответно подогнать установки к действиям.

**Теория самовосприятия** (Self-perception theory) — теория, в которой говорится о том, что, чувствуя неуверенность в определении собственных установок, мы логически выводим их, наблюдая за собой, за своим поведением при соответствующих обстоятельствах.

**Установка** (Attitude) — благоприятная или неблагоприятная оценочная реакция, проявляемая в убеждениях, чувствах и преднамеренном поведении.

**Феномен «ноги в дверях»** (Foot-in-the-door-phenomenon) — тенденция, в соответствии с которой люди, сначала согласившись на необременительную просьбу, позднее уступают и более серьезным требованиям.

**Часть III. Социальное влияние**

*Социальные психологи изучают не только то, что мы думаем друг о друге,— тема нашей предшествующей главы,— но также и то, как мы влияем друг на друга и как мы друг с другом связаны. Главы с 10-го по 18-й будут посвящены центральной теме социальной психологии: силам социального воздействия.*

*Что же это за невидимые социальные силы, которые толкают и притягивают нас? Насколько они велики? В этом разделе нашей книги будет говориться, в частности, о гендерных установках, обусловленных культурой, о силе социального конформизма, о различных способах убеждения и о влиянии групповой деятельности.*

*Рассмотрев повседневные проявления этих сил, мы сможем лучше понять, почему люди чувствуют то, что они чувствуют, и действуют так, как они действуют. И быть может, станем менее уязвимыми для чужих манипуляций и более сведущими в том, как самим управлять собой.*

**Глава 10. Пол, гены, культура**

Люди отличаются друг от друга по множеству параметров, например росту, весу, цвету волос. Но два наиболее значимых отличия, на которые в первую очередь обращают внимание окружающие и которые более всего важны для Я-концепций и социальных взаимоотношений,— это расовая принадлежность и, конечно же, пол (Stangor & others, 1992).

Позже мы рассмотрим, каким образом раса и пол определяют оценку и отношение окружающих. А сейчас сосредоточимся на понятии «гендер» — характеристике, связанной с мужским и женским началом. Какое поведение характерно для мужчин в целом? Чего от них чаще всего ждут? А чего ждут от женщин?

«Из 46 генных хромосом у человека — 45 однополых»,— отмечает Джудит Рич Харрис (Judith Rich Harris, 1998). Оба пола сходны по многим физиологическим характеристикам: мальчики и девочки начинают сидеть, ходить, «обзаводиться» зубами примерно в одном и том же возрасте. Сходны и их психологические характеристики — такие, как общий словарный запас, интеллектуальные способности, удовлетворенность жизнью, самооценка. Следует ли из этого вывод, что мужчины и женщины в основном похожи, есть лишь мелкие анатомические особенности, имеющие значение только в редких случаях?

На самом деле различия есть, и именно они, а не масса сходств, привлекают внимание. Причем они вызывают интерес не только в науке, но и в повседневной жизни. По сравнению с мужчинами у женщин в среднем на 70 % больше жира, но на 40 % меньше мышц, они на 5 дюймов ниже. У мужчин пубертатный период наступает двумя годами позже; вероятность того, что они плохо различают цвета, в 20 раз выше; и живут они на пять лет меньше. Женщины в два раза чаще страдают от беспокойств и депрессий; у них лучше развито обоняние. Они легче возбуждаются непосредственно после оргазма. Мужчины в три раза чаще совершают самоубийства и в пять раз чаще становятся алкоголиками. В детстве мальчики более склонны к расстройствам речи и гиперактивности, а став взрослыми — к асоциальным действиям.

В 70-х годах многие ученые опасались, что исследование различий между полами укрепит существующие стереотипы и межполовые различия будут рассматриваться исключительно как недостатки женщин. Результаты исследований подтвердили, что некоторые стереотипы в восприятии женщин действительно имеются: например, считается, что женщины менее агрессивны, чаще заботятся о других и более чувствительны. Это именно те характерные особенности, которые воспевают феминистки и с которыми предпочитает сталкиваться большинство людей (Swim, 1994). Потому неудивительно, что люди так часто оценивают свои чувства к женщинам как более *благоприятные,* чем свои чувства к мужчинам (Eagly, 1994; Haddock & Zanna, 1994).

**Гендерные различия**

Давайте сравним мужские и женские социальные связи, доминирование, агрессивность и сексуальность. Описав различия, можно затем попытаться объяснить их с точки зрения эволюции и культуры. Что отражают эти различия? Тенденции, продиктованные естественным отбором? Или же они вырабатываются культурой и отражают те роли, которые мужчины и женщины чаще играют, и те ситуации, в которых они действуют?

Противостояние: независимость - привязанность

В целом поведение мужчин варьируется от проявлений жесткости в конкурентной борьбе до нежной заботы. То же самое верно и для женщин. Не отрицая этого, психологи Нэнси Ходороу (Nancy Chodorow, 1978, 1989), Джин Бейкер Миллер (Jean Baker Miller, 1986) и Кэрол Гиллиган (Carol Gilligan, 1982, 1990) утверждают, что женщины чаще мужчин отдают приоритет близким отношениям между людьми.

Разница проявляется уже с детства. Мальчики стремятся к независимости, девочки к взаимозависимости. Мальчики чаще играют в игры, в которых чем больше народу, тем лучше. Девочки предпочитают собираться маленькими группами, в их играх меньше агрессивности, больше соучастия, там чаще ведутся доверительные беседы и имитируются взаимоотношения взрослых (Lever, 1978). В зрелом возрасте гендерные различия проявляются еще шире. Мужские разговоры в основном ориентированы на решение задач, женские — на личные взаимоотношения (Tannen, 1990). Собравшись вместе, мужчины склонны обмениваться информацией, женщины — делиться своими жизненными проблемами и давать друг другу советы (Dindia & Alien, 1992; Eagly, 1987). Среди студентов-первокурсников 5 из 10 мужчин и 7 из 10 женщин говорят, что это *очень* важно — «помогать тем, кто попал в беду» (Sax & others, 1993).

По данным Фелиции Пратто и ее коллег (1977), женщины в основном тяготеют к работе, в которой не так сильно подчеркивается межполовое неравенство (адвокатура, реклама, благотворительность); мужчины же, напротив,— к работе, где неравенство полов проявляется особенно явно (работа прокурором, сфера корпоративной рекламы). В США в профессиях, связанных с опекой и заботой (например, социальные работники, учителя, воспитатели, сиделки) чаще всего заняты женщины. Женщины более склонны к благотворительности: среди завещавших свое наследство на сумму свыше 5 миллионов долларов на благотворительные цели — 48 % женщин и 35 % мужчин. Женские колледжи получают огромные пожертвования от своих выпускниц (National Council for Research on Women, 1994).

Женщины — матери, сестры, дочери и бабушки — связывают семью воедино (Rossi & Rossi, 1990). Женщины тратят больше времени на заботу о детях-дошкольниках и престарелых родителях (Eagly & Crowley, 1986). Они покупают больше поздравительных открыток и подарков к дням рождений (DeStefano & Colasanto, 1990; Hallmark, 1990). Во время эксперимента, в котором испытуемым предлагалось охарактеризовать самих себя с помощью фотографий, женщины чаще выбирали те фотографии, где они были окружены членами своей семьи (Clancy & Dollinger, 1993).

Женщины более склонны описывать себя как людей, проявляющих **эмпатию,** способных сопереживать — радоваться с теми, кто радуется, и плакать с теми, кто плачет. Различия в степени *эмпатии* прослеживаются между мужчинами и женщинами и в лабораторных экспериментах, правда в меньшей степени. Женщины чаще плачут и чаще говорят, что они огорчены чужими бедами (Eisenberg & Lennon, 1983). Это объясняет, почему и мужчины, и женщины отмечают, что дружба с женщиной оказывается более тесной, там можно найти больше заботы и взаимопонимания (Rubin, 1985; Sapadin, 1988). В те моменты, когда человек — не важно, мужчина это или женщина — нуждается в том, чтобы рядом был кто-то, с кем можно поделиться и радостью и горем, он скорее обратится к женщине.

Одним из объяснений различий в проявлении эмпатии может послужить тот факт, что женщины обычно лучше интерпретируют эмоции окружающих. Проанализировав 125 исследований восприимчивости невербальных команд, Джудит Холл (Judith Hall, 1984) обнаружила следующее: в целом женщины превосходят мужчин в расшифровке сообщений, заложенных в эмоциях окружающих. Например, после демонстрации двухсекундного отрывка немого кинофильма, во время которого на экране демонстрировали огорченное лицо героини, женщины более точно определяли, что она делала: критиковала кого-то или обсуждала свой развод.

Женщины более искусны в невербальном выражении эмоций, сообщает Холл. С особой очевидностью это проявляется при выражении позитивных эмоций, добавляют Эрик Коатс и Роберт Фельдман (Erick Coats and Robert Feldman, 1996). Они записывали на видеопленку поведение и лица людей в различные моменты жизни: счастливые, печальные, рассерженные. Когда эти видеоклипы прокручивались беззвучно, наблюдатели более точно определяли, что демонстрируются именно счастливые моменты жизни, если героями были женщины (мужчины гораздо искуснее в выражении гнева).

**Социальное доминирование**

Представьте себе двух людей: первого — не боящегося риска, стремящегося к власти, грубого, подавляющего, независимого и сильного; и второго — нежного, зависимого, мечтательного, эмоционального, покорного и слабого.

Если на месте первого вам сразу представляется мужчина, а на месте второго — женщина, то вы не одиноки в своем мнении, сообщают нам Джон Уильямс и Дебора Бест (John Williams and Deborah Best, 1990). По всему миру мужчины считаются более подавляющими, властными, агрессивными.

Во всех современных сообществах мужчины доминируют. Неизвестно существование таких, где доминировали бы женщины (Pratto, 1996). В мире законодателей только 12 % женщин, а женщин-президентов менее 1 %; среди Нобелевских лауреатов в области экономики с 1901 года, когда эту премию начали давать, нет ни одной женщины (Sivard, 1995). Мужчины сильнее, чем женщины, обеспокоены своим лидерством в обществе и, по-видимому, благосклоннее относятся к консервативным политическим деятелям и программам, поддерживающим неравенство (Pratto & others, 1997). Среди присяжных заседателей мужчин только половина, но в роли председательствующего они выступают в 90 % случаев (Davis & Gilbert, 1989; Kerr & others, 1982). В качестве типичного примера более высокого статуса мужчин можно вспомнить, что обычно именно они являются инициаторами свиданий.

Свойственный мужчинам стиль общения укрепляет их авторитет в обществе. Выступая в качестве лидеров в ситуациях, где нет жесткого распределения ролей, мужчины более склонны к авторитарности, женщины — к демократичности (Eagly & Johnson, 1990). Мужчинам намного легче дается директивный стиль руководства, ориентированный на решение проблем, а женщинам — стиль общественного лидера, создающего «дух команды» (Eagly & Karau, 1991; Eagly & others, 1995; Wood & Rhodes, 1991).

В обыденных разговорах мужчины чаще выступают как люди, наделенные властью: говорят с нажимом, перебивают собеседника, трогают его руками, смотрят прямо в глаза, реже улыбаются (Carii, 1991; Ellyson & others, 1991; Major & others, 1990). Женщинам свойственны более косвенные методы воздействия на собеседника: они реже перебивают, более тактичны и вежливы, менее самоуверенны.

Значит, правильно говорится в одном из бестселлеров 90-х годов, что мужчины — с Марса, а женщины — с Венеры? На самом деле, отмечают Кей Дэ и Марианна Лефранс (Key Deaux and Marianne LeFrance, 1998), женские и мужские стили разговора варьируются в зависимости от социального контекста. Многое из стиля, который мы относим к сугубо мужскому, типично для людей (и мужчин, и женщин), облеченных властью. Кроме того, люди различаются и сами по себе. Встречаются и нерешительные мужчины, предпочитающие подчиняться, а не командовать, и решительные, самоуверенные женщины. Конечно же, было бы слишком просто предположить, что мужчины и женщины появились с разных планет.

Агрессия

Под «агрессией» психологи понимают поведение, нацеленное на причинение вреда. Во всем мире охота, драка и война изначально считаются мужским делом. Во время опросов мужчины высказывают более терпимую позицию по отношению к агрессии, чем женщины. При проведении экспериментов — например, регулируя силу тока и веря в то, что электрошок действительно служит наказанием, — мужчины также проявляют большую агрессивность (Knight & others, 1996). В Канаде соотношение арестов мужчин и женщин 11:1 — за убийство и 8:1 — за угрозу или попытку применения насилия (Colombo, 1994); в Соединенных Штатах, соответственно, 10:1 и 5:1 (ФБР, 1994). И хотя число убийств варьируется в зависимости от страны, но повсюду мужчины убивают мужчин примерно в 20 раз чаще, чем женщины — женщин (Daly & Wilson, 1989).

Сексуальность

Гендерные различия проявляются и в сексуальных отношениях. Между тем очевидно, что в своих физиологических и субъективных ответных реакциях на сексуальные раздражители женщины и мужчины «скорее похожи, чем не похожи» (Griffitt, 1987). Сьюзан Хендрик и ее коллеги (Susan Hendrick, 1985) сообщают, что множество исследований, включая и их собственные, показали, что женщины «умеренно консервативны» по отношению к случайному сексу, а мужчины — «умеренно снисходительны». Показателен результат широкомасштабного опроса, недавно проведенный Американским советом по образованию. Четверть миллиона студентов-первокурсников отвечали на один и тот же вопрос: «Как вам кажется, если двое по-настоящему любят друг друга, правильным ли будет для них вступить в половую связь, даже если они знакомы совсем непродолжительное время?» «Да» ответили 56 % юношей и только 32 % девушек (Sax & others, 1994). При опросе 3 400 случайно выбранных американцев от 18 до 59 лет 48 % женщин и 25 % мужчин в качестве серьезного основания для первого сексуального сношения указали на «любовь к партнеру». Когда же был задан вопрос, как часто они думают о сексе, 19 % женщин и 54 % мужчин ответили: «Каждый день» или «Несколько раз в день» (Laumann & others, 1994).

Гендерные различия в сексуальных отношениях сказываются и на поведении. «За редким исключением, повсюду во всем мире инициаторами половой близости чаще выступают мужчины, а не женщины»,— сообщает психолог Маршалл Сигал (Marshall Segal et al., 1990, p. 244). Более того, независимо от сексуальной ориентации (при гомосексуальности даже в большей степени) «одинокие мужчины занимаются сексом гораздо чаще и с большим числом партнеров, чем одинокие женщины» (Baumeister, 1991, р. 151; Bailey & others, 1994). Эпизодическая, «одноразовая» любовь наиболее характерна для мужчин с традиционно мужским отношением к сексу (Pleck & others, 1993). Не только в половой близости, но и в процессе ухаживания и сближения представители мужского пола, как правило, проявляют большую инициативу (Hendrick, 1988; Kenrick, 1987).

Гендерные различия проявляются и в сексуальных фантазиях (Ellis & Symons, 1990). В эротических изданиях, ориентированных исключительно на мужчин, женщины доступны и похотливы. В романтической «женской» беллетристике мужчина прямо-таки изнемогает от благоговейной страсти к героине. Это отмечают не только социологи. Вот слова юмориста Дейва Барри (Dave Barry, 1995): «Женщина может четыре часа подряд не отрываясь от экрана смотреть, как герой и героиня томятся предвкушением любовной близости, которой так и не суждено сбыться. Мужчины такие фильмы *ненавидят.* Нет, может быть, они и потерпят минут сорок, но потом все обязательно должны раздеться. После чего гоняться на автомобилях. Фильм под названием "Гонки обнаженных" — вот это для мужчин».

**Эволюция и пол: делать то, что естественно**

«Как по-вашему, какова главная причина того, что мужчины и женщины столь отличаются друг от друга, в частности по своим интересам и способностям? — такой вопрос был включен в анкету Организации Гэллапа в 1990 году. — Где искать корни подобных различий: в воспитании или физиологии?» Ответы распределились примерно поровну.

Разумеется, есть явные биологические половые различия. У мужчин — пенисы, а у женщин — влагалища. Мужчины вырабатывают сперму, женщины — яйцеклетки. У мужчин крепкие мускулы для того, чтобы играть в охотничьи игры, зато женщины могут кормить грудью. Ограничиваются ли различия между мужчинами и женщинами только этими столь очевидными в репродуктивной области и физиологии? Или мужские и женские гены, гормоны и клетки головного мозга по-разному влияют на поведение? В настоящее время социологи все больше внимания уделяют биологически обусловленным различиям в социальном поведении. Попытаемся и мы взглянуть на проблему межполовых различий с так называемых биосоциальных позиций.

Пол и выбор партнера

Со времен Дарвина большинство биологов убеждено в том, что живые организмы вот уже миллионы лет конкурируют в борьбе за выживание и сохранение потомства. Гены, увеличивающие шансы сохранить потомство, становятся преобладающими. Так, в заснеженной Арктике в генетическом соревновании выигрывают гены белых медведей, определяющие наличие густого меха маскировочного белого цвета.

Дарвин в свое время пришел к заключению, что организмы развиваются путем адаптации, иначе они просто не дожили бы до наших дней. С большей вероятностью передадут свои гены потомкам организмы, успешно приспосабливающиеся к окружающей обстановке. Эволюционная психология задается вопросом: а не развиваются ли точно так же и характерные психологические особенности и социальное поведение (Buss, 1991)?

Теория эволюции предлагает готовое объяснение, почему мужчины чаще проявляют инициативу в сексуальных отношениях. В среднем в течение своей жизни мужчина вырабатывает несколько триллионов сперматозоидов; выработка спермы обходится куда дешевле, чем выработка яйцеклеток. Более того, пока одна женщина вынашивает ребенка и выкармливает его, мужчина способен оплодотворить еще множество женщин. Поэтому женщина, прежде чем воспользоваться своими репродуктивными способностями, внимательно приглядывается к мужчине, оценивая его здоровье и прочие ресурсы. Мужчины же соревнуются друг с другом в шансах победить в генетическом тотализаторе, отправляя свои гены в будущее. Как говорят эволюционисты, для мужчин важно количество, для женщин — качество.

Кроме того, эволюционисты полагают: так как для физически более сильных мужчин женщины оказываются доступнее, это и есть причина того, что из поколения в поколение мужчины становятся все более агрессивными и подавляющими. А если женщины извлекают выгоду из своей способности распознавать эмоции окружающих, то, возможно, естественный отбор благоприятствует росту в женщинах именно этой способности. В основе всех подобных предположений лежит мнение, что природа отбирает те характерные черты, которые помогают людям сохранить гены для будущего.

Как вы понимаете, это делается бессознательно. Никто специально не ставит перед собой задачу: «Как бы мне передать потомству максимум своих генов?». Скорее, как полагают психологи-эволюционисты, главную роль здесь играют наши естественные устремления. И именно это может объяснить не только мужскую агрессию, но и другие межполовые различия в установках и поведении.

Эволюционная психология предполагает, что мужчины всегда будут стремиться предложить женщинам то, что теми особенно ценится, — средства к существованию и физическую защиту; а женщины, в свою очередь, будут стараться выглядеть молодыми и здоровыми (способными к деторождению), привлекательными для мужчин. Как замечают Басе и Алан Фейнголд (Buss and Alan Feingold, 1992), мужские и женские предпочтения при выборе партнера со всей очевидностью подтверждают эти предположения.

Исследования, проведенные в 37 самых разных странах, от Австралии до Японии, подтвердили, что всюду мужчин привлекают женщины, чей внешний вид — юное лицо и фигура — подразумевает способность к деторождению. Женщин же повсеместно привлекают мужчины, чье благосостояние, силы и амбиции обещают защиту и опеку потомства.

Оставляя в стороне обсуждение естественного отбора физических качеств и типов поведения, повышающих вероятность сохранения генов, критики усматривают два серьезных недостатка в этих эволюционистских объяснениях.

Прежде всего, эти объяснения всегда начинаются с обсуждения следствия (к примеру, межполовых различий в проявлении инициативы в сексуальных отношениях) и затем идут в обратном направлении, выстраивая обоснование предъявленного следствия. Такой подход — наследие функционализма, теории, доминировавшей в психологии в 20-х годах: почему наблюдается именно такое поведение? Потому, что оно выполняет такую-то и такую-то функцию. Теоретик вряд ли проиграет в этой игре.

Чтобы избежать соблазна судить обо всем задним числом, нужно попытаться представить не только одну версию, но и ей противоположную. Давайте попробуем. Если бы мужчины никогда не имели внебрачных связей, можно ли в такой верности усмотреть эволюционную мудрость? В конце концов, воспитать ребенка намного сложнее, чем просто пристроить свою сперму. Мужчины, преданные своим подругам и потомству, имеют больше оснований надеяться, что их наследники выживут и сохранят их гены (с точки зрения эволюции это хорошо объясняет, почему люди и некоторые виды животных, чье потомство требует неустанной родительской заботы, имеют тенденцию придерживаться моногамии).

Психологи-эволюционисты на это отвечают, что оценка задним числом играет не меньшую роль и в так называемых культурологических объяснениях: почему мужчины и женщины так отличаются друг от друга? Потому, что культура социализирует их поведение! Как мы увидим позже, когда социальные роли варьируются в зависимости от времени и места, «культура» скорее не объясняет, а только *описывает* эти роли. «Наше поле деятельности,— продолжают психологи-эволюционисты,— очень далеко от высказываний гипотез задним числом. То, чем мы занимаемся, можно назвать эмпирической наукой, так как мы проверяем эволюционные предсказания, сопоставляя их с итогами наблюдений за поведением животных, людей различной культуры и с результатами гормональных и генетических исследований». Психологи-эволюционисты также напоминают нам, что мудрость эволюции — это мудрость *прошлого.* Она рассказывает нам, какое поведение сработало в прошлом. Являются ли такие тенденции до сих пор адаптивными — вопрос другой.

Критики эволюционизма признают, что эволюция помогает нам объяснить и наше сходство и наши различия (определенная сумма разновидностей способствует выживанию). Но вместе с тем они утверждают, что наше общее эволюционное наследие оказалось неспособным предсказать появление такого огромного числа различных вариантов «брачных схем» (от одного партнера до постоянно сменяющих друг друга партнеров, от многоженства до многомужества, а также обмена супругами). Не объясняет оно и тех поразительных изменений в схеме поведения людей различных культур, произошедших за последние десятилетия. Наиболее важное качество, которым наградила нас природа,— это наша способность адаптироваться: обучаться и изменяться. Думаю, все согласятся, что в этом и заключается созидающая сила культуры.

Пол и гормоны

Результаты архитектурных проектов видны в возводимых зданиях, результаты наших генетических проектов — в гормонах, которые отличают мужчин от женщин. Предопределяют ли гормональные различия появление межполовых психологических различий?

Гендерные различия в агрессивности можно объяснить воздействием тестостерона. У животных разных видов, которым вводился тестостерон, агрессивность возрастала. Так же и у людей: у мужчин, совершающих преступления с применением насилия, уровень тестостерона, как правило, превышает норму, впрочем, равно как и у игроков Национальной футбольной лиги (Dabbs & others, 1990, 1993). Кроме того, известно, что и у людей, и у обезьян гендерные различия в агрессивности проявляются в раннем возрасте (прежде чем сказывается влияние культуры) и убывают вместе с понижением уровня тестостерона в период взросления. Хотя ни одно из этих свидетельств не является решающим, в совокупности они убеждают большинство ученых в том, что половые гормоны имеют важное значение. Но, как мы увидим позже, вносит свой вклад и культура.

**Культура и гендерные роли**

**Культура** — это то, что усваивается большой группой людей, и то, что передается от поколения к поколению: идеи, установки, поведение и традиции. Мы можем видеть созидательную силу культуры в том, как ведут себя мужчины и женщины. Повсюду, во всех уголках мира, девочки помогают матери в работе по дому и заботятся о своих младших братьях и сестрах, мальчики же обычно где-то безнадзорно играют (Edwards, 1991). Даже в современных североамериканских семьях, где мужья и жены в равной степени стремятся к карьере, всеми ремонтными работами по дому занимается обычно муж, а жена заботится о детях (Biernat & Wortman, 1991). «Женщины повсеместно выполняют большую часть работы по дому,— говорится в сообщении *ЮНЕСКО* (1991). — И из обязанностей, разделяемых членами семьи, приготовление пищи и мытье посуды повсюду стоит на последнем месте». На основании ожиданий вполне определенного поведения мужчин и женщин и очерчиваются **гендерные роли.**

В эксперименте, участницами которого были студентки Принстонского университета, Марк Занна и Сьюзан Пак (Mark Zanna and Susan Pak, 1975) продемонстрировали взаимосвязь гендерных ролей и ожидания вполне определенного поведения. Студенток попросили заполнить анкеты, с которыми потом, как они предполагали, должен ознакомиться перед встречей с ними высокий, «солидный» неженатый мужчина. Те девушки, кому намекнули, что идеал этого мужчины — женщина, все помыслы которой устремлены на семью и заботу о муже, приписывали себе более традиционные женские качества по сравнению с теми, кто ожидал встретиться с мужчиной, предпочитающим целеустремленных самостоятельных женщин. Более того, студентки, которые ожидали встретить мужчину, ратующего за равные права мужчин и женщин, демонстрировали более высокие умственные способности. Когда был предложен тест на интеллект, они решили задач на 18 % больше, чем те, кто ожидал встречи с мужчиной, имеющим традиционные взгляды. Однако это желание подстроиться под идеал мужчины выражалось гораздо слабее, когда мужчина описывался менее привлекательным: сверстником, маленького роста и уже имеющим «подругу жизни». В аналогичном эксперименте Дина Морьера и Кары Серой (Dean Morier & Cara Seroy, 1994) мужчины подстраивали свой образ под ожидания женщины, с которой они хотели бы познакомиться.

И все же, культура ли формирует гендерные роли? А может быть, роли просто отражают поведение, на самом деле присущее мужчинам и женщинам? Многообразие гендерных ролей в различных культурах и в разные времена свидетельствует в пользу того, что именно культура формирует гендерные роли.

Гендерные роли меняются вместе с культурой

Должны ли женщины выполнять работу по дому? Должны ли они быть озабочены карьерой мужа более, чем своей собственной? Джон Уильямc, Дебора Бест и их коллеги (John Willams, Debora Best et al., 1990) задавали эти вопросы студентам университета — представителям 14 различных культур. За редким исключением, девушки более склонялись к равенству между полами, чем их сокурсники. Но различия между культурами оказались намного глубже. Студенты из Нигерии и Пакистана, например, высказывали более традиционные взгляды относительно разницы ролей женщин и мужчин, чем студенты из Дании или Германии.

Гендерные роли меняются с течением времени

За последние пятьдесят лет — не такой уж большой отрезок времени для нашей истории — гендерные роли резко изменились. В 1938 году лишь один из пяти американцев одобрял замужнюю женщину, самостоятельно зарабатывающую деньги, в то время как муж был в состоянии ее содержать. А в 1996 году такое поведение женщины одобряли уже четверо из пяти (Iemi & others, 1989; NORC, 1996), хотя двое мужчин из трех по-прежнему думали, что для детей идеальна семейная ситуация, когда отец работает, а мать сидит дома и присматривает за детьми (Gallup, 1990). В 1967 году 57 % американских студентов-первокурсников согласились с тем, что лучше всего, если занятия замужней женщины будут ограничиваться домом и семьей. В 1997 году с этим согласились лишь 25 % (Astin & others, 1987; Sax & others, 1997).

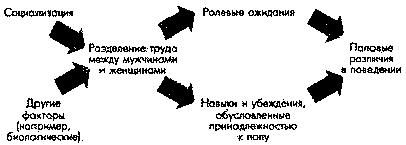
Такое изменение установок сопровождается и изменением поведения. С 1960 по 1995 год доля 40-летних замужних работающих американок в общем составе рабочей силы увеличилась ровно вдвое — с 38 % до 76 % (U. S. Bereau of the Census, 1996). Похожая картина наблюдается в Канаде, Австралии и Великобритании. Начиная с 1970 года непрерывно возрастает число женщин, получающих образование, для того чтобы стать юристами, врачами и дантистами. Это варьирование ролей в зависимости от культуры и от времени указывает на то, что эволюция и биология — отнюдь не единственные факторы, влияющие на гендерные роли, культура также изменяет их.

**Заключение: биология и культура**

Не стоит представлять эволюцию и культуру в качестве конкурентов. Культурные нормы весьма искусно и мощно влияют на наши установки и поведение, но делают они это не в обход биологии. Все социальное и психологическое есть, в конечном счете, биологическое. Если ожидания других людей влияют на нас, значит, так биологически в нас запрограммировано. Кроме того, культура может подчеркивать наши биологически наследуемые инициативы. Если гены и гормоны предписывают мужчинам быть более агрессивными, чем женщины, культура может усилить это различие своими нормами, согласно которым ожидается, что представители мужского пола — создания более грубые, а представители женского — более добрые и нежные.

Биология и культура могут также взаимодействовать. Различные физические особенности людей вызывают различные ответные реакции. Люди реагируют на Сильвестра Сталлоне иначе, чем на Вуди Аллена. Мужчины, будучи в среднем на 8 % выше женщин и обладая почти вдвое большей мышечной массой, могут испытывать иные переживания по сравнению с переживаниями женщин. Или, например, рассмотрим следующее: строгие культурные нормы предписывают, чтобы муж обязательно был выше жены. По статистике, только одна пара из 720 нарушает это правило (Gills & Avis, 1980). Задним числом мы можем найти этому психологическое объяснение: возможно, преимущество в росте (или возрасте) помогает мужчинам закрепить свою социальную власть над женщинами. Но в данной норме можно усмотреть и эволюционную мудрость: если бы люди предпочитали выбирать себе партнера равного роста, то многие высокие мужчины и низкорослые женщины попросту остались бы без пары. Таким образом, это правило может быть результатом влияния *и* биологии, *и* культуры.

В своей книге «Межполовые различия в социальном поведении» Элис Игли (Alice Eagly, «Sex Differences in Social Behaviour», 1987) предлагает теорию, описывающую механизм взаимодействия культуры и биологии (рис. 10-1). Она убеждена, что различные факторы, включая биологические влияния и социализацию в детском возрасте, предопределяют межполовое разделение труда. Во взрослой жизни основанием гендерных различий в социальном поведении являются *роли,* которые отражают межполовое разделение труда. Мужчины склонны исполнять роли, требующие демонстрации социальной и физической силы, а женщины более тяготеют к исполнению ролей, в которых можно проявить заботу и внимание к окружающим. Таким образом, представители каждого пола склонны изображать то поведение, которого от них и ждут, и в результате они оттачивают свои навыки, свое искусство именно в этой роли. Воздействие биологии и социализации существенно в той степени, в какой они оказывают влияние на наши социальные роли, которые, в свою очередь, оказывают влияние на то, кем мы становимся.



[Социализация, Ролевые ожидания, Разделение труда между мужчинами и женщинами, Половые различия в поведении, Другие факторы (например, биологические), Навыки и убеждения, обусловленные принадлежностью к полу]

*Рис. 10-1.* ***Социально-ролевая теория гендерных различий в социальном поведении.*** *Различные влияния, в том числе детский опыт и биологические факторы, склоняют мужчин и женщин к выбору различных ролей. Именно ожидания, навыки и убеждения, связанные с этими различными ролями, и влияют на поведение мужчин и женщин.*

**Понятия для запоминания**

**Агрессия** (Aggression) — физическое или вербальное поведение, нацеленное на причинение вреда. В лабораторных экспериментах это может быть нанесение удара электрическим током или произнесение слов, которые способны ранить чувства собеседника. Таким образом, человек может быть чрезвычайно напористым в социальном плане, не будучи при этом агрессивным.

**Взаимодействие** (Interaction) — взаимосвязь, при которой влияние одного фактора (например, биологического) зависит от другого фактора (например, от окружающей среды).

**Гендер** (Gender) — в психологии — социально-биологические характеристики, с помощью которых люди характеризуют мужчин и женщин. Поскольку «пол» является биологической категорией, социальные психологи иногда ссылаются на гендерные биологические различия как на «межполовые различия».

**Гендерная роль** (Gender role) — нормы поведения, соблюдения которых ожидают от мужчин и женщин.

**Культура** (Culture) — испытанное временем поведение, убеждения, установки и традиции, усваиваемые большой группой людей и передаваемые от поколения к поколению.

**Эволюционная психология** (Evolutionary psychology) — учение о том, как естественный отбор определяет адаптивные характерные черты и тенденции в поведении.

**Эмпатия** (Empathy) — сопереживание; попытка поставить себя на место другого.

**Глава 11. Как портятся хорошие люди**

Исследователи конформизма выстраивают социальные миры в миниатюре. Это своего рода лабораторные микроструктуры, которые в упрощенном виде имитируют основные моменты повседневных социальных воздействий. Два известных ряда экспериментов — исследование Соломоном Эшем (Solomon Asch) конформизма и исследование Стенли Милграмом (Stanley Milgram) подчинения — служат хорошей иллюстрацией вышесказанного. Результаты этих исследований сил социального влияния смело можно назвать потрясающими.

**Эксперименты Эша: исследование конформизма**

Эш вспоминал традиционную еврейскую пасху времен его детства.

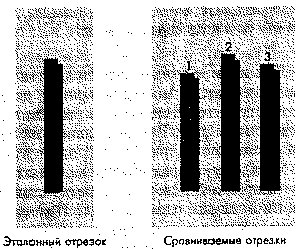
«*Я спросил своего дядю, сидевшего рядом со мной, зачем нужно оставлять дверь открытой. Он ответил: «В этот вечер пророк Илия заходит в каждый еврейский дом и отпивает глоток вина из поставленной ему чаши».*

*Я был удивлен услышанным и переспросил: «Он что, действительно приходит и пьет?»*

*Дядя сказал: «Если будешь смотреть очень внимательно, ты заметишь, что спустя какое-то время вина в чаше станет немного меньше».*

*Наконец наступила пасха. Я не отрывал взгляда от чаши, так хотелось заметить изменения. И мне показалось — с уверенностью сказать не могу, как бы ни хотелось этого сделать,— что уровень вина у ободка чаши чуть-чуть понизился.*»

Спустя годы социальный психолог Эш воссоздал опыт своего детства в лаборатории. Представьте себя одним из тех, кто добровольно стал подопытным Эша. Вы сидите шестым в ряду из семи человек. После объяснения, что вы принимаете участие в эксперименте по исследованию перцептуальных оценок, экспериментатор просит сказать, какой из трех отрезков, изображенных на рис. 11-1, вы выберете за эталон. Вы, не задумываясь, говорите, что номер 2. Нет ничего удивительного, что остальные пятеро участников выбирают тот же отрезок.



[Эталонный отрезок, Сравниваемые отрезки]

*Рис. 11-1.* ***Образцы карточек для сравнения в эксперименте Соломона Эша по конформизму.*** *Участники определяют, какой из трех сравниваемых отрезков соответствует эталонному.*

Следующее сравнение дается вам так же легко, и вы уже настраиваетесь на то, что все вопросы будут простыми. Но вот задается вопрос, ответ на который, кажется, лежит на поверхности, но первый участник дает неправильный ответ. Когда и второй участник повторяет тот же неправильный ответ, вы уже вскакиваете со стула и в упор смотрите на карточки. Когда третий участник соглашается с двумя предыдущими, у вас просто «отвисает челюсть» и лоб покрывается испариной. «Что же это такое? — спрашиваете вы сами себя. — Они что, ослепли? Или это я ослеп?» Тут четвертый и пятый соглашаются с тремя первыми. Экспериментатор смотрит на вас. Вы лихорадочно пытаетесь решить эпистемологическую дилемму: «Как же мне узнать, что правильно? То, что говорят другие, или то, что видят мои собственные глаза?»

*Рис. В одном из экспериментов Эша по конформизму участнику под номером 6 предстоит сделать нелегкий выбор. Он испытывает внутренний конфликт, после того как услышал, что пять человек перед ним дали неправильный ответ.*

Десятки студентов лихорадочно размышляли над этой дилеммой в экспериментах Эша. В контрольной же группе, где участники отвечали поодиночке, правильный ответ давался более чем в 99 % случаев. Эша интересовало: если несколько «подсадных» участников дадут одинаково неверные ответы, станут ли люди утверждать то, что в ином случае отрицали бы? Правда, нашлись и такие, кто ни разу не согласился с общим мнением, а три четверти испытуемых сделали это хотя бы однажды. В итоге 37 % ответов были конформистскими (или нам следует сказать, что «отвечающие *доверились* другим»?). Разумеется, это означает, что 63 % времени люди не были конформистами. Несмотря на независимость, продемонстрированную многими из испытуемых, чувства Эша (1955) относительно конформизма были так же ясны, как правильные ответы на его вопросы: «То, что достаточно умные, благонамеренные люди проявляют готовность назвать белое черным, а черное белым, вызывает беспокойство. Это поднимает ряд вопросов о методах нашего образования и о тех ценностях, которые определяют наше поведение».

Результаты, полученные Эшем, поразительны, ведь в эксперименте не было сильного давления, склоняющего к конформизму, не было вознаграждения за «командную игру», не было наказания за индивидуальную. Если люди уступчивы при минимальном давлении, то что же будет при прямом принуждении? Может ли кто-нибудь принудить среднего американца или англичанина к актам жестокости? Полагаю, что нет. Думаю, их человеческие, гуманистические, демократические, индивидуалистские ценности помогут им противостоять такому давлению. К тому же от безобидных устных заявлений, которые делаются в таких экспериментах, еще очень далеко до причинения кому-то реального вреда. Ни вы, ни я никогда не поддались бы давлению, если бы нас принуждали причинить кому-то реальный вред. Или все-таки поддались бы? Социальный психолог Стенли Милграм (Stanley Milgram) заинтересовался этим вопросом.

**Эксперименты Милграма: подчинение**

Эксперименты Милграма (1965, 1974), целью которых было определить, что произойдет, если авторитетные приказания будут расходиться с призывами совести, вызвали жаркие споры и стали одними из самых знаменитых экспериментов социальной психологии. «За всю историю существования социальных наук ни один эмпирический эксперимент не может сравниться по своему вкладу в развитие социологии с экспериментами, проведенными Милграмом, — отмечал Ли Росс (Lee Ross, 1988). — Они стали частью социального интеллектуального наследия человечества, состоящего из не столь уж большого количества исторических случаев, библейских притч и шедевров классической литературы, к которым обычно обращаются мыслители, рассуждая о природе человека и об истории человечества».

Вот сцена, поставленная Милграмом, талантливым мастером, который стал одновременно и автором сценария и режиссером спектакля. Два человека приходят в психологическую лабораторию Йельского университета, чтобы принять участие в проведении исследования процесса обучения и запоминания. Суровый экспериментатор в сером рабочем халате объясняет, что это первое в мире исследование влияния наказаний на процесс обучения. В эксперименте требуется, чтобы один участник руководил процессом запоминания набора парных слов другим участником, наказывая его за ошибки ударами электрического тока возрастающей интенсивности. Для распределения ролей они должны были тянуть из шляпы свернутые листки бумаги. Один из участников, 47-летний бухгалтер с манерами, выдающими его мягкий характер (на самом деле это был «подсадной», помощник экспериментатора), тянет первым и говорит, что у него на листке написано «ученик». Он уходит в соседнюю комнату. «Учитель» (доброволец, откликнувшийся на объявление в газете) для того, чтобы прочувствовать наказание на себе, подвергается легкому удару электрического тока, а затем видит, как экспериментатор привязывает «ученика» к стулу и укрепляет на его запястье электрод.

После этого «учитель» и экспериментатор возвращаются в главную комнату, где «учитель» занимает свое законное место у генератора тока с диапазоном от 15 до 450 вольт и с пошаговым переключением в 15 вольт. На переключателе стоят пометки: «слабый удар», «очень чувствительный удар», «удар, опасный для жизни» и т. п. Напротив цифр 435 и 450 вольт стоит пометка «XXX». Экспериментатор говорит, что «учитель» должен переключать генератор на одну ступень выше всякий раз, когда «ученик» дает неверный ответ. При каждом переключении вспыхивает лампочка, щелкает реле и звучит зуммер.

Если «учитель» уступает требованиям экспериментатора, он слышит, как «ученик» начинает вскрикивать уже на 75, 90 и 105 вольтах. При 120 вольтах «ученик» начинает кричать, что разряды тока причиняют ему боль. На 150 вольтах он взывает к сочувствию: «Экспериментатор, выпустите меня отсюда! Я больше не хочу участвовать в эксперименте! Я отказываюсь продолжать!» При 270 вольтах его протесты сливаются в один непрерывный агонизирующий крик мольбы выпустить его. При 300 и 315 вольтах из хрипа «ученика» с трудом можно понять, что он отказывается отвечать, а после 330 вольт он вовсе замолкает. В ответ на просьбу «учителя» прервать процедуру экспериментатор заявляет, что отсутствие ответа должно расцениваться как неправильный ответ. Для того, чтобы добиться продолжения, экспериментатор прибегает к четырем фразам:

Фраза 1: «Пожалуйста, продолжайте» *(или* «Пожалуйста, дальше»).

Фраза 2: «Условия эксперимента требуют, чтобы вы продолжали».

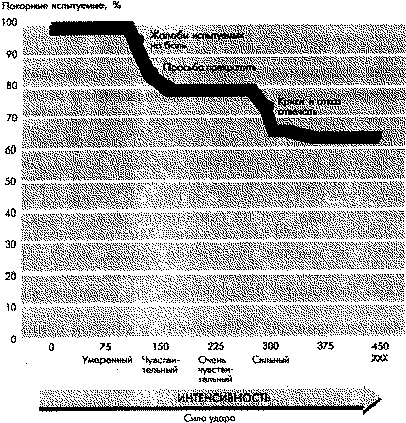
Фраза 3: «Чрезвычайно важно, чтобы вы продолжали».

Фраза 4: «У вас нет другого *выбора,* вы должны продолжать».

Как далеко бы зашли вы? Милграм описывал эксперимент 110 психиатрам, студентам и представителям среднего класса. Люди во всех трех группах предполагали, что они, скорее всего, перестали бы подчиняться уже на 135 вольтах, ни один не собирался выйти за 300 вольт. Понимая, что на самооценке может сказаться пристрастие относиться к себе благосклонно, Милграм спрашивал также, как далеко, по мнению участников опроса, могут зайти *другие.* Практически, никто не ожидал, что участник может дойти до отметки «XXX» (психиатры предполагали, что примерно один из тысячи).

Но когда Милграм проводил эксперимент, в котором приняли участие 40 мужчин — представители различных профессий в возрасте от 20 до 50 лет — 25 из них (63 %) дошли до 450 вольт. Фактически, все, кто достигал 450 вольт, подчинялись команде *продолжать* до тех пор, пока их после двух ударов не останавливал эксперементатор.

Получив эти обескураживающие результаты, Милграм в следующий раз сделал просьбы «ученика» остановиться еще жалобнее и убедительнее. Когда «ученика» привязывали к стулу, «учитель» мог слышать, как тот жалуется на слабое сердце, на что экспериментатор отвечал: «Хотя удары могут быть болезненными, они не причинят необратимых повреждений тканям». Страдальческие протесты «ученика» принесли мало пользы: из 40 новых участников эксперимента 26 (65 %) подчинялись командам экспериментатора до самого конца (рис. 11-2).



[Покорные испытуемые, Жалобы испытуемых на боль, Просьба прекратить, Крики и отказ отвечать, Умеренный, Чувствительный, Очень чувствительный, Сильный, XXX, Интенсивность, Сила удара]

*Рис. 11-2.* ***Эксперимент Милграма.*** *Процент участников, подчиняющихся экспериментатору, несмотря на крики протеста «ученика» и его отказ отвечать (по данным Милграма, 1965).*

Такая покорность испытуемых встревожила Милграма, а используемая им процедура встревожила, в свою очередь, многих социальных психологов (Viller, 1986). «Ученик» в этих экспериментах не получал никаких ударов током (встав со стула, он просто включал магнитофон с записью криков протеста). Тем не менее, некоторые критики заявили, что Милграм в своих экспериментах проделывал с участниками то же самое, что, по их мнению, они проделывали с жертвами: мучил против их воли. Действительно, многие «учителя» испытывали стресс. Они потели, дрожали, заикались, кусали губы и даже иногда разражались нервным смехом. Обозреватель *New York Times* с возмущением писал: «Жестокость, проявляемая к ничего не подозревающим участникам эксперимента, уступает только жестокости, на которую их провоцируют» (Marcus, 1974). Критики также указывали на то, что могла пострадать самооценка участников эксперимента. Жена одного из таких «учителей» сказала ему: «Ты можешь смело называть себя Эйхманном» (речь идет о коменданте нацистского лагеря смерти Адольфе Эйхманне). Телекомпания Си-би-эс продемонстрировала результаты эксперимента, проведя их обсуждение в двухчасовой программе под названием «Девятый уровень»; в роли Милграма выступил популярный киноактер Уильям Шатнер. «Никто не мог проникнуть в ужасающий мир дьявола. И вот наконец это случилось!» — так рекламировалась эта программа в *TV Guide* (Elms, 1995).

В свою защиту Милграм ссылался на важность уроков, которые можно было извлечь из почти двух дюжин его экспериментов с числом участников свыше тысячи человек. Он также напомнил критикам о поддержке, полученной от участников эксперимента после раскрытия обмана и объяснения целей исследования. В опросах, проводившихся после эксперимента, 84 % испытуемых заявили, что были рады принять в нем участие, и только 1 % высказал сожаление о своем добровольном согласии. Годом позже психиатры обследовали 40 человек из числа тех, кто испытывал наибольший дискомфорт, и пришли к выводу, что, если не принимать во внимание временный стресс, вреда испытуемым причинено не было.

Милграм чувствовал, что эти этические споры «ужасно раздуты». На самом деле, как он писал в письме:

«*последствия эксперимента сказываются на самооценке испытуемых не более, чем сдача экзаменов на студентах, не получивших за семестр ожидаемых оценок... По всей видимости, (при сдаче экзаменов) мы готовы к восприятию стресса, напряжения и влияния на самооценку. Но когда дело касается процесса получения новых знаний, как же мало терпимости мы выказываем*» *(Blass, 1996).*

Чем вызвано подчинение?

Милграм не только выявил, до какой степени люди подчиняются властным приказаниям, но и исследовал почву, на которой возрастает такое послушание. В последующих экспериментах он варьировал социальные условия и в результате получил разброс проявления уступчивости от 0 до 93 % полного безоговорочного подчинения. Решающими факторами оказались следующие: эмоциональная дистанция, близость и легитимность авторитета, институционализация авторитета, а также освобождающее воздействие неподчинившегося соучастника.

Эмоциональная дистанция

Испытуемые Милграма действовали с меньшим сочувствием к «ученикам», когда те их не видели (и сами они не могли видеть жертвы). Когда жертва находилась на значительном расстоянии и «учитель» не слышал ее криков, почти все спокойно отрабатывали до конца. Если «ученик» находился в той же комнате, только 40 % «учителей» доходили до 450 вольт. Уровень подчинения падал на 30 %, когда от «учителя» требовали прижимать руку «ученика» к токопроводящей пластине.

В повседневной жизни также легче всего проявлять жестокость по отношению к тем, кто находится на расстоянии или обезличен. В таких случаях люди могут остаться безразличными даже к большим трагедиям. Палачи обезличивают жертвы, надевая им мешок на голову. Военная этика позволяет бомбить беззащитные деревни с высоты в 40000 футов, но не допускает расстрела в упор беззащитных крестьян. Когда в бою можно воочию увидеть своих врагов, многие солдаты или не стреляют вообще, или стреляют не прицеливаясь. Подобное неподчинение — редкость для тех, кто получает приказ убивать посредством артиллерийского или авиационного оружия, отдаленного на большое расстояние от цели (Padgett, 1989).

И несомненно, люди больше сочувствуют тем, кто персонализирован. По этой причине призывы к спасению не рожденных или голодающих почти всегда сопровождаются фотографиями или описаниями конкретных людей. Возможно, наиболее убедительно изображение эмбриона, полученное с помощью ультразвука. Опрос, проведенный Джоном Лайд оном и Кристиной Дункель-Шеттер (John Lydon & Christine Dunkel-Schetter, 1994), показал, что забеременевшие женщины демонстрируют большую решимость родить ребенка, если видят перед этим ультразвуковое изображение эмбриона с ясно различимыми частями тела.

Близость и легитимность авторитета

Физическое присутствие экспериментатора также влияет на степень послушания. Когда Милграм давал указания по телефону, ему подчинился только 21 % испытуемых (причем многие лгали, говоря, что продолжают). Другие опыты также подтвердили: когда отдающий приказы находится в непосредственной близости, процент уступчивых возрастает. Если слегка прикоснуться к руке человека, он скорее одолжит вам десять центов, подпишет петицию или отведает новый вид пиццы (Kleinke, 1977; Smith & others, 1982; Willis & Hamm, 1980).

Приказы, однако, должны исходить от человека с признанным авторитетом. В одном из вариантов эксперимента преднамеренно вызванный телефонным звонком экспериментатор уходил из лаборатории. При этом он говорил, что, поскольку данные регистрируются автоматически, «учитель» может продолжать эксперимент и без него. После ухода экспериментатора появлялся человек, которому отводилась роль «простого клерка» (еще один «подсадной»). И этот «клерк» вдруг начинал командовать. Решив, что удар нужно усилить, он отдавал «учителю» соответствующий приказ. В таких случаях полностью отказывались подчиняться 80 % «учителей». Тогда «клерк», изображая возмущение таким поведением, сам садился перед электрическим генератором и пытался взять на себя роль «учителя». В этот момент большинство непокорных участников выражали резкий протест. Некоторые предпринимали попытку отключить генератор. Один довольно крепкий мужчина схватил этого «новоявленного командира», приподнял его со стула и бросил на пол, в угол комнаты. Такое восстание против «незаконного авторитета» резко контрастирует с той почтительностью, которая обычно выказывается экспериментатору.

Подобное поведение резко отличается от поведения медсестер больницы, которым в одном из экспериментов позвонил незнакомый доктор и приказал ввести больному явно завышенную дозу лекарств (Hofling & others, 1966). Исследователи рассказывали медсестрам и студенткам, обучающимся на медсестер, об этом эксперименте и спрашивали, как бы они поступили в таком случае. Одна из опрашиваемых утверждала, что ответила бы примерно так: «Извините, доктор, но я не имею права давать лекарства без письменных предписаний, особенно если доза превышает норму и речь идет о лекарстве, с которым я мало знакома. Если бы это было возможно, я бы с радостью выполнила ваше указание, но это противоречит правилам нашей больницы и моим собственным моральным нормам». Тем не менее, когда 22 другие медсестры получили такое указание по телефону, все, кроме одной, сразу же ему подчинились (правда, их перехватили на пути к пациенту). Хотя не все медсестры так уступчивы (Krackow & Blass, 1995; Rank & Jacobson, 1977), но эти, не раздумывая, следовали привычному правилу: доктор (признанный авторитет) приказывает — медсестра подчиняется.

Бездумное подчинение признанному авторитету со всей очевидностью проявилось в одном невероятном случае, также произошедшем в больнице (Cohen & Davis, 1981, цитируется Cialdini, 1988). Врач прописал капли больному, страдающему воспалением правого уха. В предписании доктор сократил предложение «place in right ear» («закапать в правое ухо») до «place in R ear» («закапать в ухо заднего прохода»). Прочитав приказ, послушная сестра ввела капли в задний проход послушного пациента.

Институционализированный авторитет

Коль скоро престиж авторитета столь важен, не исключено, что законность приказов в экспериментах Милграма поддерживалась за счет официально признанного авторитета Йельского университета. В интервью, проведенных после эксперимента, многие его участники отмечали, что, если бы не репутация Йельского университета, они бы таким приказам не подчинились. Для проверки этого утверждения Милграм решил перенести эксперимент в Бриджпорт, штат Коннектикут. Экспериментаторы обосновались в скромном офисе под вывеской «Исследовательская ассоциация Бриджпорта». Как вы думаете, какой процент участников эксперимента безоговорочно подчинился в этом случае — при условии, что и суть эксперимента была та же и в качестве экспериментатора и его помощников выступали те же люди? Он действительно понизился, но остался по-прежнему высоким — 48 %.

Либеральное влияние группы

В классических экспериментах рассматриваются негативные стороны конформизма. А может ли конформизм быть конструктивным? Возможно, вы припомните случаи, когда пылали праведным гневом из-за несправедливого поведения учителя или из-за чьего-то оскорбительного поведения, но побоялись возражать. А потом кто-то рядом решительно высказал свой протест, и вы сразу же последовали его примеру. Милграм собрал данные о таком либеральном воздействии конформизма в экспериментах, где к «учителю» присоединялась пара «подсадных» помощников. В ходе эксперимента оба помощника отказывались подчиняться экспериментатору, и тогда тот предлагал «учителю» продолжить эксперимент в одиночку. Подчинялись ли испытуемые? Нет. 90 % из них освобождались от конформизма, вдохновленные примером своих партнеров.

**Классические эксперименты**

Когда в реальной жизни приходят к результатам, подобным полученным в экспериментах Милграма, то обычно ответная реакция такая: «Я только выполнял приказ!» Но такой ответ защищает и немецкого нациста Адольфа Эйхманна, и капитана Уильяма Келли, уничтожившего в 1968 году сотни вьетнамцев, и «этнические чистки», происходившие совсем недавно в Ираке, Руанде и Боснии. Вот что рассказывала одна боснийская женщина.

«*Изнасиловав, они начали меня пытать, так как знали, что я — жена одного из лидеров мусульманской партии. Но больше всех мучил меня наш сосед; мой муж относился к нему, как к брату. В конце июня четники схватили еще одного нашего соседа и под прицелом автомата заставляли его изнасиловать четырнадцатилетнюю девочку. Он стоял дрожа и заикаясь от страха. Потом повернулся к четнику, которого считал главным, и сказал: «Не заставляйте меня делать это. Я знаю ее с момента ее рождения»... Его избивали у всех на виду, пока он не умер. Это был урок остальным сербам: здесь нет места для жалости, каждый должен делать то, что ему приказывают (Draculi, 1992).*»

Эксперименты Милграма отличаются от других экспериментов на подчинение силой применяемого социального воздействия: послушание вызвано прямым приказанием. Без принуждения люди редко проявляют жестокость. Но в экспериментах Эша и Милграма есть и нечто общее. И в тех и в других нам демонстрируют, как уступчивость может возобладать над соображениями морали. В этих экспериментах удалось вынудить людей идти против своей совести. Такие опыты не просто занятия наукой; они привлекают наше внимание к нравственным конфликтам нашей собственной жизни. К тому же они иллюстрируют и подтверждают несколько принципов социальной психологии: связь между поведением и установками, возможное влияние ситуации и силу фундаментальной ошибки атрибуции.

Поведение и установки

В главе 9, где рассказывалось о поведении и убеждениях, мы отмечали, что установки не могут определять поведение, если внешние воздействия сильнее внутренней убежденности. Эксперименты наглядно иллюстрируют этот принцип. При опросе поодиночке испытуемые Эша почти всегда давали правильный ответ. Но другое дело, когда они в одиночку противостоят группе. В экспериментах по подчинению мощное социальное давление (приказы экспериментатора) превосходило более слабое (отдаленные жалобы жертвы). Разрываясь между жалобами жертвы и указаниями экспериментатора, между желанием избежать жестокости и желанием быть хорошим участником эксперимента, поразительно большое количество людей выбирают все-таки подчинение.

Почему участники не выходили из эксперимента сами? Каким образом они попадались в ловушку? Представьте себя на месте «учителя» в еще одной версии эксперимента Милграма — в той, которую он ни разу не попытался реализовать. Предположим, что уже после первого неверного ответа «ученика» экспериментатор просит вас включить напряжение в 330 вольт. Щелкнув переключателем, вы слышите стон «ученика», его жалобы на сердечное недомогание и просьбы пожалеть его. Станете ли вы продолжать?

Думаю, что нет. Вспомните поэтапное втягивание, характерное для феномена «ноги в дверях» (см. главу 9), и попробуйте сравнить этот гипотетический эксперимент с тем, что реально переживали испытуемые Милграма. Там первая мера наказания была довольно мягкой — 15 вольт — и не вызывала протестов. На это вы бы тоже согласились. К моменту, когда напряжение достигло 75 вольт и послышался первый стон «ученика», испытуемые уже пять раз уступили требованиям. В каждом следующем задании экспериментатор предлагал им совершить лишь чуть-чуть более жесткое действие, чем то, которое они многократно совершали. На отметке в 330 вольт, после 22 уступок, испытуемые уже в некоторой мере подавляли свой когнитивный диссонанс. Следовательно, они находились теперь в ином психологическом состоянии, чем те, кто вступил бы в эксперимент с этого момента. Внешнее поведение и внутреннее состояние могут подпитывать друг друга, развитие будет идти по спирали. Таким образом, как сообщает Милграм (1974, р. 10):

«*У многих испытуемых резкое занижение оценки жертвы стало прямым следствием их действий против нее. Такие комментарии, как «он был настолько туп и упрям, что заслужил наказание», оказались обычным делом. Решившись действовать против жертвы, эти испытуемые считали необходимым рассматривать ее как малозначительную личность, которую неизбежно ждет расплата за недостаток интеллекта и характера.*»

В начале 70-х годов находившаяся тогда у власти в Греции военная хунта использовала принцип «обвиняй жертву» при подготовке палачей (Haritos-Fatouros, 1988; Staub, 1989). В Греции, как и в фашистской Германии при воспитании офицеров СС, военные отбирали кандидатов, руководствуясь такими критериями, как уважение к власти и исполнительность. Но эти склонности сами по себе еще не делали из человека палача. Поэтому сначала его тренировали в охране заключенных, затем он принимал участие в арестах и избиениях, наблюдал за пытками и только после этого сам принимал в них участие. Шаг за шагом законопослушный, благопристойный человек превращался в безжалостного исполнителя. Подчинение порождало одобрение.

Изучив историю проявлений геноцида, Эрвин Штауб (Ervin Staub, 1989) показал, куда может завести этот процесс. Слишком часто критическое отношение к людям порождает презрение к ним, которое дает право на жестокость, та же, в свою очередь, не получив осуждения, ведет к зверству, затем к убийству, а затем к массовым убийствам. Внутренние установки следуют за действиями и одновременно оправдывают их. Обескураживает заключение Штауба: «Люди способны привыкнуть убивать друг друга и не видеть в этом ничего особенного» (р. 13).

Но ведь люди способны и на героические поступки. Во время холокоста французские евреи, которых должны были депортировать в Германию, укрылись в деревне Ле Шамбо. Ее жители были в основном протестантами — потомками гонимых групп, пасторы которых учили «всегда сопротивляться, если враги требуют подчиняться тому, что противоречит закону Божьему» (Rochat, 1993; Rochat & Modigliani, 1995). В ответ на приказание выдать спрятанных евреев деревенский пастор был непреклонен: «Для меня нет евреев, для меня есть только люди». Еще не зная, как ужасна может быть война и как сильно могут пострадать они сами, участники сопротивления взяли на себя определенные обязательства и потом, поддерживаемые своими убеждениями, авторитетным мнением и друг другом, остались непокорными до конца войны. В этом случае, как и во многих других, сопротивление, оказываемое нацистской оккупации, возникло сразу же и продолжалось до конца войны. Первые проявления уступчивости или сопротивления определяют внутренние установки, которые влияют на поведение, усиливающее, в свою очередь, установки. Оказание первоначальной помощи повышает обязательства, что ведет к оказанию еще большей помощи.

Сила воздействия ситуации

При знакомстве с главами, в которых рассказывается об индивидуализме и гендере, можно извлечь очень важный урок: социальный контекст оказывает чрезвычайно сильное влияние на поведение человека. Чтобы прочувствовать это, попробуйте вообразить, что вы нарушаете какие-нибудь незначительные социальные нормы: вскакиваете посреди лекции, громко поете в ресторане, запросто приветствуете почтенного профессора по имени, приходите в церковь в шортах, играете в гольф в парадном костюме, хрустите карамелью на фортепьянном концерте, сбриваете себе волосы с половины головы. Пытаясь нарушить социальные ограничения, мы с удивлением начинаем понимать, насколько они сильны.

Некоторые из студентов поняли это, когда Милграм и Джон Сабини (John Sabini, 1983) попросили их помочь в исследовании эффекта нарушения простейших социальных норм: они должны были попросить пассажиров нью-йоркского метрополитена уступить им место. К их удивлению, 56 % пассажиров уступали место, даже не получив никаких объяснений. Не менее интересной оказалась реакция самих студентов: большинство из них сочли это задание чрезвычайно трудным. Зачастую слова буквально застревали у них в горле, и экспериментаторам приходилось отступать. А высказав просьбу и получив место, многие из них старались оправдать попрание общественных норм, притворяясь больными. Такова сила неписаных правил, регулирующих наше поведение на публике.

Студенты Пенсильванского университета пережили сходные трудности при попытках подыскать нужные слова. Они принимали участие в обсуждении, кого следует взять себе в компанию, для того чтобы выжить на необитаемом острове. Студентов попросили представить, как один из участников обсуждения говорит следующее: «Думаю, нам нужно взять побольше женщин, чтобы мужчины на острове не испытывали проблем с сексуальным удовлетворением». Как бы они отреагировали на такие сексистские замечания? Только 5 % студентов предположили, что они проигнорировали бы такие слова или бы подождали и посмотрели, как прореагируют другие. Но когда Дженет Слим и Лаури Хайерс (Janet Slim and Lauri Hyers, 1998) пригласили других студентов принять участие в дискуссии, где такое заявление действительно было сделано, 56 % (не 5 %) ничего не сказали в ответ. Это вновь продемонстрировало силу нормативного давления и то, как тяжело предсказать поведение, даже свое собственное.

Из экспериментов Милграма можно также извлечь урок, насколько быстро может распространяться зло. Несколько гнилых яблок могут погубить весь урожай. Таков образ зла, символами которого стали растленные убийцы из остросюжетных романов и фильмов ужасов. В качестве примеров зла из реальной жизни мы вспоминаем об истреблении Гитлером евреев, уничтожении Саддамом Хусейном курдов, убийствах Пол Потом камбоджийцев. Но иногда причиной зла могут стать обычные социальные причины — жара, влажность и инфекция, которые способствуют тому, что в бочке «сгниют» все яблоки. Как показывают эксперименты, описанные выше, ситуация может вынудить обычных людей соглашаться с неправдой или капитулировать перед жестокостью.

Ведь чаще к самым ужасным злодеяниям приходят не сразу, им предшествует череда более мелких. Немецкие служащие удивили нацистских лидеров своей готовностью выполнять канцелярскую работу для холокоста. Они, конечно, не убивали евреев, они просто составляли бумаги (Silver & Geller, 1978). Творить зло легче, когда разделяешь ответственность за содеянное с другими. Милграм изучал такое разделение, для чего вовлек 40 новых участников эксперимента в «совершение зла» косвенным образом. Они не включали генератор сами, а лишь предлагали очередное тестовое задание. В этом случае полностью подчинились 37 человек из 40.

Те же процессы происходят и в нашей повседневной жизни: переход к злу совершается мелкими шагами, без сознательного намерения творить его. При откладывании каких-то дел со дня на день происходит такой же ненамеренный переход к причинению зла самому себе (Sabini & Silver, 1982). Студент знает, что курсовую нужно сдать через неделю. По отдельности каждое уклонение от работы — здесь чуть-чуть поиграл на компьютере, там немного посмотрел телевизор — выглядит достаточно безобидным. Однако шаг за шагом студент приходит к тому, что курсовая действительно не будет готова к нужному времени, хотя он вовсе не имел сознательного намерения добиться этого.

Фундаментальная ошибка атрибуции

Почему результаты классических экспериментов так часто вызывают удивление? Не потому ли, что мы ждем от людей действий, соответствующих их склонностям? Нас не удивляет, когда грубые люди совершают отвратительные поступки, но мы ожидаем, что люди с положительными склонностями будут совершать добрые поступки. Злые люди творят злые дела, добрые люди — только добрые.

Когда вы читали об экспериментах Милграма, какое впечатление у вас сложилось об их участниках? Большинство людей приписывают им отрицательные черты. Говоря о том или другом подчинившемся участнике, его обычно представляют агрессивным, холодным и непривлекательным, даже узнав, что его поведение было типичным (Miller & others, 1973). Мы уверены, что жестокость вызывается жестокосердием.

Гюнтер Бирбрауэр (Gunter Bierbrauer, 1979) пытался уменьшить недооценку социального воздействия (влияния фундаментальной ошибки атрибуции). В его эксперименте студенты университета, где он преподавал, все делали сами: сами переписывали сценарий, сами играли роль послушного «учителя». Повторяя эксперимент Милграма, они предполагали, что уж их-то друзья не будут столь уступчивы. Бирбрауэр приходит к выводу, что, несмотря на собранные социологами многочисленные свидетельства того, что наше поведение является продуктом истории общества и непосредственно окружающей среды, большинство людей все-таки продолжают верить, что внутренние качества проявляются сами по себе: добро творят только добрые люди, а зло — злые.

Слишком просто было бы предполагать, что Эйхманн, равно как и прочие коменданты Освенцима, представляли собой нецивилизованных монстров. После трудного рабочего дня они отдыхали, слушая Бетховена и Шуберта. Сам Эйхманн внешне был похож на заурядного человека с обычной профессией (Agendt, 1963). Это же можно сказать и о тех, кто служил в немецком карательном батальоне, уничтожившем почти 40 тысяч евреев в Польше, преимущественно женщин, стариков и детей — они были убиты выстрелами в затылок, так что мозги выплескивались наружу. Кристофер Браунинг (Christofer Browning, 1992) подчеркивает, что внешне это были вполне «нормальные» люди. Они не были ни нацистами, ни членами СС, ни фанатиками фашизма. Это были рабочие, торговцы, служащие и ремесленники — люди семейные, слишком старые для службы в армии. Но это были те, кто, получив прямой приказ убивать, были не способны отказаться.

Принимая во внимание выводы Милграма, уже нельзя объяснить холокост какими-то уникальными чертами немецкого народа. «Наиболее фундаментальный урок наших опытов, — отмечает он, — состоит в том, что обычные люди, просто выполняя свою работу и не проявляя особой враждебности, смогли стать соучастниками ужасного разрушительного процесса» (Milgram, 1974, р. 6). Как часто напоминает своей дошкольной телеаудитории мистер Роджерс, «хорошие люди тоже иногда поступают плохо». Но тогда, возможно, мы должны стать более осторожными по отношению к политикам, чье очарование убаюкивает нас и заставляет поверить, что они не способны на зло. Под властью злых сил даже лучшие люди иногда изменяются в худшую сторону.

**Глава 12. Два пути убеждения**

Наши мнения на чем-то основываются — следовательно, в прошлом мы неизбежно должны были испытать на себе пропагандистское или просветительское воздействие окружающих. И действительно, повсюду нас стараются в чем-то убедить: в политике, в магазинах, в суде, в школе, в семье, в церкви, на переговорах. В связи с этим социальные психологи стараются понять, что делает сообщение эффективным. Какие факторы заставляют нас изменить свое мнение? И как, будучи уже в роли убеждающих, мы можем с наибольшим успехом «просвещать» других?

Представьте себе, что вы специалист по маркетингу и рекламе, то есть один из тех, кто несет ответственность за почти 300 миллиардов долларов, ежегодно затрачиваемых в мире на рекламу (Brown & others, 1993). Или представьте себя священником, жаждущим пробудить любовь и милосердие в людских сердцах. Или представьте, что вы выступаете как агитатор, призывая экономить электроэнергию, кормить грудных детей материнским молоком или голосовать за какого-нибудь политического деятеля. Как сделать свои слова более убедительными? Или, если вы опасаетесь, что вами начнут манипулировать, какая тактика должна насторожить вас более всего?

**Два пути убеждения**

При выборе тактики прежде всего нужно решить, на чем остановиться: то ли сосредоточиться на том, чтобы выстроить ряд веских аргументов, то ли постараться, чтобы то, что вы хотите донести до слушателей, *косвенно* ассоциировалось у них с чем-то приятным. Исследователи Ричард Петти и Джон Качиоппо (Richard Petty and John Cacioppo, 1986; Petty & Wegener, 1998), а также Элис Игли и Шелли Чейкен (Alice Eagly and Shelly Chaiken, 1993) сообщают, что людей, способных размышлять над полученной информацией да к тому же и мотивированных к этому, легче убедить **прямым путем** убеждения. В рекламе компьютеров, например, редко фигурируют звезды Голливуда или знаменитые спортсмены; вместо этого покупателям предлагается сравнительная информация о ценах и технических характеристиках.

Некоторые люди мыслят аналитически, замечают Петти и Качиоппо. Им нравится все обдумывать, все мысленно прорабатывать. Такие люди полагаются не только на неоспоримость сообщения, но и на свою ответную когнитивную реакцию. Для них важнее даже не то, насколько убедительны высказанные аргументы, а то, к каким размышлениям они приводят. Когда люди размышляют глубоко, а не поверхностно, любое изменение установки с большей вероятностью станет укоренившимся, защищенным и воздействующим на поведение (Petty & others, 1995; Verplanken, 1991).

Людей, не склонных к размышлениям, легче убедить, прибегнув к **косвенному пути** убеждения. В рекламе прохладительных напитков вместо того, чтобы давать полную информацию о составе и вкусовых качествах, просто говорится: «Новое поколение выбирает Пепси» — и таким образом этот напиток начинает ассоциироваться с молодостью, здоровьем и жизнелюбием.

Даже у людей, привыкших мыслить аналитически, предварительное мнение иногда формируется косвенным образом — к примеру, в ответ на такие призывы, как: «Доверьтесь специалистам!» или: «Мы вас никогда не подводили» (Chaiken & Maheswaran, 1994). Жители моего города недавно пытались голосованием решить сложный вопрос о правах собственности на местную больницу. У меня не было ни времени, ни желания самостоятельно изучать эту проблему (в тот момент я как раз писал книгу), но я заметил, что в голосовании принимают участие люди мне симпатичные, которых к тому же я считал весьма компетентными в данном вопросе. Поэтому я воспользовался простой эвристикой — друзьям и специалистам надо доверять — и голосовал так же, как они. Все мы выносим скоропалительные суждения, используя еще один эвристический метод: если оратор красноречив и привлекателен, явно имеет добрые намерения и приводит множество аргументов (еще лучше, если аргументы исходят от разных источников), мы поддаемся косвенному убеждению и без особых размышлений принимаем предлагаемое нам сообщение (рис. 12-1).

 *Рис. 12-1.* ***Прямые и косвенные пути убеждения.*** *В рекламе компьютеров используют прямой путь убеждения; подразумевается, что покупатели готовы к систематическому сравниванию цен и характеристик. А в рекламе прохладительных напитков обычно используют косвенный путь убеждения, попросту связывая товар с чем-то привлекательным, к примеру, с удовольствием и хорошим настроением.*

**Слагаемые убеждения**

Исследуя прямые и косвенные слагаемые убеждения, социальные психологи выделяют следующие четыре типа: 1) коммуникатор; 2) сообщение; 3) способ передачи сообщения; 4) аудитория. Короче говоря, кто, что, кому и как говорит.

Кто говорит? Коммуникатор

Вообразите следующую картину: некий мистер Райт, американец средних лет, смотрит вечерние новости. В первом сюжете показывают небольшую группу радикалов, сжигающих американский флаг. Один из них кричит в мегафон, что всякий раз, когда власть становится тиранической, «у народа есть право заменить ее на другую... Это его право, его обязанность свергнуть такое правительство!» Разъяренный мистер Райт цедит сквозь зубы, обращаясь к своей жене: «Нет сил слушать, как они льют воду на мельницу коммунистов». В следующем сюжете кандидат в президенты на митинге протеста против повышения налогов уверенно заявляет: «Бережливость — вот что должно стать основным принципом финансовой политики нашего правительства. Следует дать понять всем этим чиновникам, что коррупция и незаконная трата денег являются наказуемыми преступлениями». Явно довольный, мистер Райт успокаивается и даже начинает улыбаться: «Это именно то, что сейчас крайне нужно нашей стране. Этот парень мне нравится».

Теперь несколько измените описанные сцены. Представьте, что мистер Райт слышит те же самые революционные призывы на празднике 4 июля (день провозглашения Декларации независимости), а слова возмущения по поводу коррупции чиновников произносит коммунист, зачитывающий отрывок из «Цитатника» Мао Цзэдуна (откуда они и взяты). Как по-вашему, не прореагирует ли мистер Райт по-другому?

Социальные психологи обнаружили, что очень большое значение имеет то обстоятельство, кто именно делает сообщение. В одном эксперименте, где лидеры социалистов и либералов отстаивали в парламенте Голландии идентичные позиции одними и теми же словами, каждый имел больший успех среди членов своей партии (Wiegman, 1985). Очевидно, здесь действовал не только прямой путь убеждения, но и *косвенный:* очень важно было, кто сказал. Но что же делает одного коммуникатора убедительнее другого?

*Надежность источника информации*

Каждый из нас сочтет информацию более достоверной, если она исходит от Национальной академии наук, а не из листка бульварной газеты. Надежные коммуникаторы кажутся одновременно и *специалистами* (обладающими знаниями в данной области), и людьми, *заслуживающими доверия.* Они говорят без сомнения в голосе и не руководствуются эгоистическими побуждениями. В некоторых телерекламах людей, представляющих товары и услуги, явно хотят изобразить именно такими заслуживающими доверия экспертами. Рекламируя лекарство, человек в белоснежном халате уверенно говорит, что для облегчения боли большинство врачей рекомендуют именно это средство (а сие чудо-лекарство — обычный аспирин). Получив подобный косвенный намек, многие люди, обычно не склонные к проведению анализа и поиску доказательств, могут непроизвольно сделать вывод, что аспирин — лекарство чрезвычайно ценное.

Но, как правило, примерно через месяц эффект **достоверности** информации начинает ослабевать. Наблюдается интересная картина: влияние убедительной информации из надежного источника ослабевает по мере того, как образ говорящего забывается или перестает ассоциироваться с сообщением, а влияние информации из ненадежного источника может, напротив, со временем *возрастать,* особенно если люди помнят сообщение лучше, чем причины, его обесценившие (Cook & Flay, 1978, Cruder & others, 1978; Pratkanis & others, 1988). Такое отсроченное признание убедительности полученной информации, когда люди забывают сам источник или его связь с сообщением, называется **эффектом выжидания удобного момента.**

*Привлекательность источника информации*

Большинство людей отрицают, что на них как-то действуют отзывы знаменитых спортсменов и артистов о рекламируемых товарах. Всем известно, что звезды редко разбираются в товарах. Кроме того, мы понимаем, что реклама преследует вполне определенную цель — убедить нас в чем-то: ведь не просто так нам показывают, как Джордан с наслаждением поглощает «Биг Мак». Такая реклама основывается на другой особенности коммуникатора — его привлекательности. Мы можем наивно предполагать, что привлекательность и обаяние в данном случае не имеют для нас никакого значения, но исследователи обнаруживают обратное. Симпатия к человеку, пытающемуся нас в чем-то убедить, делает нас открытыми для его аргументов (прямой путь убеждения) и вызывает позитивные ассоциации, когда мы позднее натыкаемся на рекламируемый товар (косвенный путь убеждения).

Привлекательность может выражаться по-разному — например, притягательностью внешнего облика. Аргументы, особенно эмоциональные, зачастую более действенны, когда они высказываются красивыми людьми (Chaiken, 1979; Dion & Stein, 1978; Pallak & others, 1983). Еще один способ стать привлекательным — это быть *похожим* на нас. Мы не только в большей степени симпатизируем таким людям, но и более подвержены их влиянию. Примером этого эффекта служит эксперимент, проведенный Теодором Дембровски, Томасом Ласатером и Альбертом Рамиресом (Theodore Dembrovski, Thomas Lasater & Albert Ramirez, 1978), в котором они показывали афроамериканским студентам видеозапись рекламы, призывающей к уходу за зубами. Когда на следующий день дантист проверял чистоту зубов, оказалось, что у тех, кто смотрел запись чернокожего диктора, полость рта оказалась чище. Как правило, люди лучше реагируют на сообщение, если оно исходит от представителя их же группы (Van Klipenberg & Wilke, 1992; Wilder, 1990).

Что сказал? Содержание сообщения

Важно не только то, кто говорит (косвенные намеки), но и то, *что* он говорит. Если вы принимаете участие в агитации против курения или в благотворительной акции помощи голодающим, то наверняка вам будет интересно ознакомиться с рецептами прямого пути убеждения. Чтобы попытаться ответить на предложенные вопросы, нужно призвать на помощь здравый смысл.

- Насколько высказываемое вами убеждение отличается от уже сложившихся мнений людей, присутствующих в аудитории? Как вы думаете, что будет более действенно: подчеркивание отличий или, напротив, затушевывание? (Это зависит от степени доверия слушателей к выступающему. Люди с высокой степенью доверия могут изменить свое мнение и когда высказывается крайняя позиция; люди с меньшей степенью доверия более успешно поддаются убеждению, когда высказываемая позиция близка их собственной.)

- Рассматривать вопросы только со своей собственной позиции или учитывать и противоположные точки зрения? (Это зависит от слушателей. Если аудитория заранее согласна с сообщением и маловероятно, что среди слушателей окажутся люди, придерживающиеся противоположной точки зрения, то эффективнее вести обсуждение только с одной избранной позиции. При более сложной по составу аудитории или в том случае, когда известно, что среди слушателей есть не согласные с высказываемой точкой зрения, к успеху скорее приведет рассмотрение обеих точек зрения.)

- Если одновременно присутствуют люди, стоящие на противоположных позициях, скажем, во время дебатов на городском митинге, то кто имеет преимущество: тот, кто выступает первым, или тот, кто выступает последним? (Информация, представленная ранее, зачастую имеет больший потенциал, особенно когда она может повлиять на интерпретацию информации, представленной позднее. Однако если между высказыванием двух противоположных точек зрения имеется временной разрыв, влияние ранее представленной информации ослабевает; если решение принимается сразу же после высказывания второй точки зрения, то, разумеется, преимущество будет на стороне выступавшего последним, так как его аргументы будут свежи в памяти слушателей.)

Давайте теперь рассмотрим ответ на вопрос, что убедительнее: тщательно обоснованное сообщение или сообщение, пробуждающее эмоции?

*Рассудок против эмоций*

Допустим, вы ведете кампанию в помощь голодающим. Что лучше: перечислить аргументы строго по пунктам или привести горы впечатляющей статистики? А может, стоит воспользоваться еще более эмоциональным подходом — скажем, рассказать впечатляющую историю про голодающего ребенка? Разумеется, аргументы должны быть одновременно и разумными и эмоциональными. Вы должны сочетать чувства и логику. И все же, что сильнее действует — разумные доводы или эмоции? Прав ли шекспировский Лизандр, говоря: «Ведь у рассудка воля в подчиненье»? Или мудрее совет лорда Честерфилда: «Апеллируйте в основном не к рассудку, а к чувствам, сердцу и слабостям человека»?

Ответ таков: все зависит от аудитории. Люди с высоким уровнем образования, имеющие аналитический склад ума, восприимчивее к доводам рассудка, чем люди с более низким уровнем образования, редко занимающиеся анализом (Cacioppo & others, 1983; Hovland & others, 1949). Думающая, заинтересованная аудитория пойдет по прямому пути; она, как уже говорилось выше, более восприимчива к доводам рассудка. Незаинтересованная аудитория пойдет обходным путем; тут очень важным фактором будет, нравится им коммуникатор или нет (Chaiken, 1980; Petty & others, 1981).

Судя по предвыборным опросам, многие избиратели равнодушны к исходу выборов, поэтому результаты лучше всего предсказывать, исходя из их эмоциональной реакции на того или иного кандидата («сделал ли нас счастливыми Рональд Рейган?»), а не из их мнений по поводу личных качеств кандидатов и той политики, которую они собираются претворять в жизнь (Abelson & others, 1982).

*Эффект хорошего настроения*

Информация становится более убедительной, когда она ассоциируется с позитивными чувствами. Ирвинг Джанис и его коллеги (Irving Janes et al., 1965; Dabbs & Janis, 1965) обнаружили, что информация показалась студентам Йельского университета более убедительной, когда они знакомились с нею, лакомясь орехами и пепси-колой. Аналогично, Марк Галицио и Клайд Хендрик (Mark Galizio & Clyde Hendrick, 1972) выявили, что для студентов Кентского государственного университета тексты песен в стиле «фолк» казались более убедительными под приглушенный аккомпанемент гитары, нежели без музыкального сопровождения. Тех, кто любит проводить деловые встречи во время ленча в ресторане, где ненавязчиво звучит музыка, убедить в такой обстановке оказывается значительно легче.

Хорошее настроение повышает шансы добиться нужного результата при убеждении — отчасти стимуляцией позитивного мышления (когда у людей появляется мотив задуматься), отчасти ассоциациями хорошего настроения с данным сообщением (Petty and others, 1993). В хорошем настроении люди видят мир сквозь розовые очки. Они принимают более быстрые, более импульсивные решения, в большей степени полагаются на косвенные намеки (Bodenhausen, 1993; Schwarz & others, 1991). Люди в плохом настроении дольше раздумывают, прежде чем решиться на что-то новое, слабыми аргументами их вряд ли переубедишь. Таким образом, если ваши аргументы недостаточно сильны, разумнее будет, прежде чем их излагать, привести аудиторию в хорошее настроение, в надежде, что она положительно отнесется к вашему сообщению, не слишком над ним задумываясь.

*Эффект пробуждающегося страха*

Информация может быть убедительной и когда она апеллирует к негативным эмоциям. Убедить людей бросить курить, чаще чистить зубы, сделать прививку от столбняка или осторожнее водить машину можно при помощи обращений, пробуждающих страх (Muller & Johnson, 1990). Демонстрация курильщикам ужасных последствий, которые ожидают тех, кто выкуривает слишком много сигарет, добавляет убедительности. Но насколько сильно следует пугать аудиторию? Возможно, стоит вызывать лишь легкие опасения и не запугивать людей настолько, что они вообще проигнорируют ваше устрашающее сообщение? Или все же следует запугать их так, чтобы они света божьего не видели? Эксперименты Говарда Левенталя (Howard Leventhal, 1970) и его коллег из Висконсинского университета, а также эксперименты Рональда Роджерса и его коллег из университета Алабамы (Robberrson & Rogers, 1988) показали, что зачастую чем сильнее страх, тем более выраженной является реакция.

Устрашающее воздействие применяется в рекламе, отговаривающей от курения, вождения автомобиля в пьяном виде и вступления в случайные сексуальные связи. В эксперименте Дона Уилсона и его коллег (Dawn Wilson & others, 1987, 1988) врачи рассылали курящим пациентам письма. Из тех, кто получил письмо, в котором говорилось, что отказавшись от сигарет, они проживут дольше, бросить курить попытались всего лишь 8 %. Из тех же, кто получил запугивающее письмо (в нем говорилось, что если они не откажутся от пагубной привычки, то, скорее всего, умрут раньше), попытались бросить курить 30 %. Аналогично, Клод Леви-Лебье (Claude Levy-Leboyer, 1988) обнаружил, что на пристрастие к алкоголю, столь распространенное среди французской молодежи, можно эффективно воздействовать демонстрацией картин, возбуждающих страх. Французское правительство включило этот вид информации в свои телевизионные ролики. Однако игра на страхе не всегда способна сделать обращение более действенным. Если вы не укажете аудитории, как избежать опасности, устрашающая информация может просто ею не восприниматься (Leventhal, 1970; Rogers & Mewborn, 1976). Вы будете действовать более эффективно, если не только попытаетесь убедить людей в том, что вероятность нежелательных последствий очень высока, но и предложите им эффективную стратегию защиты (Maddux & Rogers, 1983). Многие рекламные сообщения, цель которых — уберечь людей от рискованных сексуальных связей, помимо возбуждения страха («СПИД убивает») предлагают эффективную защиту: воздержание, использование презервативов или ограничение числа сексуальных партнеров. В 80-е годы страх перед СПИДом действительно вынудил многих мужчин изменить свое поведение. При исследовании 5 000 гомосексуалистов выяснилось, что по мере эскалации заболеваний СПИДом с 1984-го по 1986-й год доля тех, кто заявлял о своем воздержании или моногамии, возросла с 14 % до 39 % (Fineberg, 1988).

Кому сказал? Аудитория

Также очень важно, кто *воспринимает* информацию. Давайте рассмотрим две характеристики тех, кого пытаются переубедить: их возраст и мысли.

*Сколько им лет?*

В наше время социальные и политические установки людей сильно отличаются в зависимости от возраста. Эти различия можно объяснить двумя причинами. Во-первых, последствиями смены *жизненных циклов:* с возрастом установки изменяются (чаще становясь более консервативными). Во-вторых, последствиями *смены поколений:* установки людей более старшего возраста, усвоенные ими в молодости, практически не меняются, поэтому они серьезно отличаются от тех, которые усваиваются молодежью сегодня; наблюдается разрыв поколений.

При проведении исследований объяснение разницы установок сменой поколений получило больше подтверждений. Во время проведения двухэтапного опроса групп людей молодого и более старшего возраста было выявлено, что установки последних изменились меньше.

Как утверждает Дэвид Сирс (David Sears, 1979, 1986), исследователи «почти неизменно обнаруживают не результаты смены жизненного цикла, а результаты смены поколений».

Оказывается, дело не в том, что у людей старшего возраста не такое гибкое мышление; большинство сегодняшних пятидесяти- и шестидесятилетних имеют более либеральные сексуальные и расовые установки, чем те, что были у них в тридцать или в сорок лет (Glenn, 1980, 1981). Мало на кого не оказывают влияние изменения культурных норм. Все дело в том, что подростковый возраст и начальный период зрелости являются очень важными для формирования жизненных установок (Krosnick & Alwin, 1989). Взгляды и позиции, сформированные в этот период жизни, имеют тенденцию оставаться неизменными. Поэтому хочется посоветовать молодым людям осмотрительнее выбирать круг социального влияния — группу, к которой они присоединяются; средства массовой информации, к которым они прислушиваются; роли, которые они играют, и т. д.

Опыт, приобретенный в подростковом возрасте и в период вступления во взрослую жизнь, столь значителен отчасти из-за того, что он связан с глубокими, памятными впечатлениями. Когда Говард Шуман и Жаклин Скотт (Howard Schuman & Jackqueline Scott, 1989) просили людей назвать одно-два наиболее значительных события в их жизни, большинство называло те, которые произошли в тот период, когда они были подростками или им было чуть за двадцать. Для тех, кто пережил Великую депрессию или вторую мировую войну в возрасте от 16 до 24 лет, эти события заслонили движение за гражданские права и убийство Кеннеди в начале 60-х годов, войну во Вьетнаме и высадку на Луну в конце 60-х, феминистское движение в 70-х — события, которые, в свою очередь, произвели наибольшее впечатление на тех, кто пережил их в возрасте от 16 до 24 лет. Поэтому можно ожидать, что падение Берлинской стены или рост популярности электронной почты и прогулок по Интернету сохранятся в памяти нынешней молодежи как поворотные пункты мировой истории.

*Что они думают?*

При прямом пути убеждения решающим является не само по себе содержание обращения, а то, какую реакцию оно вызывает в сердцах людей. Наш разум не похож на губку, впитывающую все, что на нее выльют. Если обращение вызывает приятные для нас мысли, то оно убеждает. Если же оно заставляет задуматься о контраргументах, мы остаемся при своем прежнем мнении.

**Кто предупрежден, тот вооружен.** При каких обстоятельствах мы стараемся выдвинуть контраргументы? Одно из таких обстоятельств — наша *тревога,* что кто-то попытается убедить нас. Если вы намерены сообщить своим родным, что хотите бросить учебу, то, вероятно, готовы к тому, что они попытаются переубедить вас. Следовательно, вы заранее можете составить список контраргументов, которые будете выдвигать против каждого из высказываемых ими аргументов. Джонатан Фридман и Дэвид Сире (Jonathan Freedman & David Sears, 1965) продемонстрировали, насколько сложно убедить кого-либо в такой ситуации. Они заранее предупредили некоторых калифорнийских старшеклассников, что вскоре им будет прочитан доклад на тему «Почему не следует позволять подросткам водить машину». Тех, кого предупредили, невозможно было «сдвинуть с места». Те, кого не предупредили, изменяли свои позиции.

Предварительное предупреждение об атаке на установки особенно эффективно, когда имеешь дело с заинтересованной стороной. Получив предупреждение всего лишь за несколько минут, такая аудитория сможет приготовиться к защите (Chen & others, 1992; Petty & Cacioppo, 1977, 1979). Но если люди посчитают тему обсуждения тривиальной, тогда даже очень грубая пропаганда может достигнуть своей цели. Станете ли вы беспокоиться и выдвигать контраргументы в споре, какая из двух зубных паст лучше? Аналогично, если кто-то начинает разговор с простейшей фразы: «Почему Сью так враждебно относится к Марку?», то такое высказывание часто принимают за истину (Swann, Giuliano & Wegner, 1982}

**Отвлечение внимания разоружает.** Убедительность вербального сообщения возрастает в том случае, когда удается отвлечь внимание аудитории настолько, что люди просто не думают о возможных возражениях (Festinger & Maccoby, 1964; Keating & Brock, 1974; Osterhouse & Brock, 1970). В политической рекламе часто прибегают к такому приему. При показе рекламы за кадром звучат слова, восхваляющие кандидата, но изображение на экране занимает нас настолько, что мы и не пытаемся анализировать смысл сообщения. Отвлечение внимания особенно эффективно, когда до нас пытаются донести простые истины (Harkins & Petty, 1981; Regan & Cheng, 1973).

Эти исследования наводят на мысль: а не формирует ли телевидение важнейшие установки, по большей части прибегая к тонким намекам или завуалированным утверждениям (к примеру, касающимся гендерных ролей), а не путем явной пропаганды? В конце концов, не заметив сообщения, мы не можем на него возразить.

**Незаинтересованная аудитория воспринимает косвенные намеки.** Вспомним два пути убеждения: прямой путь систематического мышления и обходной — эвристических намеков. Точно так же, как, проезжая по городу, мы постоянно тормозим у всех светофоров, так и наши мысли, двигаясь по прямому пути, то разгоняются, то притормаживают, анализируя предложенные аргументы и формулируя ответы. Периферийный же путь мышления, как и магистраль, проложенная за пределами города, быстрее приведет к месту назначения. Люди с аналитическим складом ума, с *высокими когнитивными потребностями* предпочитают прямой путь (Cacioppo & others, 1996). Те же, кто обладает образным мышлением, кого больше заботит не то, правы они или нет, а то, какое впечатление они производят, скорее отреагируют на такие косвенные намеки, как привлекательность говорящего или комфортная обстановка (Snyder, 1989).

Однако имеет значение и предлагаемая тема. Все мы активно сопротивляемся внешнему влиянию, когда речь идет о важных для нас вещах, в то время как о менее значимых готовы судить поверхностно (Johnson & Eagly, 1990). Когда мы обдумываем важную проблему, наши установки определяются силой высказанных окружающими аргументов и нашими собственными мыслями.

Очень простая теория, заключающаяся в том, что здесь *решающий момент — то, что мы думаем в ответ на сообщение,* особенно когда у нас есть мотив для размышлений и когда мы умеем размышлять, помогает нам понять очень многое. Например, мы с большей готовностью верим человеку, которого считаем компетентным в данном вопросе, потому что, доверяя источнику, мы более благожелательны и менее склонны подыскивать контраргументы. Не считая источник информации надежным, мы, как правило, стараемся защитить свои собственные концепции, попросту игнорируя неподходящую нам информацию.

На основе этой теории было сделано множество предположений, большая часть которых подтвердилась данными, собранными Петти, Качиоппо и др. (Petty, Cacioppo & others; Axsom & others, 1987; Harkins & Petty, 1987; Leippe & Elkin, 1987). В ряде экспериментов исследовались способы стимуляции мыслительных процессов. При этом использовались *риторические вопросы*:выступление нескольких *ораторов* (например, выступали трое, и каждый из них приводил только по одному аргументу); людей заставляли *почувствовать ответственность* за то, как они воспримут сообщение; нередко вопросы повторялись, чтобы сосредоточить на них внимание людей; при проведении процедур экспериментаторы старались, чтобы испытуемые принимали не напряженные, а *расслабленные* позы. Во всех этих экспериментах был получен один и тот же результат: *стимуляция мышления делала веское сообщение еще более убедительным, а слабо аргументированное* — *еще менее убедительным.*

Эта теория имеет и практическое применение. Люди, заботящиеся об эффективности своего выступления, думают не только о своем имидже и сообщении, но и о том, как, вероятно, прореагирует аудитория. То, как она будет реагировать, зависит не только от интереса к теме, но и от диспозиции слушающих — их аналитических наклонностей, терпимости к неопределенности, потребности быть честным с самим собой (Cacioppo & others, 1996; Kruglanski & others, 1993; Snyder & DeBono, 1987; Sorrentino & others, 1988).

Итак, в первую очередь необходимо решить, смогут ли слушатели обдумать и запомнить желательные, с точки зрения оратора, моменты выступления? Если да, то главное здесь, чтобы аргументы были вескими и убедительными. На завершающем этапе предвыборной компании 1980 года, проходившей в духе острого соперничества, Рональд Рейган эффективно использовал риторические вопросы для того, чтобы стимулировать у избирателей появление желательных для него мыслей. Заключительную часть теледебатов он начал с двух сильнейших риторических вопросов, которые часто повторял на протяжении последней предвыборной недели: «Лучше ли вам сейчас, чем было четыре года назад? Легче ли сейчас пойти и купить необходимые для вас вещи, чем это было четыре года назад?» Большинство людей отвечали отрицательно, и Рейган, отчасти благодаря этому прямому пути убеждения, выиграл с перевесом даже большим, чем ожидалось.

**Два пути убеждения в психотерапии**

Одно из конструктивных применений силы убеждения используется в психологических консультациях и психотерапии, которые социальный психолог Стенли Стронг (Stanley Strong, 1978) назвал «ветвями прикладной социальной психологии» (р. 101). В 90-е годы все больше и больше психологов начинают признавать, что главное в психотерапии — социальное влияние, то, как один человек влияет на другого.

Ранние исследования психотерапевтических эффектов сосредоточивались на том, каким образом психотерапевт может стать в глазах клиентов человеком компетентным и заслуживающим доверия и каким образом это доверие усиливает его влияние (Strong, 1968). Более современные исследования интересуются уже не столько психотерапевтом, сколько тем, каким образом влияние, оказываемое на пациента, воздействует на его мышление (Cacioppo & others, 1991; McNeill & Stoltenberg, 1991; Neimeyer & others, 1991). Косвенные моменты, такие, как доверие к врачу, распахивают двери для идей, к которым психотерапевт хотел бы подвести пациента. Но здесь не стоит забывать, что более длительные изменения установок и поведения обеспечиваются прямым путем убеждения. Поэтому следует добиваться не только внешнего согласия пациента с компетентным суждением специалиста, но и изменения мышления пациента.

К счастью, большинство обращающихся за помощью пациентов настроены как раз на восприятие убедительной информации не в косвенном, а в прямом изложении, на глубокое обдумывание своих проблем под руководством психотерапевта. Задача последнего — выдвинуть аргументы и задать вопросы, рассчитанные на то, чтобы направить ход мыслей пациента в нужную сторону. Собственное видение проблемы психотерапевтом менее важно, чем возникающие у пациента мысли.

Терапевту следует выбрать такой способ для объяснения положения дел, который позволил бы пациенту услышать и понять точку зрения психотерапевта, способ, который вызовет согласие, а не появление контраргументов. Кроме того, пациенту необходимо время на обдумывание и пространство для маневра. Вопросы типа: «Как вы относитесь к тому, что я сказал?» могут стимулировать мышление пациента.

Мартин Хизакер (Martin Heesaker, 1989) приводит в качестве иллюстрации прямого пути убеждения случай Дейва, своего 35-летнего аспиранта. Дейв отрицал тот факт, что его скрытой проблемой является болезненная зависимость от лекарств, и консультирующий психотерапевт призвал на помощь свое знание о том, что Дейв, как интеллектуал, предпочитает строгие доказательства. Это знание психотерапевт использовал для того, чтобы убедить пациента признать диагноз и присоединиться к так называемой оздоровительной группе взаимной поддержки. Психотерапевт сказал следующее: «О'кей, если мой диагноз неверен, я буду рад изменить его. Но сначала давайте вместе пройдемся по списку симптомов злоупотребления психотропными веществами, чтобы проверить, прав я или нет». Затем он не спеша начал называть симптом за симптомом, давая Дейву время на обдумывание каждого пункта. Когда список подошел к концу, Дейв откинулся в кресле и воскликнул: «Не могу поверить, но я действительно дьявольский наркоман!».

В одном из экспериментов Джон Эрнст и Мартин Хизакер (John Ernst & Martin Heesaker, 1993) продемонстрировали эффективность прямого пути убеждения, прибегнув к помощи участников семинара по тренингу настойчивости. Одна группа пошла традиционным путем теоретического изучения концепции настойчивости. Члены другой группы параллельно теоретическим занятиям на семинаре и в своей повседневной жизни старались отмечать те случаи, когда они приносили себе вред, не проявив должной настойчивости. Затем участники семинара выслушивали аргументы, которые, по мнению Эрнста и Хизакера, могли вызвать нужные мысли (например, «не настаивая на своем, вы приучаете других игнорировать вас»). Каждый раз в конце семинара Эрнст и Хизакер просили участников задержаться и изложить свои мысли обо всем том, что они только что узнали. На тех участников семинара, к кому применялись методы стимулирования мышления, курс тренинга оказал более благотворное влияние. Их соседи по комнатам в кампусе отмечали, что и в последующие две недели они проявляли большую настойчивость.

В своих «Мыслях», написанных в XVII веке, французский философ Паскаль писал: «Обычно людей более убеждают доводы, которые они открыли сами, чем те, что найдены другими». Этот афоризм стоит запомнить на всю жизнь.

**Понятия для запоминания**

**Прямой путь убеждения** (Central-route persuasion) — процесс убеждения, при котором заинтересованная аудитория сосредоточивает свое внимание на благоприятных аргументах.

**Косвенный путь убеждения** (Peripheral-route persuasion) — процесс убеждения, при котором на людей оказывают влияние случайные факторы, такие, например, как привлекательность говорящего.

**Достоверность информации** (Credibility) — надежный информатор воспринимается как компетентный человек, заслуживающий доверие.

**Эффект выжидания удобного момента** (Sleeper effect) — отсрочка воздействия сообщения; это случается тогда, когда мы помним само сообщение, но забываем причину, вызвавшую к нему доверие.

**Привлекательность** (Attractiveness) — качество, притягивающее внимание аудитории. Человек, привлекательный для людей, собравшихся в аудитории (нередко потому, что он чем-то похож на них), убедительнее в тех случаях, когда большую роль играет субъективное предпочтение.

**Глава 13. Индоктринация и внедрение идей**

Сила описанных нами принципов и методов убеждения порой бывает такова, что доводит людей до моральной и физической гибели. Вспомним Йозефа Геббельса, министра «народного просвещения» и пропаганды в нацистской Германии. Он пытался заставить немцев принять нацистскую идеологию, контролируя прессу, искусство и кинематограф. Другой нацист, Юлиус Штрайхер, издавал тиражом 500 тысяч экземпляров антисемитский еженедельник *Der Stunner —* единственную газету, которую его близкий друг Адольф Гитлер прочитывал от первой до последней буквы. Кроме того, Штрайхер издавал антисемитские детские книги и вместе с Геббельсом выступал на массовых собраниях, ставших неотъемлемой частью нацистской пропагандистской машины.

Действительно ли они «вливали» яд в умы миллионов и миллионов людей (Bytwerk, 1976), как утверждали союзники в ходе Нюрнбергского процесса во время суда над Штрайхером? Большинство немцев не прониклись ненавистью к евреям, но определенный успех в этом деле все же был достигнут: тех, кто одобрительно отнесся к антисемитской деятельности, оказалось немало. Подавляющая часть населения либо проявляла нерешительность, тем самым невольно поддерживая чудовищную по своему размаху программу геноцида, либо не смогли устоять под давлением угроз. Без прямого или косвенного соучастия миллионов людей холокост был бы невозможен (Goldhagen, 1996).

**Индоктринация культов**

22 марта 1997 года Маршалл Херфф Эплуайт и 37 его учеников решили, что пришло время покинуть свои тела — просто «оболочки» — и вознестись к НЛО, который следовал за кометой Хейла—Боппа к вратам рая. С этой целью они приняли фенобарбитал, смешанный с яблочным пюре или пудингом, запили его водкой, а затем натянули на головы пластиковые мешки, чтобы задохнуться во сне. В тот же день взорвалась хижина во франко-канадской деревне Сен-Казимир. В огненном аду оборвались жизни пяти человек — последних из 74 членов Ордена Солнечного Храма, совершивших самоубийства в Канаде, Швейцарии и Франции. Все они надеялись перенестись на расстояние девяти световых лет — на звезду Сириус. Сейчас, когда пишется эта книга, приближается новое тысячелетие, и все чаще на глаза попадаются цитаты с предсказаниями из мифологий различных культов — ожидается новый всплеск массовых самоубийств.

Многие задаются вопросом: что заставляет людей отказываться от прежних убеждений и присоединяться к этим невольникам своего безумия? Вправе ли мы объяснять их странное поведение загадочными особенностями личности? Или их опыт иллюстрирует обычную динамику общественного влияния и методов внушения?

Здесь необходимо уяснить две вещи: во-первых, это ретроспективный анализ. Он пытается объяснить удивительное социальное явление *post factum.* Во-вторых, объяснение, *почему* люди верят во что-то, еще ничего не говорит о том, правы они или нет. Эти два вопроса логически не связаны. Психология религии может объяснить нам, *почему* теист верит в Бога, а атеист не верит, но она не в состоянии сказать, кто из них прав. Объяснение, что послужило основанием для веры, это еще не разумные доводы, почему от нее следует отказаться. Поэтому если кто-нибудь попытается сбросить со счетов ваши убеждения, говоря: «Вы верите в это просто потому, что», то можно вспомнить знаменитый ответ архиепископа Уильяма Темпла. В одной из дискуссий ему было сказано: «Дело в том, достопочтенный архиепископ, что вы верите в то, во что верите, потому что вас так воспитали». Архиепископ Темпл ответил: «Возможно, что это так. Но факт остается фактом: и вы верите в то, что я верю в то, во что верю, потому что меня так воспитали, потому что вас так воспитали».

В последние десятилетия большую популярность завоевали несколько культов, которые социологи часто называют **новыми религиозными движениями.** В их число входит «Церковь Единения» Сан Миунг Муна, «Народный Храм» Джима Джонса, «Ветвь Давидова» Дэвида Кореша и «Врата Рая» Маршалла Эплуайта (Marshall Apple-white). Религия преподобного Муна, представляющая собой смесь христианства, антикоммунизма и прославления самого Муна как нового мессии, нашла своих последователей во всем мире. В ответ на декларацию Муна: «То, чего желаю я, должно быть и вашим желанием» многие посвятили себя и все свое имущество «Церкви Единения». Каким образом их убедили так поступить?

В 1978 году весь мир потрясло сообщение о том, что в Гайане 914 последователей преподобного Джонса, прибывшие из Сан-Франциско, выпили по его приказу фруктовый напиток, приправленный транквилизаторами, обезболивающими и смертельной дозой цианида.

В 1993 году некий Дэвид Кореш, не закончивший даже средней школы, использовал свое знание Писания и талант гипнотизера для того, чтобы захватить власть в одной из фракций секты, получившей имя «Ветвь Давидова». Через некоторое время члены секты постепенно освободились не только от своих банковских счетов, но и от всей собственности. Кроме того, Кореш убедил их соблюдать целибат, в то время как сам спал с их женами и дочерьми, уверив 19 из них, что они должны родить ему детей. Когда ферма, где обосновалась секта, подверглась осаде полиции и завязалась перестрелка, в которой были убиты шесть членов секты и четверо федеральных агентов, Кореш объявил своим последователям, что они должны как можно быстрее умереть и отправиться вместе с ним прямо на небеса. Когда федеральные силы предприняли танковую атаку фермы в расчете применить слезоточивый газ, сектанты подожгли здание. В пламени погибли 86 человек.

Маршалл Эплуайт не искал признания своей власти в исполнении его сексуальных желаний. Дважды уволенный с должности преподавателя музыки за гомосексуальные связи с учениками, он отказался от сексуальной жизни, прибегнув к кастрации так же поступили еще семеро из 17 мужчин, принадлежащих к секте «Врата Рая» и погибших вместе с ним (Chua-Eoan, 1997; Gardner, 1997). Ранее, во время пребывания в 1971 году в психиатрической больнице, Эплуайт познакомился с медсестрой и дилетанткой от астрологии Бонни Лу Неттлз, которая «одарила» впечатлительного и харизматичного Эплуайта космологическим видением перехода на «другой уровень». Страстными проповедями он убедил своих последователей отказаться от семей, секса, наркотиков и личных сбережений, пообещав им путешествие на космическом корабле — к спасению.

Станем ли мы искать объяснение случившегося в характере жертв, обвиняя во всем их самих? Отвернемся ли мы от них как от легковерных чудаков или людей со странностями? Или поймем, что объяснением их поведения могут служить знакомые принципы послушания, согласия, убеждения и влияния окружающих, что поставит их в один ряд с остальными членами общества, на которых пусть по-своему, но также воздействуют подобные силы?

Социальные установки следуют за поведением

*Уступчивость приводит к одобрению*

Рассмотрев в 9-й главе взаимосвязь поведения и убеждений, мы убедились, что людям свойственно внутренне признавать обязательства, принимаемые на себя добровольно, публично и неоднократно. Руководители сект, по-видимому, знают это очень хорошо. Новички быстро узнают, что быть членом секты — дело непростое. Тем не менее вскоре они становятся членами команды. Внутренние ритуалы сообщества, публичная агитация и сбор пожертвований усиливают у вновь обращенного ощущение, что он является членом группы. Точно так же, как испытуемые в социально-психологических экспериментах начинают верить в то, о чем они свидетельствовали (Aronson & Mills, 1959; Gerard & Mathewso, 1966), так и вновь обращенные постепенно превращаются в убежденных сторонников религиозной доктрины. Чем сильнее личные обязательства, тем сильнее потребность оправдать их.

*Феномен «ноги в дверях»*

Каким образом мы принимаем на себя подобные личные обязательства? Это редко бывает решительным, обдуманным поступком. Вряд ли кто-то резко решает: «Хватит с меня господствующей религии. Найду-ка я какой-нибудь неофициальный культ». И вербовщики не останавливают прохожих со словами: «Привет! Я — мунист. Хотите присоединиться к нам?» Стратегия вербовки основана скорее на методе «ноги в дверях». Вербовщики «Церкви Единения» сначала обычно приглашают людей на званый обед, а затем предлагают провести уик-энд в атмосфере человеческого тепла и философских дискуссий о смысле жизни. В конце уик-энда воодушевленные гости присоединяются к песнопениям, какой-нибудь общей деятельности, дискуссиям. И лишь намного позднее потенциальных обращенных склоняют к тому, чтобы принять участие в более продолжительном испытании на служение общему делу. Постепенно занятия вовлекаемых в секту становятся все более значимыми: им поручается сбор пожертвований и вербовка новых членов.

Джим Джонс также использовал прием «ноги в дверях» для привлечения членов в «Народный Храм». Сначала их материальные пожертвования были добровольными. Затем Джонс ввел обязательную систему взносов в размере 10 % от дохода, и эти взносы вскоре увеличились до 25 %. В конце концов он приказал членам передать ему все, чем они владели. Рабочая нагрузка также становилась все более напряженной. Грейс Стоуэн так вспоминает этот постепенный процесс:

«*Никогда ничего не делалось резко. Поэтому Джиму Джонсу и удалось так многое. Вы медленно уступали и сносили все большее и большее, все делалось постепенно. Это было так поразительно, что я иногда останавливалась и спрашивала себя: «Как же я докатилась до жизни такой? Ведь теперь я повязана по рукам и ногам». Но потом думала: «Раз уж зашла так далеко, так какая теперь разница?»*» *(Conway & Siegelman, 1979, p. 236).*

Слагаемые убедительности

Можно проанализировать, как происходит процесс убеждения в сектах, если прибегнуть к факторам, которые мы уже обсудили в главе 12: *кто* сказал (коммуникатор), *что* сказал (сообщение) и *кому* сказал (аудитории).

*Коммуникатор*

Преуспевающая секта имеет харизматического лидера — именно он притягивает и направляет остальных членов секты. Как и в экспериментах, изучающих процесс убеждения, надежным считается тот коммуникатор, кого аудитория воспринимает как человека компетентного и заслуживающего доверия, например такого, как «отец» Мун.

По рассказам бывших членов «Народного Храма», Джим Джонс, чтобы повысить доверие к себе, устраивал «сеансы ясновидения». Все делалось очень просто: впервые появившихся в секте просили назвать себя, когда они входили в церковь перед службой. Затем один из помощников звонил этому человеку домой и говорил: «Добрый день! Мы проводим опрос. Вы не ответите на несколько вопросов?» А во время службы, как вспоминает один из бывших сектантов, Джонс называл имя неофита и говорил:

«*Вы меня когда-нибудь видели прежде? Так вот, вы живете там-то и там-то, у вас такой-то номер телефона, в вашей гостиной стоит такая-то мебель, а на вашем диване такие-то подушки... А теперь припомните, был ли я когда-нибудь у вас дома?*» *(Conway & Siegelman, 1979).*

На то, насколько легко убедить человека, влияет еще один фактор — его доверчивость. Исследователь культового поклонения Маргарет Зингер (Margaret Singer, 1979) отмечала, что молодые люди из среднего социального класса более уязвимы, потому что более доверчивы. У них нет ни «уличной хватки» молодежи из низших классов (которая знает, как противостоять такому «приставанию»), ни настороженности молодежи из высшего класса (которую с детских лет пугали киднеппингом). Многие члены сект были вовлечены туда своими друзьями или родственниками — то есть людьми, которым они доверяли (Stark & Bainbridge, 1980).

*Сообщение*

Для людей одиноких или находящихся в состоянии депрессии, живые эмоциональные призывы и то тепло и одобрение, которыми окружают их в группе, могут быть, безусловно, привлекательны. Доверься наставнику, влейся в семью. Мы знаем ответ, мы знаем «истинный путь». Такое сообщение повторяется по разным каналам: во время проповедей, обсуждений в малых группах или при прямом социальном давлении.

*Аудитория*

Новообращенные зачастую молоды — им, как правило, нет и 25, то есть они все еще находятся в том периоде жизни, когда относительно открыты для всего нового, когда установки и ценности еще не успели стабилизироваться. Лишь малая часть последователей Джима Джонса были людьми малообразованными, которым нравилась его простота в обращении и было трудно его оспаривать. Большую же часть его аудитории составляли образованные представители среднего класса, которые, увлекшись идеей, не замечали противоречий между словами и делами тех, кто проповедует самоотверженность, а практикует жадность, кто притворяется заботливым, а ведет себя крайне бездушно.

Потенциальные новобранцы — это зачастую те, кто находится на одном из поворотных моментов своей биографии, переживает личный кризис, безработицу или оторванность от семьи. Все эти люди в чем-то нуждаются, и секта предлагает им помощь (Singer, 1979; Lofland, 1965). Поэтому времена социальных и экономических потрясений особенно благоприятны для любого «аятоллы» или «отца», который может придать наглядный и простой смысл любым жизненным неурядицам (O'Dea, 1968; Sales, 1972).

Групповые эффекты

Секты могут служить иллюстрацией для темы, рассматриваемой в нескольких последующих главах: силы группового влияния при формировании взглядов и поведения своих членов. Секта обычно отрывает своих последователей от их прежней системы социальной поддержки и вовлекает их в изолированное сообщество. В этом случае происходит то, что Родни Старк и Уильям Бейнбридж (Rodney Stark & William Bainbridge, 1980) называют «социальным коллапсом»: внешние связи становятся все слабее и слабее, и наконец группа полностью отгораживается от внешнего мира и ее члены начинают общаться исключительно друг с другом. Оторванные от семьи и друзей, люди обычно теряют способность к критическому мышлению. Единственной реальностью для них становится жизнь группы. Поэтому секта не одобряет и даже карает всякое проявление несогласия, а видимость единодушия помогает людям игнорировать любые сомнения.

Маршалл Эплуайт и Бонни Лу Неттлз (умершая от рака в 1985 году) сначала организовали свою собственную группу из двух человек. Они подкрепляли анормальное мышление друг друга. Наблюдался феномен, который психиатры называют *folie a deux,* что в переводе с французского означает «безумие двоих». Когда к ним присоединились другие люди, социальная изоляция группы способствовала развитию еще более специфического мышления. Как показывают дискуссии, ведущиеся в Интернете на тему эзотерических теорий (кстати, секта «Врата Рая» очень успешно вербовала себе новых членов по Интернету), виртуальные группы также могут благоприятствовать развитию паранойи.

Вопреки представлениям о том, что члены секты превращаются в бездумных роботов, сила методов, применяемых там, — ужесточения норм поведения, процесса убеждения и групповой изоляции — не беспредельна. «Церковь Единения» вовлекает в свои ряды менее 10 % из тех, кто посещал ее сборища (Ennis & Verrilli, 1989). Большинство присоединившихся к «Вратам Рая» покинули секту до «судьбоносного дня освобождения от оболочки». Дэвид Кореш устанавливал свою власть, сочетая убеждение, запугивание и насилие. Когда Джим Джонс начал ужесточать свои требования, ему также пришлось все чаще и чаще прибегать к запугиванию. Он угрожал расправой потенциальным отступникам, подвергал избиению непокорных и применял наркотики для нейтрализации инакомыслящих. Под конец он занимался «выкручиванием рук» не меньше, чем «промыванием мозгов».

В методах воздействия, применяемых в сектах, можно найти много общего с приемами, практикующимися в знакомых нам группах. Например, члены университетских клубов сообщают, что первоначальные «любовные атаки», которым подвергаются потенциальные сектанты, не так уж и сильно отличаются от атак во время периода «ухаживания», практикующихся в их клубе. Члены клуба окружают будущих собратьев особым вниманием и заботой. Во время испытательного срока новобранцы по возможности изолируются от своих друзей, не вступающих в тот же клуб. Новички тратят массу времени на изучение истории и правил данной группы; ради своей группы они готовы пойти на многое. Поэтому неудивительно, что в результате группа, как правило, получает новоиспеченного энтузиаста, разделяющего общие убеждения.

Многое из сказанного выше верно и для тех психотерапевтических сообществ, члены которых стараются противостоять пагубной привычке злоупотребления алкоголем или наркотиками. Подобно религиозным сектам, ревностные члены группы взаимопомощи формируют плотный «социальный кокон», исповедуют строгие убеждения и оказывают глубокое влияние на поведение своих собратьев (Galanter, 1989, 1990).

Я выбрал в качестве примера университетские клубы и группы взаимопомощи не для того, чтобы дискредитировать их, а для иллюстрации двух заключительных замечаний. Во-первых, если мы будем приписывать втягивание в секту мистической силе ее лидера или особой слабости ее потенциальных адептов, то введем в заблуждение самих себя, полагая, что уж мы-то обладаем иммунитетом от воздействия подобных методов социального контроля. По сути дела, наша собственная группа (а также бесчисленные коммерсанты, политические деятели и прочие информаторы) успешно применяет к нам многое из этой тактики. Между просвещением и втягиванием, между информацией и пропагандой, предубеждением и принуждением проходит лишь тонкая пунктирная линия.

Во-вторых, то обстоятельство, что Джим Джонс злоупотреблял силой убеждения, вовсе не означает, что убеждению как таковому всегда присуща некая зловещая порочность. Атомная энергия позволяет нам и дома освещать, и города разрушать. Сексуальная страсть позволяет нам выражать свою любовь и быть счастливыми, но она также может привести к эксплуатации других для удовлетворения собственных эгоистических потребностей. Точно так же и сила убеждения позволяет нам как просвещать, так и обманывать. Зная о том, что сила убеждения может быть обращена во зло, мы должны быть готовы противостоять ее аморальному использованию. Но сама по себе она не хороша и не плоха. То, к какому эффекту она приведет — конструктивному или разрушительному, полностью зависит от того, каким образом мы будем их использовать.

**Прививка установок**

Предшествующее обсуждение того, как протекает процесс убеждения, возможно, заставило вас заинтересоваться, можно ли *противостоять* нежелательному воздействию убеждения. Конечно, можно. Если, увидев спецовку ремонтника или белый врачебный халат, мы уже готовы безоговорочно подчиняться, нам явно следует пересмотреть свои обычные реакции на авторитеты. Прежде чем тратить наше время или деньги, нужно постараться стать более осведомленным в данном вопросе. В конце концов, если мы чего-то не понимаем, можно же просто спросить.

Стимуляция личных обязательств

Есть еще один способ сопротивления: прежде чем ознакомиться с чужим мнением, публично заявите о своей собственной позиции. Настаивая на своем, вы станете менее податливым (или следует говорить: менее «открытым»?) тому, что говорят другие.

*Вызов убеждениям*

Каким образом мы можем заставить людей отстаивать собственные позиции? Чарльз Кислер (Charles Kiesler, 1971) предлагает один из возможных способов: мягко атаковать их позицию. Кислер обнаружил, что если люди в чем-то убеждены, то после атаки, в достаточной степени сильной, чтобы вызвать ответную реакцию, но все же не настолько, чтобы переубедить, они еще более укрепятся в собственном мнении. Кислер объясняет это следующим образом:

«*Атакуя убежденного в чем-то человека, вы провоцируете его на более экстремальное поведение, на защиту своих взглядов. В некотором смысле происходит эскалация его убежденности, поскольку при этом возрастает число его поступков, согласующихся с его же собственным мнением.*»

Вероятно, вы можете припомнить подобные ситуации, возникшие в ходе диспутов, когда оппоненты начинали все более яростно отстаивать свою точку зрения, переходя на крайние позиции.

*Развитие контраргументации*

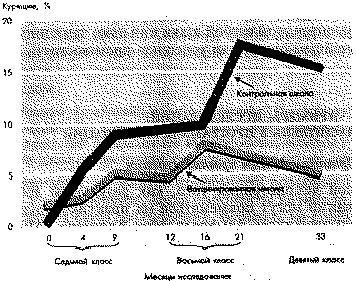
Существует и вторая причина того, почему легкая атака может усилить сопротивление. Когда кто-либо атакует одну из наших любимых точек зрения, мы, как правило, чувствуем некоторое раздражение и придумываем контраргументы (Zuwerink & Devine, 1996). Подобно прививке от болезни, слабая аргументация вызывает контраргументацию, которая впоследствии может пригодиться на случай проведения более сильной атаки. Уильям Мак-Гуайр (William McGuire, 1964) зафиксировал это в серии экспериментов. Его интересовало следующее: можем ли мы вакцинировать людей от пропаганды — точно так же, как мы вакцинируем их от вирусов? Существует ли такая вещь, как прививка **социальной установки?** Можно ли у тех, кто воспитывался в «стерильной идеологической среде», — у людей, приверженных неоспоримым догмам — стимулировать их социальную защиту? И будут ли малые дозы возражений против их убеждений вызывать у них иммунитет против последующей пропаганды?

Именно этого Мак-Гуайру и удалось добиться. Для начала он отобрал несколько избитых истин, таких, как: «Полезно чистить зубы после еды», и сделал их объектами атак. Ему удалось продемонстрировать, насколько люди уязвимы перед лицом массированной авторитетной атаки (в приведенном примере предполагалось, что «ряд авторитетных экспертов обнаружили, что частая и тщательная чистка зубов очень вредна, так как это может повредить деснам»). Однако оказалось, что если испытуемые были уже подвергнуты «иммунизации» слабой атакой и если они читали об опровержении аргументов этой слабой атаки или даже сами писали об этом, то в дальнейшем они могли успешнее противостоять более сильной атаке.

Примеры исследований: широкомасштабные программы вакцинации

*Прививки детям против курения*

Для убедительной демонстрации того, как результаты лабораторных исследований могут применяться на практике, группа психологов под руководством Альфреда Мак-Алистера (Alfred McAlister, 1980) провела «вакцинацию» учеников седьмого класса средней школы против пристрастия к курению, возникающему под влиянием сверстников. Семиклассников учили тому, как должным образом отреагировать на телерекламу, в которой появляется женщина с сигаретой в зубах и говорит: «Ты не станешь по-настоящему свободным, если не отведаешь вкус табака». В ответ старшеклассникам предлагалось произнести следующее: «Я выглядел бы настоящим салагой, если бы закурил только ради того, чтобы произвести на тебя впечатление». После нескольких таких сеансов вакцинации, проведенных в седьмом и восьмом классах, «вакцинированные» подростки начинали курить в два раза реже по сравнению с теми, кому не делали таких прививок (рис. 13-1).



[Курящие, Контрольная шкала, Вакцинированная шкала, Седьмой класс, Восьмой класс, Девятый класс, Месяцы исследования]

*Рис. 13-1. Процент курящих в «вакцинированной» средней школе оказался существенно ниже, чем в аналогичной контрольной школе, использующей традиционные программы профилактики против курения (по данным McAlister & others, 1980; Telsh & others, 1981).*

Другая группа исследователей подтвердила, что подобная процедура вакцинации действительно может значительно снизить уровень курения среди подростков (Evans & others, 1984; Flay & others, 1985). Большинство более поздних исследований сосредоточились на стратегиях сопротивления социальному давлению. В одном из исследований ученики 6—8 классов либо смотрели фильмы, повествующие о вреде курения, либо получали информацию о его последствиях и участвовали в ролевых играх отказа от курения, сценарий которых писали сами (Hirschman & Leventhal, 1989). Из числа тех, кто смотрел фильм, через полтора года начали курить 31 %. Из тех же, кто участвовал в ролевых играх «отказа от курения», закурили лишь 19 %. Еще одно исследование охватывало выборку семиклассников из 30 различных школ. Подростков учили, как противостоять тому давлению, которое могут оказывать окружающие, подстрекая их к курению и употреблению наркотиков (Ellickson & Bell, 1990). Среди тех, кто прежде не употреблял марихуану, вероятность ее употребления понизилась в три раза; среди тех, кто ее уже попробовал, употребление в два раза снизилось.

В просветительских программах, направленных против увлечения табаком и наркотиками, применяются и другие принципы убеждения. В частности, для распространения информации привлекаются сверстники подростков, пользующиеся у них авторитетом. У подростков инициируются собственные когнитивные процессы («вот о чем ты мог бы подумать»). Их склоняют делать публичные заявления (например, принять рациональное решение — курить или не курить — и объявить его своим одноклассникам, приводя при этом соответствующие доводы). Некоторые из таких программ профилактики против курения требуют лишь проведения от двух до шести одночасовых классных занятий с использованием готовых печатных или видеоматериалов. В наши дни любой школьный совет или учитель, пожелавшие воспользоваться социально-психологическим подходом к профилактике курения, могут сделать это с легкостью, без затрат и с хорошими перспективами добиться снижения числа курящих и, соответственно, будущих расходов на здравоохранение.

*Прививка детям против рекламы*

Исследователи изучали также, как «вакцинировать» детей, чтобы они могли более эффективно анализировать и оценивать телерекламу. Это изучение было в какой-то мере подсказано исследованиями, выявившими, что дети (особенно до восьми лет): 1) не всегда отличают рекламу от других телепередач и не способны распознать ее назначение; 2) довольно неразборчиво доверяют любой рекламе; 3) жаждут приобрести рекламируемый товар, не давая покоя родителям (Adler & others, 1980; Feshbach, 1980; Palmer & Dorr, 1980). Похоже, дети — мечта рекламодателя, наивные, податливые, легко попадающие в сети клиенты. Добавим к этому, что половина из 20 000 рекламируемых роликов, которые типичный ребенок видит за год, соблазняет его малополезной пищей, зачастую содержащей излишки сахара.

Встревоженные этими данными граждане пытаются дать отпор предпринимателям, рекламирующим подобные продукты (Moody, 1980): «Когда искушенный рекламодатель тратит миллионы на то, чтобы продать неискушенному, доверчивому ребенку бесполезные для его здоровья продукты, это можно назвать только эксплуатацией. Неудивительно, что употребление молочных продуктов упало с момента появления в нашей жизни телевидения, в то время как потребление газированных напитков почти удвоилось». Противная сторона пытается защитить свои коммерческие интересы, заявляя, что подобная реклама помогает родителям воспитывать у детей искусство быть потребителем и, самое главное, финансирует детские передачи. В Соединенных Штатах Федеральная торговая комиссия, испытывая удары с двух сторон, подстегиваемая результатами исследований и подвергаемая политическому давлению, в настоящее время пытается определиться, вводить или не вводить новые ограничения на телерекламу, предназначенную для детей.

А тем временем исследователи пытаются выяснить, можно ли научить детей противостоять недобросовестной рекламе. Так, группа ученых под руководством Нормы Фешбах (Norma Feshbach, 1980; Cohen, 1980) провела с учениками младших классов из Лос-Анджелеса три получасовых урока, посвященных анализу рекламы. «Вакцинация» проводилась следующим образом: дети смотрели рекламу и обсуждали ее. К примеру, после просмотра рекламы игрушек детям тотчас же раздавали эти игрушки и просили попробовать проделать с ними то, что они только что видели в рекламном ролике. Подобный опыт помогает выработать более реалистичное восприятие рекламы.

Практические приложения

Исследования проведения «вакцинаций» приводят к определенным практическим выводам. Лучший способ сопротивляться «промыванию мозгов» не всегда состоит в том, чтобы вводить в школы побольше патриотических курсов, как это предлагали сделать многие сенаторы США после корейской войны. Уильям Мак-Гуайр утверждает, что учителям лучше применять технику вакцинации: подвергнуть слабой критике концепцию и принципы демократии, рассказать об альтернативах, например коммунизме и конституционной монархии, и таким образом помочь учащимся выработать защитную реакцию.

По той же самой причине религиозным проповедникам стоит поостеречься создавать «стерильную идеологическую среду» в своих церквях и школах. Атака, которую удалось отразить, скорее укрепит человека в его позиции, чем запугает его, особенно если то, чем предположительно будут запугивать, удастся обсудить с единомышленниками. В сектах этот принцип используется для предупреждения возможных атак на новую веру со стороны членов семьи или друзей новобранцев. К началу ожидаемой атаки сектант уже вооружен контраргументами.

Еще один практический вывод заключается в том, что для человека, пытающегося в чем-то убедить других, неэффективное обращение может оказаться хуже, чем его отсутствие. Вам понятно, почему? Те, кто отвергает эту попытку переубедить себя, вакцинируются против последующих посягательств. Рассмотрим эксперимент, в котором Сьюзан Дарли и Джоэл Купер (Susan Darley & Joel Cooper, 1972) предлагали студентам написать эссе в защиту ношения форменной одежды. Поскольку это противоречило собственным взглядам студентов, а эссе предполагалось опубликовать, все предпочли *не* писать его, несмотря на предложенный гонорар. Отвергнув деньги, они стали еще более радикальны и тверды в своей позиции. Выступив против униформы публично, они укрепились в своем первоначальном мнении. Те, кто отверг первоначальные уговоры бросить курить, могут аналогичным образом приобрести иммунитет к последующим призывам. Таким образом, неудачная попытка убеждения, стимулируя защиту слушателя, может оказаться контрпродуктивной. Отвергнутый призыв «ожесточает душу» против дальнейших призывов.

Из исследований по вакцинации каждый может извлечь урок и лично для себя. Вы ведь хотели бы стать стойкими в своих убеждениях, оставаясь открытыми для ценных предложений? Будьте активным слушателем и критическим мыслителем. Заставляйте себя спорить. Услышав политическую речь, обсудите ее с окружающими. Другими словами, не будьте просто слушателями, реагируйте. Если сообщение не выдерживает строгого анализа, тем хуже для него. А если выдерживает, его воздействие на вас будет более длительным вследствие проделанной вами аналитической работы.

**Понятия для запоминания**

**Вакцинация установки** (Attitude inoculation) — слабая атака на установки людей, предпринимаемая для того, чтобы, когда атака будет значительно сильнее, они оказались в состоянии ее отразить.

**Культовые секты** (Cult) — группа, обычно характеризуемая: 1) особым ритуалом поклонения богу или человеку; 2) изоляцией от окружающей «дьявольской» культуры; 3) наличием харизматического лидера.

**Глава 14. Сам факт присутствия других**

В нашем мире насчитывается не только 5,9 миллиарда людей, но также 200 государств, 4 миллиона местных общин, 20 миллионов экономических организаций и сотни миллионов других формальных и неформальных групп — семей, церковных общин, соседей по дому, влюбленных пар и т. д. Каково влияние группы на ее членов?

Давайте начнем с самого элементарного вопроса социальной психологии: влияет ли на нас сам факт присутствия других людей? Слова «сам факт присутствия» означают, что люди не конкурируют с нами, не поощряют и не наказывают нас — в сущности, они ничего не делают, просто присутствуют либо в качестве пассивных наблюдателей, либо в качестве **содеятелей.** Будет ли такое присутствие других людей влиять на то, как мы бежим, едим, печатаем или сдаем экзамен? О том, как ученые искали ответ на этот вопрос, можно было бы написать своего рода научный детектив.

**Присутствие других**

Столетие назад психолог Норман Триплетт (Norman Triplett, 1898) заметил, что гонщики-велосипедисты показывают лучшее время, когда соревнуются друг с другом, а не с секундомером. Прежде чем поделиться со всем миром своими догадками о том, что присутствие других побуждает людей к более энергичным действиям, Триплетт поставил один из самых первых лабораторных экспериментов по социальной психологии. Он обнаружил, что дети, которым предлагалось с максимально возможной скоростью сматывать леску спиннинга, работали быстрее, когда занимались этим наравне с другими, чем поодиночке.

Дальнейшие эксперименты, проводившиеся в первые десятилетия нашего века, показали, что в присутствии других повышается и скорость, с которой люди выполняют простые примеры на умножение или вычеркивают в тексте заданные буквы. Увеличивается точность выполнения простых заданий на моторику, таких, как попадание металлическим стержнем в кружок величиной с десятицентовую монетку, помещенный на движущийся диск (F. W. Allport, 1920; Dashiell, 1930; Travis, 1925). Подобный эффект, названный **эффектом социальной фасилитации,** наблюдался и у животных. В присутствии других особей своего вида муравьи быстрее строят муравейник из песка, а цыплята склевывают больше зерен (Bayer, 1929; Chen, 1937). В присутствии других сексуально активных крыс у спаривающихся особей повышается сексуальная активность (Larsson, 1956).

Однако были и другие исследования, проводившиеся примерно в то же самое время, которые показали, что при решении определенных задач присутствие пассивных зрителей ухудшает результат. Так, в присутствии других тараканы, попугаи и зяблики проходили лабиринт медленнее, чем обычно (Alle & Masure, 1936; Gates & Alee, 1933; Klopfer, 1958). Подобный подрывной эффект наблюдался и у людей. Присутствие других снижало эффективность при заучивании бессмысленных слогов, при прохождении лабиринта и при решении сложных примеров на умножение (Dashiell, 1930; Pessin, 1933; Pessin & Husbend, 1933).

Говорить, что присутствие других иногда повышает эффективность работы, а иногда понижает,— это примерно то же самое, что, сообщая прогноз погоды, говорить, что скорее всего будет солнечно, но не исключено, что может пойти дождь. С 1940 года исследовательская деятельность в этой области приостановилась и пребывала в спячке целых 25 лет, пока ее не разбудила свежая идея.

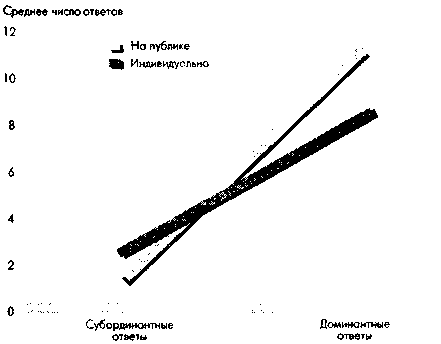
Социальный психолог Роберт Зайонц (Robert Zajonc) заинтересовался тем, как согласовать между собой эти противоречивые на первый взгляд результаты. Как это часто случается в научном творчестве, Зайонц (Zajonc, 1965) использовал одну область исследований для того, чтобы по-новому увидеть другую. В данном случае свет на происходящее был пролит благодаря хорошо известному принципу экспериментальной психологии: возбуждение всегда усиливает доминирующую реакцию. Повышенное возбуждение улучшает выполнение простых задач, для которых наиболее вероятной («доминирующей») реакцией является правильное решение.

Когда люди возбуждены, то они быстрее разгадывают простые анаграммы. В сложных задачах, где правильный ответ не напрашивается сам собой, возбуждение приводит к *неправильной* реакции. Возбужденные люди обычно хуже решают сложные анаграммы.

Не позволяет ли этот принцип раскрыть тайну социальной фасилитации? Ведь вполне разумно предположить, что присутствие других возбуждает или усиливает напряженное состояние (Mullen & others, 1997). (Большинство из нас могут припомнить, как, выступая перед аудиторией, чувствовали себя напряженно.) Так как социальное возбуждение усиливает доминирующую реакцию, оно должно улучшать выполнение простых задач и ухудшать выполнение трудных. Если это действительно так, то запутанные результаты сразу же обретают смысл. Сматывание лески и решение простых примеров на умножение — все это легкие задачи, для которых реакция хорошо усвоена или врожденно доминирует. И вполне естественно, что в присутствии других людей выполнение таких заданий заметно улучшается. С другой стороны, усвоение нового материала, прохождение лабиринта и решение сложных математических задач — задания явно потруднее, для них верный ответ изначально менее вероятен. Поэтому нет ничего удивительного в том, что в присутствии других людей число неверных ответов здесь увеличивается. В обоих случаях срабатывает одно и то же основное правило: *возбуждение благоприятствует доминирующей реакции.* Таким образом, результаты, казавшиеся противоречивыми, теперь таковыми не выглядят.

При знакомстве с гипотезой Зайонца, столь простой и элегантной, его коллегам, наверное, пришли в голову те же мысли, что и Томасу Гексли (Thomas H. Huxley), когда он прочел работу Чарльза Дарвина «Происхождение видов»: «Как глупо было не догадаться об этом раньше!» Объяснение выглядит очевидным — с того момента, как Зайонц указал на него. Не исключено, однако, что части головоломки в точности подошли друг к другу только потому, что мы оценивали результаты экспериментов задним числом. Выдержит ли гипотеза прямую экспериментальную проверку?

Гипотеза Зайонца подтвердилась результатами почти 300 исследований, в которых приняли участие более чем 25 000 добровольцев (Bond & Titus, 1983; Guerin, 1993). Эксперименты, во время которых Зайонц и его помощники вызывали спонтанную доминирующую реакцию, также показали, что на публике эта реакция усиливается. В одном из экспериментов Зайонц и Стивен Сейлз (Zajonc & Stephen Sales, 1966) просили испытуемых произносить различные бессмысленные слова от одного до шестнадцати раз. Затем они объяснили, что эти слова по одному будут появляться на экране. Испытуемым предлагалось каждый раз отмечать, какое именно слово появилось. В то время как в действительности на экране в течение одной сотой доли секунды экспонировались лишь хаотические черные линии, испытуемые «видели» преимущественно те слова, которые до этого чаще называли. Эти слова стали доминирующей реакцией. Люди, выполнявшие то же самое задание в присутствии двух других испытуемых, «угадывали» доминирующие слова еще чаще (см. рис. 14-1).



[Среднее число ответов, На публике, Индивидуально, Субординантные ответы, Доминантные ответы]

*Рис. 14-1.* ***Социальная фасилитация доминирующей реакции.*** *Люди выбирают доминирующие слова (повторенные 16 раз) чаще, а подчиненные (произнесенные лишь один раз) — реже, если при этом присутствуют наблюдатели (по данным Zajonc & Sales, 1966).*

Более поздние эксперименты также подтвердили, что социальное возбуждение благоприятствует доминирующей реакции — независимо от того, правильна она или нет. Петер Хант и Джозеф Хиллари (Peter Hunt & Joseph Hillery, 1973) обнаружили, что студентам университета Акрона в присутствии наблюдателей требуется меньше времени на прохождение простого лабиринта и больше — на прохождение сложного (так же как и тараканам). А Джеймс Майклз и его коллеги (James Michaels et al., 1982), в свою очередь, выявили, что хорошие игроки в бильярд из студенческого союза Виргинского политехнического института (те, кто попал в лузу в 71 % случаев при незаметном наблюдении) играли еще лучше (81 % попаданий), когда за их игрой открыто следили четверо наблюдателей. Плохие же игроки (у которых до этого была результативность 36 %) на публике играли еще хуже (25 % попаданий).

Спортсмены применяют хорошо усвоенные навыки, и это помогает понять, почему так часто их результаты улучшаются благодаря энергичной поддержке болельщиков. Исследование более чем 80 000 матчей в любительских и профессиональных видах спорта, прошедших в Канаде, Англии и США, выявило, что на своем поле команды выигрывают примерно шесть игр из десяти (несколько меньше в бейсболе и американском футболе, несколько больше в баскетболе и европейском футболе) (Zillmann & Paulus, 1993).

**Многолюдная аудитория**

Итак, люди в самом деле реагируют на присутствие других людей. Но действительно ли присутствие наблюдателей возбуждает людей? В стрессовых ситуациях присутствие друга может идти только на пользу. Меж тем исследователи обнаружили, что в присутствии других людей у человека, как правило, усиливается потоотделение, учащается дыхание, повышается мышечное напряжение, кровяное давление и частота пульса (Geen & Gange, 1983; Moore & Baron, 1983).

Воздействие других людей возрастает вместе с увеличением их количества (Jackson & Latane, 1981; Knowles, 1983). Иногда возбуждение и смущение, вызванные многолюдной аудиторией, мешают даже хорошо усвоенному, автоматическому поведению — такому, например, как чтение. При сильном волнении у нас может перехватить дыхание. Заикающиеся люди, выступая перед большой аудиторией, заикаются обычно сильнее, чем при разговоре с одним-двумя собеседниками (Mullen, 1986). При сильном возбуждении от присутствия большого количества болельщиков баскетболисты из университетской команды *менее* точно выполняют броски по кольцу (Sokoll & Munatt, 1984).

Пребывание *внутри* толпы также усиливает и позитивные и негативные реакции. Дружелюбно настроенные по отношению друг к другу люди, сидя рядом, испытывают еще большую взаимную симпатию, а недружелюбно настроенные — еще большую антипатию (Schiffenbauer & Schiavo, 1976; Storms & Thomas, 1977). Во время эксперимента, в котором принимали участие студенты Колумбийского университета и посетители Научного центра Онтарио, Джонатан Фридман и его коллеги (Jonathan Freedman, 1979, 1980) предлагали испытуемым выслушать запись юмористического шоу или просмотреть кинофильм. Когда испытуемые сидели близко друг от друга, они смеялись и хлопали в ладоши более охотно. Это не является секретом ни для директоров театров, ни для спортивных болельщиков: «хороший зал» — зал, полный зрителей, что подтверждается и результатами исследований (Aiello & others, 1983; Worchel & Brown, 1984).

Возможно, вы замечали, что 35 студентов чувствуют себя уютнее и комфортнее, когда сидят в помещении, где ровно 35 мест, нежели когда им приходится рассаживаться в аудитории, рассчитанной на 100 слушателей. Это отчасти объясняется тем, что, находясь в непосредственной близости от других людей, мы более склонны обращать внимание на их смех или аплодисменты, чаще присоединяемся к ним. Кроме того, как обнаружил Гари Эванс (Gary Evans, 1979), скученность усиливает возбужденность. Он подверг испытанию группы из 10 студентов Массачусетсского университета, размещая их в комнатах размером либо 20 на 30 футов, либо 8 на 12 футов. У тех, кто сидел компактно, кровяное давление и пульс были заметно выше (что свидетельствует о возбуждении). К тому же они делали больше ошибок в сложных задачах, в то время как их способность решать простые задачи не пострадала. При исследовании, проведенном среди студентов индийских университетов, Динеш Нагар и Джанак Панди (Dinesh Nagar & Janak Pandey, 1987) также обнаружили, что скученность мешает решению только сложных задач — например, разгадыванию сложных анаграмм.

**Почему нас возбуждает присутствие других?**

К этому моменту мы уже выяснили, что простые задания выполняются лучше, когда есть возможность подзарядиться от присутствия других людей (если, конечно, не перевозбуждаться и не слишком смущаться). А вот выполнение трудных для нас заданий в этих условиях может оказаться вообще невозможным. Но что же именно в других людях заставляет нас возбуждаться? Сам факт присутствия? Высказываются доводы в пользу трех возможных факторов: боязни оценки, отвлечения внимания и самого факта присутствия других людей.

Боязнь оценки

Николас Коттрелл (Nickolas Cottrell) предположил, что присутствие наблюдателей вызывает тревогу, потому что мы волнуемся, как нас оценят другие. Чтобы проверить, действительно ли существует такой фактор, как **боязнь оценки,** Коттрелл и его помощники (1968) повторили эксперимент Зайонца и Сейлза с бессмысленными слогами в Кентском государственном университете, добавив третье условие — они завязали наблюдателям глаза. В таких случаях простое присутствие «ослепших» доминирующей реакции *не* вызывало.

Последующие эксперименты подтвердили заключение Коттрелла: доминирующая реакция усиливается в большей степени, когда люди предполагают, что их оценивают. В одном из экспериментов спортсмены-бегуны из Калифорнийского университета в Санта-Барбаре, пробегая мимо женщины, сидящей на траве, увеличивали скорость, *если* она сидела к ним лицом, а не спиной (Worrindham & Messick, 1983).

Боязнь оценки помогает также объяснить:

- Почему люди работают лучше всего, когда их содеятели слегка опережают их (Seta, 1982).

- Почему наше возбуждение уменьшается, когда группа людей с высоким статусом разбавляется людьми, чье мнение для нас ничего не значит (Seta & Seta, 1992).

- Почему люди, чрезвычайно обеспокоенные тем, как их оценивают окружающие, наиболее чувствительны к присутствию других (Gastorf & others, 1980; Geen & Gange, 1983).

- Почему эффект социальной фасилитации проявляется ярче всего, когда наблюдатели нам незнакомы и когда за ними трудно уследить. Смущение, которое мы чувствуем, понимая, что нас оценивают другие, также может помешать выполнять действия, которые лучше всего получаются автоматически (Mullen & Baumeister, 1987). Если, чувствуя смущение, баскетболист начнет анализировать движения своего тела при решающем броске, он, скорее всего, промахнется.

Отвлечение внимания

Гленн Сандерз, Роберт Бэрон и Дэнни Мур (Glenn Sanders, Robert Baron & Danny Moore, 1978; Baron, 1986) продвинулись еще на один шаг в исследовании боязни оценки. Они пришли к следующему заключению: когда людям не дают покоя успехи других или оценка аудиторией их самих, их внимание рассеивается. Возникает *конфликт* между вниманием к окружающим и вниманием к выполняемому делу, который перегружает когнитивную систему и вызывает возбуждение. То, что люди действительно «заводятся» при таком рассеивании внимания, было подтверждено в экспериментах, где социальная фасилитация порождалась даже не присутствием других людей, а просто обезличенными стимулами — такими, например, как взрыв смеха (Sanders, 108la, 198lb).

Сам факт присутствия других

Между тем Зайонц полагает, что присутствие других и само по себе вызывает возбуждение, даже если отсутствует боязнь оценки или отвлечение внимания. Например, вкусы людей в отношении цветовой гаммы становятся более четко выраженными, если им приходится выносить свои суждения в присутствии других (Goldman, 1967). В таких заданиях не существует «правильных» и «неправильных» ответов, которые могли бы как-то оцениваться наблюдателями, поэтому нет повода беспокоиться об их реакции.

Подобный эффект усиления реакции встречается также у животных, которые, по-видимому, не могут сознательно тревожиться о том, как их оценивают другие. Это наводит на мысль о наличии врожденного механизма социального возбуждения, присущего большинству животных. Возвращаясь к разговору о людях, можно упомянуть, что многие из тех, кто бегает трусцой, отмечают особый прилив сил, когда бегут с кем-то вместе, даже если при этом никто ни с кем не соревнуется и никто никого не оценивает.

Настал самый подходящий момент для того, чтобы напомнить о задачах любой теории. Хорошая теория является научной «стенографией»: она упрощает и резюмирует множество наблюдений. Теория социальной фасилитации с этим справляется. Она дает простое обобщение множества экспериментальных наблюдений. Хорошая теория должна также давать четкие прогнозы, которые: 1) помогут подтвердить или модифицировать теорию; 2) укажут новые направления исследований; 3) предложат теории практическое применение. Теория социальной фасилитации (которая утверждает, что присутствие других возбуждает людей и что это возбуждение усиливает доминирующую реакцию): 1) подтверждается; 2) дает новую жизнь долгое время дремавшей области исследований. А как насчет третьего пункта: 3) предлагает ли данная теория какое-то практическое применение?

Поиск возможностей прикладного применения — обычно последняя фаза научного исследования. Изучая социальную фасилитацию, исследователи пока уделяли этому вопросу мало внимания. Но мы могли бы сами высказать несколько догадок о возможном практическом применении. Во многих современных офисных зданиях отдельные комнаты заменяются одним большим открытым помещением, разделенным невысокими перегородками. Не произойдет ли так, что благодаря осведомленности о присутствии других повысится уровень выполнения хорошо знакомых заданий, но пострадает творческое мышление при решении сложных задач? Можете ли вы сами придумать другие приложения этой теории?

**Понятия для запоминания**

**Боязнь оценки** (Evaluation facilitation) — обеспокоенность тем, как нас оценивают окружающие.

**Содеятели** (Co-actors) — группа людей, работающих одновременно, но индивидуально, выполняя работу, не предполагающую соперничества.

**Социальная фасилитация** (Social facilitation) — 1) первоначальное значение — тенденция, побуждающая людей лучше выполнять простые или хорошо знакомые задания в присутствии других; 2) современное значение — усиление доминирующих реакций человека в присутствии других людей.

**Глава 15. Разделенная ответственность**

Равняется ли суммарное усилие команды по перетягиванию каната из восьми человек сумме максимально возможных усилий участников? Если нет, то почему? И какого индивидуального вклада можно ожидать от членов рабочих групп?

Социальная фасилитация проявляется в том случае, когда люди стремятся к достижению индивидуальных целей и когда их усилия, будь то сматывание рыболовной лески или решение арифметических задач, могут быть оценены индивидуально. Такое часто случается в повседневных ситуациях, но только не в тех, где люди объединяют свои усилия для достижения *общей* цели, но *не* отвечают за совместный результат индивидуально. Примером служит команда по перетягиванию каната. Организованный совместный заработок — когда выручка от распродажи конфет направляется на оплату экскурсии для всего класса — еще один пример подобной ситуации, равно как и учебный проект, за который все студенты группы получат одну общую оценку. Будет ли «командный дух» повышать продуктивность в таких *аддитивных задачах* (когда успех группы зависит от суммы индивидуальных усилий)? Будут ли каменщики класть кирпичи быстрее, работая бригадой, а не по отдельности? Один из способов прояснить эти вопросы — провести лабораторную имитацию.

**Дружно не грузно, а врозь хоть брось**

Почти сто лет назад французский инженер Макс Рингельманн (Max Ringelmann; по данным Kravitz & Martin, 1986) обнаружил, что коллективные усилия не превышают даже половины суммы максимально возможных индивидуальных усилий. Вопреки расхожему мнению, что «в единстве — сила», из этого следует, что члены группы, выполняя коллективное задание, на самом деле могут быть *менее* мотивированы. Не исключено, конечно, что низкая продуктивность является следствием плохой координации: люди тянут канат несогласованно, в разные стороны и в разное время. Группа ученых из Массачусетса под руководством Алана Ингама (Alan Ingham, 1974) хитроумно избавилась от этой проблемы — испытуемые думали, что другие тянут канат вместе с ними, а на самом деле трудились в одиночестве. Участников с завязанными глазами ставили на первую позицию агрегата, изображенного на рис. 15-1, и просили «тянуть изо всех сил». Когда испытуемые знали, что тянут в одиночестве, они развивали усилие на 18 % большее, чем когда думали, что сзади им помогают от двух до пяти человек.

*Рис. 15-1.* ***Агрегат для перетягивания каната.*** *Люди на первой позиции тянут слабее, когда думают, что сзади им помогают другие (по данным Ingham, Levinger, Graves, Peckham, 1974).*

В Государственном институте Огайо исследователи Бибб Латане, Киплинг Уильямc и Стивен Харкинс (Bibb Latane, Kipling Williams and Stephen Harkins, 1979; Harkins & others, 1980) старались найти другие методы изучения этого феномена, который они назвали **социальной леностью.** Они заметили, что шум, создаваемый шестью участниками эксперимента, когда их просили «аплодировать и кричать как можно громче», лишь в два с небольшим раза превосходил потенциально максимальный шум, создаваемый одним человеком. Однако, как и в случае перетягивания каната, эффективность при создании шума может падать из-за плохой скоординированности действий. Поэтому Латане с коллегами последовал примеру Ингама, заставив испытуемых поверить, что они шумят и хлопают вместе с другими, хотя на самом деле они делали это в одиночку.

Исследователи завязали глаза шестерым участникам эксперимента, рассадили их в полукруг и надели на них наушники, оглушающие звуком оваций. Участники не могли слышать самих себя, а других — тем более. Их просили кричать и хлопать — то в одиночку, то вместе с группой. Люди, которым рассказывали об этом эксперименте, считали, что в группе испытуемые будут кричать громче, так как станут меньше стесняться (Harkins, 1981). А каков был результат на самом деле? Результатом была социальная леность. Когда участники эксперимента верили, что вместе с ними кричат или хлопают еще пятеро, они производили на одну треть меньше шума, чем тогда, когда думали, что кричат и хлопают в одиночестве. Подобная социальная леность наблюдалась даже у лидеров школьных групп поддержки (Hardy & Latane, 1986).

Политолог Джон Суини (John Sweeney, 1973), заинтересовавшись политическими последствиями социальной лености, получил сходные экспериментальные результаты в Техасском университете. Он обнаружил, что студенты крутили педали велотренажера интенсивнее (судя по выходной электрической мощности), если думали, что экспериментаторы за каждым из них наблюдают индивидуально, а не просто суммируют мощность, развиваемую всеми «велосипедистами». В условиях групповых действий люди обычно склонны увиливать от работы.

В этих и еще примерно в 160 других экспериментах (Karau & Williams, 1993) прослеживается проявление одной из психологических сил, вызывающих социальную фасилитацию, — боязнь оценки. В экспериментах по социальной лености люди, как правило, уверены, что их оценивают только тогда, когда они действуют в одиночку. При групповых действиях (перетягивание каната, овации и т. п.) боязнь оценки *уменьшается.* Когда люди не отвечают за конечный результат и не могут оценить свой собственный вклад, ответственность распределяется между всеми членами группы (Harkins & Jackson, 1985; Kerr & Bruun, 1981). Напротив, в экспериментах по социальной фасилитации люди в большей степени подвергаются оценке со стороны. Оказавшись в центре внимания, они добросовестно контролируют свое поведение (Mullen & Baumeister, 1987). Таким образом, действует один и тот же принцип: когда наблюдение *усиливает* боязнь оценки, результатом будет социальная фасилитация; когда же затерянность в толпе *снижает* боязнь оценки, результатом будет социальная леность.

Для повышения мотивации членов группы можно предложить стратегию идентификации индивидуальной продуктивности. Некоторые футбольные тренеры так и поступают, снимая игру на видеопленку и оценивая каждого игрока. Исследователи из штата Огайо снабжают каждого испытуемого, оглушаемого овациями, индивидуальным микрофоном (Williams & others, 1981). Независимо от того, в группе они или нет, люди прилагают больше усилий, когда может быть определен их личный результат. Так, например, пловцы университетской команды плыли в командной эстафете быстрее, если кто-то засекал и объявлял их личное время (Williams & others, 1989).

**Социальная леность в повседневной жизни**

Насколько распространена социальная леность? В лабораторных условиях этот феномен наблюдался не только у тех, кто перетягивал канат, крутил велотренажер, кричал и хлопал, но и у тех, кто перекачивал воду или газ, оценивал поэмы и передовицы, выдавал новые идеи, печатал на машинке и распознавал сигналы. Будут ли результаты, полученные в реальной жизни, соответствовать лабораторным?

При коммунистическом режиме крестьяне в российских колхозах работали то на одном поле, то на другом и практически не несли никакой личной ответственности за конкретный участок земли. Для их собственных нужд им были оставлены небольшие частные наделы. Согласно одному из исследований, эти частные наделы в целом занимали всего 1 % пригодных для обработки земель, но давали 27 % всей советской сельскохозяйственной продукции (Н. Smith, 1976). В Венгрии частные наделы занимали 13 % земель, давая одну треть продукции (Spivak, 1979). В Китае, где крестьянам после 1978 года наконец-то было позволено продавать излишки продукции сверх государственного заказа, производство продуктов питания сразу же стало возрастать на 8 % в год — в два с половиной раза быстрее, чем за все предшествующие 26 лет (Church, 1986).

В Северной Америке рабочие, которые не платят взносы в профсоюз и не работают на общественных началах, тем не менее не прочь воспользоваться профсоюзными льготами. То же самое происходит и со зрителями общественного телевидения, которые не спешат откликнуться на кампании по сбору средств для телестудии. Это наводит на мысль о другом возможном объяснении социальной лености. Когда вознаграждение делится поровну, независимо от личного вклада, каждый из участников получает большее вознаграждение на единицу своих усилий, если он паразитирует. Таким образом, у людей может возникнуть мотивация бездельничать, если их вклад не оценивают и не вознаграждают в индивидуальном порядке.

Например, на фабрике по изготовлению консервов главная забота — подбирать с конвейера подходящие по размеру пикули и закладывать их в банки. К сожалению, работники склонны брать пикули без разбора, поскольку их работа не проверяется индивидуально (банки поступают на общий поддон до контроля качества). Уильямс, Харкинс и Латане (Williams, Harkins & Latane, 1981) отмечают, что исследования социального паразитизма предполагают «идентифицировать результаты труда отдельных рабочих» и поднимают вопрос: «Сколько пикулей упакует упаковщик пикулей, если ему платить только за правильно упакованные пикули?» [В оригинале игра слов, основанная на английской скороговорке. *(Прим. переводчика)*]

Но, разумеется, коллективность усилий не всегда приводит к их ослаблению. Иногда цель настолько значима и так важно, чтобы каждый прилагал максимум усилий, что командный дух вызывает и поддерживает настоящее рвение. Разве в олимпийских гребных гонках каждый гребец академической восьмерки налегает на весло с меньшим усилием, чем в двойке или на одиночке?

Ряд свидетельств убеждают нас в том, что это не так. Люди в группе меньше бездельничают, если задача вызывающе сложна, притягательна и увлекательна (Karau & Williams, 1993). Коллективно решая трудную и интересную задачу, люди могут воспринимать собственный вклад как незаменимый (Harkins & Petty, 1982; Kerr, 1983; Kerr & Bruun, 1983). Когда люди считают других членов своей группы ненадежными и неспособными к продуктивной деятельности, они работают интенсивнее (Vancouver & others, 1993; Williams & Karau, 1991). Дополнительные стимулы или необходимость стремиться к определенным стандартам также способствуют коллективным усилиям группы (Shepperd & Wright, 1989; Harkins & Szymanski, 1989).

Группы намного меньше бездельничают, если их члены — *друзья,* а не чужие друг другу люди (Davis & Greenlees, 1992). Латане отметил, что в Израиле киббуцы, как ни странно, производительней ферм других форм собственности. Сплоченность усиливает старания. Означает ли это, что в коллективистских культурах социальная леность не наблюдается? Чтобы выяснить это, Латане и его коллеги (Gabrenya & others, 1985) направились в Азию и повторили свой шумовой эксперимент в Японии, Таиланде, Индии и Малайзии. Что же они обнаружили? Социальная леность со всей очевидностью проявилась и в этих странах.

И все же шестнадцать последующих экспериментов в Азии показали, что люди в коллективистских культурах проявляют меньше социальной лености, чем в культурах индивидуалистских (Karau & Williams, 1993). Как отмечалось ранее, в коллективистских культурах сильна лояльность по отношению к семье и рабочей группе. Женщины также в меньшей степени проявляют социальную леность, чем более склонные к индивидуализму мужчины.

Некоторые из этих данных аналогичны результатам, полученным при исследовании обычных рабочих групп. Когда группа сталкивается со сложным заданием, которое воспринимается ею как вызов, когда вознаграждается успех группы как целостного образования и когда царит дух «командной игры», все ее члены работают наиболее энергично (Hackman, 1986). Итак, хотя социальная леность действительно то и дело проявляется, когда люди работают вместе и не несут при этом индивидуальной ответственности, все же нельзя говорить, что всегда чем больше рук, тем меньше сделанной работы.

**Понятия для запоминания**

**Социальная леность** (Social loafing) — тенденция людей работать менее усердно тогда, когда они объединяют свои усилия ради общей цели, по сравнению с тем, когда они несут за свою работу личную ответственность.

**Глава 16. Вместе мы делаем то, чего не стали бы делать поодиночке**

В 1991 году очевидец заснял на видеокамеру, как четыре сотрудника полиции Лос-Анджелеса наносят удары дубинками невооруженному Родни Кингу, в то время как *23* других полицейских безучастно наблюдают за происходящим. В общей сложности было нанесено более пятидесяти ударов, Кингу пробили череп в девяти местах, повредили мозг и выбили зубы. Воспроизведение этой записи ввергло страну в продолжительную дискуссию о полицейской жестокости и групповом насилии. Людей интересовало: где же была пресловутая гуманность полицейских? Что случилось с нормами профессионального поведения? Что за злая сила вызвала такие действия?

**Деиндивидуализация**

Эксперименты по социальной фасилитации показывают, что объединение в группу может возбуждать людей, а эксперименты по социальной лености демонстрируют, что в группе личная ответственность за содеянное может становиться размытой. Когда возбуждение накладывается на размытость ответственности и нормативное сдерживание ослабевает, результаты бывают поразительны. Действия могут варьироваться от сравнительно незначительно выходящих за общепринятые рамки дозволенного (бросание друг в друга хлебом в столовой, оскорбительные выкрики в адрес спортивного арбитра, безудержные вопли во время рок-концерта) до импульсивного самоудовлетворения (групповой вандализм, оргии, грабежи) и даже до разрушительных социальных взрывов (полицейская жестокость, уличные беспорядки, линчевание). В 1967 году около двухсот студентов университета Оклахомы собрались посмотреть на своего товарища, угрожавшего спрыгнуть с крыши. Толпа стала скандировать: «Прыгай, прыгай» Он прыгнул и разбился насмерть (UPI, 1967).

*Рис. Кадры избиения Родни Кинга полицейскими из Лос-Анджелеса заставили людей задуматься: почему при групповых действиях люди так часто преступают привычные запреты?*

В этих примерах необузданного поведения есть нечто общее: так или иначе все они спровоцированы групповым давлением. Осознание принадлежности к группе может вызвать у человека возбуждение: он вырастает в собственных глазах, ему уже кажется, что он является выразителем чего-то большего, чем просто свое собственное «я». Трудно представить себе рок-фаната, в одиночку исступленно вопящего на рок-концерте, оклахомского студента, в одиночку пытающегося подбить кого-то на самоубийство, и даже полицейского, в одиночку избивающего беззащитного шофера. В определенных ситуациях объединенные в группу люди склонны отбрасывать общепринятые нормативные ограничения, они утрачивают чувство личной ответственности и становятся **деиндивидуализированными** (термин, введенный Леоном Фестингером, Альбертом Пепитоуном и Теодором Ньюкомбом (Leon Festinger, Albert Pepitone & Theodore Newcomb, 1952)). При каких же обстоятельствах возникает подобное психологическое состояние?

Размер группы

Группа не только способна возбуждать своих членов, она обеспечивает им анонимность. Кричащая толпа скрывает кричащего баскетбольного фаната. Члены бесчинствующей своры линчевателей верят, что им удастся избежать наказания; они воспринимают свои действия как *групповые.* Участники уличных беспорядков, ставшие обезличенной толпой, не стесняются грабить. Проведя анализ 21 случая, когда потенциальный самоубийца в присутствии толпы угрожал спрыгнуть с небоскреба или с моста, Леон Манн (Leon Mann, 1981) обнаружил: если толпа была сравнительно небольшой и освещалась дневным светом, то попыток спровоцировать самоубийство, как правило, не делалось. Но когда размер толпы и ночной мрак обеспечивали анонимность, люди обычно подначивали самоубийцу, всячески издеваясь над ним. Брайен Маллен (Brian Mullen, 1986) сообщает о подобных эффектах на сборищах линчевателей: чем многочисленнее сборище, тем в большей мере его члены утрачивают чувство личной ответственности и тем с большей готовностью идут на беспредельные зверства — сожжение, растерзание или расчленение жертвы. Для каждого из приведенных примеров, от толпы болельщиков до своры линчевателей, характерно то, что у людей в таких случаях резко падает боязнь оценки. Поскольку «так делали все», то и свое поведение они объясняют сложившейся ситуацией, а не собственным свободным выбором.

Филип Зимбардо (Philip Zimbardo, 1970) предположил, что обезличенность в больших городах уже сама по себе гарантирует анонимность и предусматривает нормы поведения, разрешающие вандализм. Он приобрел два подержанных автомобиля десятилетней давности и оставил их с поднятыми капотами и снятыми номерными знаками на улице: один — в старом кампусе Нью-Йоркского университета в Бронксе, а другой — вблизи кампуса Стэнфордского университета в небольшом городке Пало-Альто. В Нью-Йорке первые «раздевальщики» появились уже через десять минут, они сняли аккумулятор и радиатор. Через трое суток, после 23 эпизодов краж и вандализма (со стороны людей, по всем приметам, отнюдь не бедных), машина превратилась в груду металлолома. По контрасту с этим, единственным человеком, дотронувшимся в течение недели до автомобиля в Пало-Альто, был прохожий, закрывший капот машины, поскольку начинался дождь.

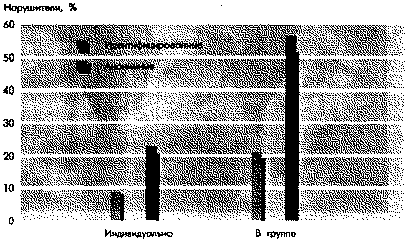
Гарантия анонимности

Можно ли быть уверенным, что разительный контраст между Бронксом и Пало-Альто объясняется большей анонимностью в Бронксе? Абсолютной уверенности в этом нет. Но зато можно поставить соответствующие эксперименты, чтобы убедиться, действительно ли анонимность снимает запреты с поведения людей. В одном из экспериментов Зимбардо (Zimbardo, 1970) попросил женщин из Нью-Йоркского университета надеть одинаковые белые халаты и колпаки, похожие на одеяние ку-клукс-клана (рис.16-1). Получив указание нанести жертве удар током, эти испытуемые держали палец на кнопке в два раза дольше, чем те, у кого можно было разглядеть лицо и большую бирку с именем.

*Рис. 16-1. Испытуемые, чьи лица скрыты под маской, наносят более сильные удары током беззащитной жертве, чем те, кого можно идентифицировать.*

Группа исследователей под руководством Эда Динера (Ed Diener, 1976) изобретательно продемонстрировала, что происходит, когда участникам группы гарантируется полная анонимность. В канун Хэллоуина было установлено наблюдение за 1352 детьми из Сиэтла, ходившими по домам с традиционным «trick or treat». [Угощайте, а не то подшутим над вами. Род колядования. *(Прим. переводчика)*]

В 27 домах различных районов города детей, приходящих поодиночке или в группе, поджидали экспериментаторы. Хозяин приветливо приглашал гостей в дом и предлагал взять «каждому по *одной* шоколадке», после чего выходил из комнаты. Скрытые наблюдатели установили, что дети в группе брали лишнюю шоколадку в два с лишним раза чаще, чем те, кто заходил поодиночке. Точно так же дети, остававшиеся анонимами, в два с лишним раза были более склонны к обману по сравнению с детьми, у которых выясняли их имя и адрес. Эти примеры демонстрируют, что степень честности во многом зависит от ситуации. Как показано на рис. 16-2, в том случае, когда растворенность в группе сочеталась с гарантией анонимности, дети брали лишнюю шоколадку чаще всего.



[Нарушители, Идентифицированные, Анонимные, Индивидуально, В группе]

*Рис. 16-2. Дети более склонны брать лишнюю шоколадку, когда находятся в группе, когда выступают как анонимы и особенно тогда, когда они деиндивидуализированы и тем и другим (данные из Diener & others, 1976).*

Подобные эксперименты заставили меня заинтересоваться эффектом ношения униформы. Готовясь к сражению, воины некоторых племен деперсонализируют себя: раскрашивают лицо и тело или надевают специальные маски (подобно ярым фанатам спортивных команд). Также известно, что в одних культурах врагов, оставшихся в живых после победы, принято убивать, мучить и калечить; в других — пленных просто отправляют в тюрьмы. Роберт Уотсон (Robert Watson, 1973) скрупулезно изучил антропологические данные и обнаружил, что культуры, в которых воины деперсонализированы, — это и есть те самые, где жестоко расправляются с пленными. Одетые в форму сотрудники лос-анджелесской полиции, которые избили Родни Кинга, были рассержены его вызывающим отказом остановиться, они ощущали взаимную поддержку и не подозревали, что за ними наблюдают. Таким образом, они попали под власть ситуации, забыв о привычных нормах поведения.

Всегда ли гарантированная анонимность высвобождает наши худшие инстинкты? К счастью, нет. Прежде всего следует отметить, что ситуации, в которые были поставлены испытуемые во время большей части описанных выше экспериментов, имели явно выраженные антисоциальные черты. Роберт Джонсон и Лесли Даунинг (Robert Johnson & Leslie Downing, 1979) указывали на то, что в эксперименте Зимбардо жестокость могла быть спровоцирована костюмами ку-клукс-клана. В одном из поставленных экспериментов в университете Джорджии испытуемые женщины, перед тем как наносить удары током, надевали халаты медсестер. Когда женщины в таких халатах выступали как анонимы, они проявляли меньше агрессивности по отношению к жертве, чем когда подчеркивались их имена и индентификационные данные. Очевидно, в ситуации анонимности человек в меньшей степени отдает себе отчет в своих действиях и становится более восприимчивым по отношению к ситуационным намекам — как негативным (костюм ку-клукс-клановца), так и позитивным (халат медсестры). Чувствуя альтруистские намеки, деиндивидуализированные люди жертвуют даже больше денег, чем тогда, когда их имена оглашаются (Spivey & Prentice-Dunn, 1990).

Это помогает объяснить, почему ношение униформы черного цвета — которая традиционно ассоциируется со злом и смертью и которую носили средневековые палачи, Дарт Вейдер и воины ниндзя — дает эффект, противоположный эффекту от ношения одежды медсестры. Марк Франк и Томас Джилович (Mark Frank & Thomas Gilovich, 1988) сообщают, что с 1970 по 1986 год спортивные команды с черной формой (в первую очередь *Los Angeles Raiders* и *Philadelphia Flyers)* постоянно находились на первых местах в Национальной футбольной и хоккейной лиге по числу полученных взысканий. Последующие лабораторные эксперименты установили, что ношение простого черного свитера уже может спровоцировать человека на более агрессивные действия.

Возбуждающие и отвлекающие занятия

Взрывам агрессии в больших группах зачастую предшествуют малозначительные акции, которые возбуждают и сбивают с толку. Группы кричат, скандируют, хлопают, танцуют, и это нужно для того, чтобы одновременно вызвать у людей возбуждение и снизить их самосознание. Очевидец из секты Муна вспоминает, как скандирование «чу-чу-чу» помогало деиндивидуализации:

«*Все братья и сестры взялись за руки и начали кричать с нарастающей силой: чу-чу-чу, Чу-Чу-Чу, ЧУ-ЧУ-ЧУ! ЯА! ЯА! ПАУ! Это действо объединило нас в группу, как если бы мы загадочным образом совместно пережили нечто важное. Власть «чу-чу-чу» испугала меня; но она же дала мне ощущение комфорта. После освобождения от накопленной энергии мы чувствовали себя совершенно расслабленными*» *(Zimbardo & others, 1977).*

Эксперименты Эда Динера (Ed Diener, 1976, 1979) показали, что такие акции, как кидание камней и хоровое пение, могут подготавливать почву для более необузданного поведения. Есть самоподкрепляющееся удовольствие в том, чтобы совершать импульсивные действия и при этом наблюдать, как окружающие делают то же самое. Видя, что другие делают то же самое, мы полагаем, что они чувствуют то же самое, и, таким образом, укрепляемся в своих чувствах (Orive, 1984). Импульсивные групповые акты захватывают наше внимание. Когда мы возмущаемся действиями арбитра, мы не думаем о наших ценностях, мы реагируем на непосредственную ситуацию. Позднее, когда мы задумываемся о том, что сделали или сказали, нам иногда бывает стыдно. Иногда. Но порой мы сами ищем возможности деиндивидуализироваться в группе: на дискотеке, на войне, в уличных беспорядках — везде, где можно предаться сильным позитивным эмоциям и ощутить единение с окружающими.

**Ослабленное самосознание**

Групповые переживания, ослабляющие самосознание, имеют тенденцию рассогласовывать поведение и установки. Эксперименты Эда Динера (Ed Diener, 1980), а также Стивена Прентис-Данна и Рональда Роджерса (Steven Prentice-Dunn & Ronald Rogers, 1980, 1989) выявили, что деиндивидуализированные, утратившие самосознание люди меньше себя сдерживают и контролируют; они склонны действовать, реагируя непосредственно на ситуацию, даже и не вспоминая о своих ценностях. Все это подтверждается в экспериментах по *самосознанию.* Самосознание и деиндивидуализация — как две стороны одной медали. Те, у кого повысили самосознание, скажем, поместив их перед зеркалом или телекамерой, демонстрируют повышенный самоконтроль, их действия в большей мере отражают их установки. Находясь перед зеркалом, люди, боящиеся прибавить в весе, съедят меньше мучного и сладкого (Sentyrz & Bushman, 1997). Кроме того, люди, не утратившие самосознание, менее склонны к уловкам и обману (Beaman & others, 1979; Diener & Wallbom, 1976). To же самое верно и для тех, кто остро чувствует свою индивидуальность и независимость (Nadler & others, 1982). Люди, которым свойственно повышенное самосознание или у которых его вызвали, демонстрируют большее соответствие между тем, что они говорят, и тем, что они делают.

Обстоятельства, понижающие самосознание, такие, как алкогольное опьянение, соответственно повышают деиндивидуализацию (Hull & others, 1983). И напротив, дейндивидуализация уменьшается в обстоятельствах, повышающих самосознание: перед зеркалом и телекамерой, в маленьких поселках, на ярком свету, при использовании именных бирок или нестандартной одежды и т. д. (Ickes & others, 1978). Когда подросток идет на вечеринку, мудрое родительское напутствие могло бы звучать так: «Желаю тебе приятно провести вечер, и не забывай, кто ты такой». Другими словами, наслаждайся пребыванием в группе, но не утрачивай самосознания: не поддавайся деиндивидуализации.

**Понятия для запоминания**

**Деиндивидуализация** (Deindividuation) — утрата самосознания и боязни оценки; возникает в групповых ситуациях, которые гарантируют анонимность и не концентрируют внимание на отдельном человеке.

**Глава 17. Групповое принятие решений**

Какой результат — положительный или отрицательный — чаще порождает групповое взаимодействие? Жестокость полиции и склонность толпы к насилию демонстрируют его деструктивный потенциал. Меж тем лидеры групп поддержки, консультанты по менеджменту и специалисты по педагогике неустанно восхваляют достоинства группового взаимодействия. А социальные и религиозные движения вдохновляют своих членов усиливать их идентичность путем общения с единоверцами.

Исследования помогают прояснить наше интуитивное понимание этих эффектов. При изучении поведения людей в малых группах был установлен принцип, способный объяснить полученные результаты, как деструктивные, так и конструктивные: обсуждение в группе чаще всего усиливает изначальные установки ее членов — как положительные, так и отрицательные. История открытия этого принципа, названного «групповой поляризацией», может служить иллюстрацией того, как обычно идет процесс познания: чаще всего интересные открытия сначала приводят исследователей к поспешным и ошибочным выводам, и лишь спустя некоторое время они вытесняются более точными заключениями. Как разгадывалась конкретно эта загадка, я могу поведать вам из первых рук, так как в свое время сам пытался ее разгадать.

**Сдвиг к риску**

Список литературы, посвященной данной теме (включающий отчеты о более чем 300 исследованиях), начинается с удивительного открытия Джеймса Стонера (James Stonier, 1961), в то время аспиранта Массачусетсского технологического института. В своей диссертации на степень магистра, посвященной теме менеджмента в промышленности, Стонер сравнивал степени риска, на который готовы пойти люди, действующие в одиночку, и люди, объединенные в группу. Для того чтобы проверить, справедливо ли распространенное убеждение, что люди, объединяясь в группы, становятся более осторожными, Стонер сформулировал несколько дилемм, с которыми сталкиваются вымышленные персонажи при принятии решений. Задача участников эксперимента состояла в том, чтобы посоветовать персонажу, до какой степени ему стоит рисковать. Поставьте себя на место участников эксперимента: какой совет вы бы дали в следующей ситуации?

*Элен — писательница, за которой признают значительные творческие способности, но которая до сих пор зарабатывала себе на вполне обеспеченную жизнь дешевыми вестернами. Недавно ей пришел в голову сюжет серьезного романа. Если этот роман будет написан и признан читателями, он может стать значительным событием в литературе и сыграет важную роль в карьере Элен. С другой стороны, если ей не удастся воплотить свою идею или если роман не будет иметь успеха, она потратит массу сил и времени без всякой отдачи.*

*Представьте себе, что вы советчик Элен. Как по-вашему, при каких наименьших шансах на успех Элен все же стоит взяться за написание романа?*

*Элен следует попытаться написать роман, если шансы на его успех составляют: 1 из 10, 2 из 10, 3 из 10, 4 из 10,* 5 *из 10, 6 из 10, 7 из 10, 8 из 10, 9 из 10, 10 из 10 (поставьте пометку здесь, если вы считаете, что Элен стоит попытаться написать роман только в случае полной гарантии успеха).*

Приняв решение, попробуйте догадаться, что в свою очередь посоветовал бы типичный читатель вестернов, написанных Элен.

Дав советы, как решить еще дюжину подобных проблем, пятеро испытуемых должны были затем обсудить их и добиться общего согласия в каждом случае. Как, по-вашему, соотносится групповое решение с усредненным решением всех членов группы, теоретически выведенным до начала обсуждения? Склонны ли люди, объединяясь в группу, советовать пойти на больший риск? Или они становятся более осторожными? Или обсуждение в группе никак не влияет на результат?

Ко всеобщему изумлению, групповые решения обычно оказывались более рискованными. Этот результат, названный феноменом «сдвига риска», вызвал волну новых исследований. Во время проведения экспериментов было выявлено, что данный эффект наблюдается не только в тех случаях, когда требуется выработать общее групповое соглашение: после непродолжительного обсуждения люди меняли также и свои индивидуальные решения. Результаты Стонера подтвердились практически во всех проведенных исследованиях, в которых были задействованы люди разных возрастов, профессий, национальностей и мест проживания.

Во время обсуждений мнения сближались. Небезынтересно, однако, что точка, к которой они сходились, обычно располагалась ниже (точка большего риска), чем усредненное исходное мнение всех членов группы. Удивительная головоломка. Несмотря на то что эффект небольшого сдвига риска весьма устойчив, он кажется неожиданным и не имеет очевидных объяснений. Что порождает его? И насколько он распространен? Может ли обсуждение различных вопросов в суде присяжных, в деловых комиссиях и военных штабах также склонить его участников к большему риску?

После нескольких лет экспериментальных исследований и теоретических размышлений на тему группового риска стало известно, что эффект сдвига риска не является универсальным. Можно придумать такие дилеммы, после обсуждения которых люди становятся *более осторожными.* В одном из подобных сюжетов фигурирует Роджер, молодой отец семейства с двумя детьми школьного возраста, имеющий надежную, но скудно оплачиваемую работу. Денег Роджеру хватает только на самое необходимое, и он не может позволить себе ничего лишнего. Как-то он услышал, что акции одной сравнительно малоизвестной компании могут вскоре подскочить в цене раза в три, если новый товар хорошо пойдет на рынке, или же значительно упасть, если товар не пойдет. Сбережений у Роджера нет. Чтобы вложить деньги в акции, ему придется продать свой полис страхования жизни.

Можете ли вы сформулировать общий принцип, который позволил бы обосновать как тенденцию давать более рискованный совет после обсуждения ситуации Элен, так и тенденцию давать более осторожный совет после обсуждения случая Роджера?

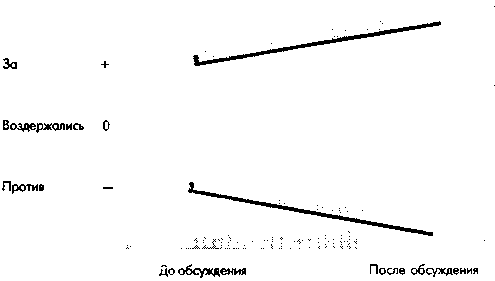
Скорее всего, вы, как и многие другие, даже до группового обсуждения посоветуете Элен пойти на больший риск, чем Роджеру. А после обсуждения вы еще сильнее укрепитесь в своем первоначальном мнении.

Следовательно, мы начинаем понимать, что данный групповой феномен не является, как поначалу представлялось, постоянным сдвигом риска. Скорее имеет место тенденция *усиления* исходных склонностей индивидов после группового обсуждения. Эта идея привела исследователей к признанию явления, которое Серж Московичи и Мариса Заваллони (Serge Moscovici & Marisa Zavalloni, 1969) назвали «феноменом групповой поляризации»: обсуждение обычно усиливает усредненную предрасположенность группы.

**Как изменяются личные мнения в группе?**

Эксперименты по групповой поляризации

Этот новый взгляд на изменения, вызванные обсуждением в группе, подсказал постановку следующего эксперимента: люди должны были обсуждать утверждение, с которым большинство из них оказалось согласно или, наоборот, не согласно. Укрепит ли групповое обсуждение их первоначальные убеждения, как это происходит при решении вышеописанных дилемм? Ведь именно такой результат предсказывает гипотеза групповой поляризации (рис. 17-1).



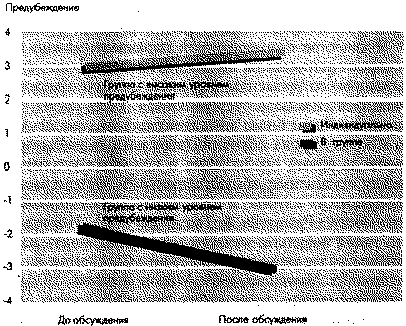
[За, Воздержались, Против, До обсуждения, После обсуждения]

*Рис. 17-1. Гипотеза групповой поляризации предсказывает, что обсуждение усилит первоначальные установки, общие для членов каждой подгруппы. Если люди изначально склонны высказываться «за» (например, при решении вопроса, пойти ли на риск в серьезном деле), обсуждение только укрепит их позицию. Если они высказывались «против», то после обсуждения будут возражать еще сильней.*

Десятки экспериментов подтвердили проявление групповой поляризации. Московичи и Заваллони установили, что после обсуждения французские студенты только укрепились как в своем исходно позитивном отношении к премьер-министру, так и в своем исходно негативном отношении к американцам. Мититоши Исозаки (Mititoshi Isozaki, 1984) обнаружил, что после группового обсуждения дорожного происшествия японские студенты университета более уверенно произносили: «виновен». А Глен Вайт (Glen Wyte, 1993) сообщает, что в группе обостряется так называемый феномен «безудержного инвестирования до победного конца», так дорого обошедшийся многим компаниям. Канадским студентам, изучающим бизнес, предложили представить себе, что им нужно принять решение, стоит ли компании продолжать вкладывать деньги в спасение провалившихся проектов. Были получены типичные результаты: 72 % студентов соглашались на повторную инвестицию, на которую они вряд ли пошли бы, если бы рассматривали ее как новый независимый проект. Принимая то же самое решение в группе, за повторную инвестицию голосовали 94 % студентов.

Можно было провести исследование и такого типа: собрать вместе людей, которые высказывали бы по какому-то вопросу противоположные мнения, а затем объединить тех, кто придерживался одинаковых взглядов, изолировав их от оппонентов. Укрепит ли обсуждение с единомышленниками общие взгляды внутри каждой подгруппы? Увеличит ли оно разрыв между установками обеих групп?

Этим заинтересовались Джордж Бишоп (George Bishop) и я. Мы набирали группы студентов с расовыми предрассудками и без них и просили их высказываться — до и после группового обсуждения — на темы, затрагивающие их расовые установки; в частности, обсуждалось противоречие между правом собственности и правилом «открытого жилого фонда» [Открытый жилой фонд» — запрет на расовую дискриминацию при продаже и сдаче в аренду жилья. *(Прим. переводчика)*] (Myers & Bishop, 1970). Мы обнаружили, что обсуждение в среде единомышленников действительно увеличивает изначальный разрыв между двумя подгруппами (рис. 17-2). Эта поляризация помогает объяснить другой, раз за разом повторяющийся результат: группы сильнее конкурируют и меньше сотрудничают друг с другом, чем отдельные индивиды между собой (Schopler & others, 1991).



[Предубеждение, Группа с высоким уровнем предубеждения, Индивидуально, В группе, Группа с низким уровнем предубеждения, До обсуждения, После обсуждения]

*Рис. 17-2. Обсуждение повышает поляризацию внутри однородных групп — как в группе с высоким уровнем предубеждения, так и в группе с низким уровнем предубеждения. Обсуждение расовых тем усиливает предубежденность в группе с высоким уровнем предубеждения и уменьшает предубежденность в группе с низким уровнем предубеждения (по данным Myers & Bishop, 1970).*

Естественно возникающая групповая поляризация

В повседневной жизни люди обычно объединяются с теми, чьи установки близки их собственным (посмотрите на свой круг друзей). Интересно было бы узнать, укрепляет ли ежедневное общение с единомышленниками наши общие установки? В реальных ситуациях иногда бывает трудно понять, где причина, а где следствие.

Но феномены, наблюдаемые в исследовательских лабораториях, практически всегда имеют свои параллели в реальной жизни.

В качестве примера такой параллели можно привести явление, которое специалисты по педагогике называют «феноменом подчеркивания»: со временем исходные различия между двумя группами учащихся еще более усугубляются. Если студенты колледжа X изначально были более интеллектуальны, чем студенты колледжа Y, то к концу срока обучения этот разрыв увеличится. Сходным образом за время пребывания в колледже усиливаются различия и между студентами-общественниками, неизменными членами университетских клубов, и студентами, стремящимися к полной независимости (Pascarella & Terenzini, 1991). Исследователи полагают, что такой результат отчасти можно объяснить взаимным подкреплением разделяемых убеждений (Chickering & McCormick, 1973; Feldman & Newcorab, 1969; Wilson & others, 1975).

Поляризация также наблюдается в местных общинах. Во время конфликтов среди населения происходит объединение единомышленников. Это усиливает их общие тенденции. Гангстерская преступность растет в процессе взаимного подкрепления соседских банд, члены которых имеют одинаковое социально-экономическое и этническое происхождение (Cartwright, 1975). Проанализировав множество террористических организаций во всем мире, Кларк Мак-Коли и Мари Сегал (Clark McCauley & Mary Segal, 1987) пришли к выводу, что терроризм возникает не на пустом месте. Он взрастает среди людей, которых объединяет общее недовольство. По мере того как эти люди взаимодействуют в изоляции от сдерживающих влияний, их настроения постепенно становятся все более экстремистскими. На выходе социального усилителя возникает мощный сигнал. Результатом становятся акты насилия, которых индивиды в отрыве от группы, возможно, никогда бы не совершили.

**Объяснение групповой поляризации**

Почему же группа приходит к более радикальной позиции, нежели усредненное мнение ее членов? Исследователи надеются, что разгадка тайны групповой поляризации приведет к новым открытиям. Ведь разгадка, казалось бы, несерьезных головоломок иногда дает ключ к решению серьезных проблем.

Среди нескольких предложенных теорий групповой поляризации только две выдержали научную проверку. В одной речь идет об аргументах, приводимых во время обсуждения, в другой — о том, как члены группы видят себя *vis-a-vis* сдругими. Первая теория основана на идее *информационного влияния* (влияния, основанного на восприятии реальных фактов); вторая — на идее *нормативного влияния* (влияния, основанного на желании человека быть принятым и одобренным остальными членами группы).

Информационное влияние

На данный момент имеются веские доказательства того, что во время группового обсуждения закладывается общий банк идей, большая часть которых согласуется с доминирующей точкой зрения. Идеи, входящие в базовый запас знаний членов группы, часто будут высказываться во время обсуждения — более того, даже не будучи упомянутыми, они так или иначе все равно повлияют на результаты обсуждения (Godone & Hastie, 1993; Larson & others, 1994; Stasser, 1991). Другие идеи могут включать убедительные аргументы, которые предварительно членами группы не рассматривались.

Например, при обсуждении сюжета с писательницей Элен кто-то может сказать: «Элен следует рискнуть, потому что она ничего не теряет: если ее роман провалится, она всегда может вернуться к сочинению дешевых вестернов». Такое утверждение представляет из себя не выражение своей *позиции* по данному вопросу, а просто приведение *аргументов.* Но когда люди слышат веские аргументы, они могут изменить свою позицию даже без знакомства с позицией говорящего (Burnstein & Vinokur, 1977; Hinsz & Davis, 1984). Аргументы значимы сами по себе.

Нормативное влияние

При втором объяснении поляризации учитывается прежде всего процесс сравнения себя с другими. Как доказывал Леон Фестингер (Leon Festinger, 1954) в своей известной теории **социального сравнения,** человеку от природы свойственно стремление оценивать свои убеждения и способности, а это можно сделать только сравнивая их с чужими. Наибольшее влияние на нас оказывают представители той группы, с которой мы себя идентифицируем (Abrams & others, 1990; Hogg & others, 1990). Более того, стремясь понравиться кому-то, мы можем сильнее настаивать на своем мнении, если обнаруживаем, что этот человек его разделяет.

Вероятно, вы сможете припомнить случай, когда все в группе держались настороженно и сдержанно, пока кто-нибудь не ломал лед своим заявлением: «Честно говоря, я считаю» И вскоре все вы с удивлением обнаруживали, что находите друг в друге сильную поддержку своих взглядов. Когда людей просят (как я просил вас ранее) предсказать реакцию других на проблемы, сходные с той, что должна была решить писательница Элен, они обычно демонстрируют социальное неведение: они понятия не имеют о том, как много людей поддерживает социально предпочтительный выбор (в данном случае — написать роман). Типичный человек посоветует написать роман, даже если шансы на успех последнего составляют всего лишь 4 из 10, но он будет считать, что другие потребуют 5 или 6 из 10. Когда начинается обсуждение, большая часть людей с удивлением обнаруживают, что вовсе не обгоняют остальных по предлагаемой степени риска, как им думалось ранее. На самом деле некоторые даже опережают их, занимая более рискованную позицию. Не ограничиваясь ложно понятой групповой нормой, люди дают себе волю выражать собственные предпочтения более откровенно.

Теория социального сравнения побуждает исследователей ставить эксперименты, в которых люди знакомятся не с аргументами других, а с их позицией. Это, грубо говоря, похоже на то, что мы переживаем, знакомясь с результатами опроса общественного мнения. Как вы думаете, если люди узнают о позиции других без обсуждения каких-либо аргументов, будут ли они подгонять свои ответы под социально предпочтительную позицию? Когда люди не имеют определенных обязательств дать тот или иной ответ, знакомство с позициями других *стимулирует* легкую поляризацию (Goethals & Zanna, 1979; Sanders & Baron, 1977). Такая поляризация, порожденная простым социальным сравнением, обычно слабее поляризации, возникающей в результате оживленной дискуссии. И все же удивительно, что, вместо того чтобы ограничиться конформистской подгонкой к усредненному мнению группы, люди идут еще дальше.

Изучение групповой поляризации иллюстрирует всю сложность социально-психологических исследований. Если мы будем упрощать наши объяснения, они вряд ли учтут все имеющиеся данные.

Поскольку люди — создания сложные, на них обычно влияет не один, а несколько факторов. На групповых обсуждениях убедительные аргументы доминируют при рассмотрении фактов («Она ли совершила это преступление?»). Социальное сравнение может сместить оценочное суждение в ту или иную сторону («Какого срока наказания она заслуживает?») (Kaplan, 1989). Многие темы содержат как фактические, так и оценочные аспекты, в таких случаях оба фактора действуют совместно. Открытие того, что другие разделяют наши чувства (социальное сравнение), позволяет нам более свободно высказывать аргументы (информационное влияние) в поддержку того, к чему втайне все склоняются.

**Группомыслие**

Наблюдаются ли социально-психологические феномены, рассматриваемые нами в 3-й части, в таких ответственных группах, как правление корпорации или кабинет министров? Имеет ли там место самооправдание? Пристрастие к игре в свою пользу? Встречается ли конформизм и отказ от разногласий? Приводит ли принятие личных обязательств к сопротивлению изменениям? К групповой поляризации? Социальный психолог Ирвинг Джанис (Irving Janis, 1971, 1982а) заинтересовался тем, помогут ли эти феномены объяснить удачные и неудачные групповые решения, принятые в недавнем прошлом американскими президентами и их советниками. До этого он проанализировал процедуры принятия решений, приведших к полному провалу.

- *Пирл-Харбор.* В течение нескольких недель перед атакой Пирл-Харбора, которая произошла в декабре 1941 года и вовлекла США во Вторую мировую войну, военное командование на Гавайях постоянно получало информацию о том, что японцы готовятся нанести Соединенным Штатам удар где-то на Тихом океане. Затем военная разведка потеряла радиоконтакт с японскими авианосцами, которые направились прямо к Гавайям. Авиационный поиск мог бы обнаружить противника или, по крайней мере, обеспечить раннее предупреждение. Но благодушно настроенные командиры были против таких предосторожностей. В результате тревогу объявили только тогда, когда на практически беззащитную базу уже началась атака, что привело к гибели 18 кораблей, 170 самолетов и потерям в 3700 человек.

- *Фиаско в заливе Свиней.* В 1961 году президент Кеннеди и его советники попытались свергнуть Фиделя Кастро, забросив на Кубу 1400 кубинских эмигрантов, прошедших спецподготовку в ЦРУ. Почти все десантники сразу же были перебиты или взяты в плен. Тем самым престижу США был нанесен большой урон, а Куба еще более сблизилась с Советским Союзом. Узнав о результатах вторжения, Кеннеди вслух удивился: «Как мы могли быть так глупы?»

- *Война во Вьетнаме.* С 1964 по 1967 год президент Линдон Джонсон и его политические советники из «Группы ленча по вторникам» наращивали военные действия во Вьетнаме, предполагая, что американские бомбардировки, обработка лесов дефолиантами и тактика «найти и уничтожить» будут одобрены населением Южного Вьетнама, а правительство Северного Вьетнама окажется вынуждено сесть за стол мирных переговоров. Они продолжали эскалацию войны, несмотря на предупреждения со стороны правительственных разведывательных служб и почти всех союзников США. В результате бедствия войны унесли жизни 46 500 американцев и свыше 1 миллиона вьетнамцев, президент лишился своего кресла в Белом Доме, а огромная нехватка бюджетных средств усугубила инфляцию 70-х годов.

Джанис предположил, что столь грубые ошибки были вызваны стремлением людей, принимающих решения, подавить свое несогласие в интересах групповой гармонии. Он назвал это **группомыслием.** [Неологизм, часто встречающийся без перевода в отечественной специальной литературе. Поскольку сам Джанис признавал, что к введению этого термина его подтолкнул Джордж Оруэлл со своим знаменитым «двоемыслием», трактовка «groupthink» как «группомыслие» кажется наиболее точным и богатым ассоциациями вариантом перевода.]

Обычно при работе в команде поддержка товарищей повышает производительность (Mullen & Copper, 1994). Кроме того, «командный дух» улучшает моральный климат. Но когда принимаются решения, за проявленную солидарность иногда приходится очень дорого расплачиваться. Джанис предположил, что почва, на которой произрастает группомыслие,— это дружеская *сплоченность* группы, ее относительная *изоляция* от людей, высказывающих противоположные мнения, и сильный *лидер,* отчетливо дающий понять, какое решение ему по душе. При планировании злополучного вторжения на Кубу только что избранный президент Кеннеди и его советники сильно прониклись «чувством локтя». Критические доводы всячески подавлялись или замалчивались, и вскоре президент собственноручно подписал приказ о вторжении.

Симптомы группомыслия

Изучая исторические архивы и мемуары наблюдателей и участников событий, Джанис выявил восемь симптомов группомыслия. Эти симптомы являются следствием коллективных попыток избавиться от диссонанса, возникающего в тех случаях, когда члены группы, сталкиваясь с угрозой разногласий, пытаются защитить свои позитивные групповые чувства (Turner & others, 1992, 1994). Первые два симптома группомыслия ведут к тому, что члены группы переоценивают свои возможности и права.

- *Иллюзия неуязвимости.* Все исследованные Джанисом группы проявляли излишний оптимизм, который не позволял им видеть признаки приближающейся опасности. Узнав, что радиоконтакт с японскими авианосцами потерян, адмирал Киммел, старший морской офицер на базе Пирл-Харбор, пошутил, что японцы, наверное, огибают сейчас мыс Алмазная Голова в Гонолулу. Так оно и было, но шутка адмирала перечеркнула всякую возможность рассматривать эту идею всерьез.

- *Никем не оспариваемая вера в нравственность действий группы.* Члены группы верят в неотъемлемо присущую им добродетель и отвергают любые попытки обсуждения, насколько этичны и нравственны их поступки. Члены группы Кеннеди знали, что у его советника Артура Шлезингера-младшего и сенатора Уильяма Фулбрайта имеются некие сомнения морального характера относительно вторжения в маленькую соседнюю страну. Однако группа никогда не затрагивала эту тему на своих обсуждениях.

Как показывают два следующих симптома группомыслия, члены группы становятся «интеллектуально глухими»:

- *Рационализация.* При принятии решений группа ограничивает свой выбор коллективными оправданиями принятого ими варианта. «Группа ленча по вторникам» во главе с президентом Джонсоном гораздо больше времени тратила на рационализацию (объяснение и оправдание) своих решений продолжать войну, чем на их обдумывание и пересмотр. Каждая инициатива превращалась в акцию по самозащите и самооправданию.

- *Стереотипный взгляд на противника.* Завязшие в болоте группомыслия члены группы рассматривают своих противников либо как неисправимых злодеев, с которыми невозможно вести переговоры, либо как слишком слабых и неразумных, чтобы защитить себя от планируемых действий. Группа Кеннеди убедила себя в том, что армия Кастро настолько слаба, а его поддержка в народе так призрачна, что одна-единственная бригада сможет легко свергнуть режим.

И наконец, как показывают следующие симптомы, группы страдают от *давления, приводящего к единомыслию:*

- *Давление конформизма.* Тем, кто выказывает сомнения относительно идей и планов группы, ее члены дают отпор, иногда даже прибегая не к аргументам, а просто к насмешкам, задевающим личность. Однажды, когда Билл Мойерс, помощник президента Джонсона, пришел на совещание, президент огорошил его приветствием: «А вот наконец-то появился и наш министр Прекратите-Бомбить». Большинство людей, столкнувшись с такими насмешками, быстро перестраиваются.

- *Самоцензура.* Так как разногласия зачастую дискомфортны, в группе поддерживается видимость консенсуса, ее члены предпочитают скрывать или отбрасывать свои опасения. В месяцы, последовавшие за вторжением на Кубу, Артур Шлезингер (Arthur Schlesinger, 1965, p. 255) упрекал себя «за то, что молчал во время решающих обсуждений в совещательной комнате, хотя чувство вины смягчалось пониманием того, что все мои высказывания "против" не принесли бы мне ничего, кроме репутации "зануды"».

- *Иллюзия единомыслия.* Самоцензура и конформизм не дают нарушить консенсус, создающий иллюзию единомыслия. Более того, кажущееся всеобщее согласие подтверждает правильность группового решения. Видимость консенсуса явно присутствовала в трех рассмотренных нами провалах и еще многих других, случавшихся и ранее, и позже. Альберт Шпеер (Albert Speer, 1971), советник Адольфа Гитлера, описывает сложившуюся вокруг фюрера атмосферу как такую, где конформизм подавлял любую попытку уклониться в сторону. Отсутствие разногласий создавало иллюзию единомыслия.

*В нормальных условиях люди, поворачивающиеся спиной к реальности, быстро приходят в себя благодаря насмешкам и критике со стороны окружающих, которые свидетельствуют об утрате ими правильного положения. В третьем рейхе никто не мог тебя поправить — особенно тех, кто принадлежал к «ближнему кругу». Напротив, любой самообман только приумножался, как в кривом зеркале, постепенно превращаясь в бесчисленное повторение уже созданного мира фантастических грез, не имеющего ничего общего с жестоким миром реальности. В тех зеркалах я уже не мог разглядеть ничего, кроме собственного, многократно воспроизведенного лица. Никакие внешние факторы не нарушали единообразия сотен застывших лиц, каждое из которых было моим (р. 379).*

- *Умохранители.* Некоторые члены группы защищают ее от информации, которая могла бы поднять вопросы морального характера или поставить под сомнение эффективность групповых решений. Перед вторжением на Кубу Роберт Кеннеди отвел Шлезингера в сторону и шепнул: «Никому ни слова». Государственный секретарь Дин Раек умалчивал о протестах дипломатов и разведчиков, выступающих против вторжения. Эти люди выступали в качестве президентских «умохранителей», защищая его не от покушений на его жизнь, а от фактов, идущих вразрез с принятым решением.

Группомыслие в действии

Из-за синдрома группомыслия могут не состояться поиск и обсуждение противоречащей информации и альтернативных возможностей (рис. 17-3). Когда лидер выдвигает идею, а группа изолирует себя от людей, высказывающих противоположные мнения, группомыслие может привести к принятию несовершенных решений (McCauley, 1989).



*Рис. 17-3. Теоретический анализ группомыслия (по данным Janis & Mann, 1977)*

С трагической очевидностью группомыслие проявилось в процессе принятия решения, согласно которому НАСА отправило космический корабль-челнок «Челленджер» в его роковой полет в январе 1986 года (Esser & Lindoerfer, 1989). Специалисты компаний *Motion Thiokol,* изготовившей ракетный двигатель на твердом топливе, и *Rockwell International,* сконструировавшей сам орбитальный корабль, возражали против запуска. Они предупреждали, что вследствие низкой температуры воздуха оборудование может отказать. Инженеры *Morion Thiokol* опасались, что из-за мороза резиновые уплотнители между четырьмя секциями могут стать слишком хрупкими и не выдержать давление раскаленных газов. За несколько месяцев до гибельного полета ведущие специалисты компании в докладной записке сообщали, что возможен «эффект прыгающего мяча» и, если прокладки не выдержат, «в результате произойдет катастрофа высшего порядка» (Magnuson, 1986).

В ночь перед стартом, буквально обрывая телефон, инженеры пытались доказать свою правоту сомневающимся менеджерам своей компании и сотрудникам НАСА, стремившимся во что бы то ни стало осуществить давно откладывающийся запуск. Один из инженеров *Thiokol* позднее вспоминал: «Мы погрузились в размышления, как найти способ убедить их, что ускоритель не выдержит, но так и не смогли гарантированно доказать это». В результате возникла *иллюзия неуязвимости.*

*Давление конформизма* также имело место. Один из сотрудников НАСА недовольно отвечал работникам *Thiokol:* «Боже мой, когда же, по-вашему, запускать челнок? В следующем апреле?!» Высший руководитель *Thiokol* заявил: «Мы должны принять решение, достойное звания менеджера», а затем посоветовал своему вице-президенту по техническим вопросам Роберту Ланду «снять кепку инженера и надеть шляпу менеджера».

Для создания *иллюзии единомыслия* этот руководитель затем провел голосование только среди менеджеров, полностью игнорируя инженеров. После того как решение произвести запуск было принято, один из инженеров запоздало пытался переубедить представителя НАСА. «Если что-нибудь случится на старте, — пророчески произнес он,— я определенно не хотел бы быть тем человеком, которому придется стоять перед комиссией по расследованию и объяснять, почему он решился на запуск».

И наконец, благодаря «умохранителям» высшие руководители НАСА, принимавшие окончательное решение, ничего не знали ни о тревогах инженеров, ни о сомнениях представителей *Rockwell.* Защищенные от неприятной информации, они, не колеблясь, дали свое согласие на трагический запуск «Челленджера».

Предотвращение группомыслия

Подразумевает ли наш неутешительный анализ, что групповое принятие решений неизбежно ущербно? Какой из пословиц верить: «У семи нянек дитя без глаза» или «Ум хорошо, а два лучше»?

Джанис проанализировал также два весьма успешных групповых решения: принятый труменовской администрацией план Маршалла, призванный поставить Европу на ноги после Второй мировой войны, и противостояние администрации Кеннеди попытке Советского Союза установить в 1962 году ракетные базы на Кубе. Для предотвращения группомыслия Джанис (1982) рекомендует многие из эффективных групповых методов, применявшихся в обоих вышеупомянутых случаях:

- Будьте беспристрастны — не занимайте предвзятую позицию. - Поощряйте критические оценки; назначайте «адвоката дьявола».

- Время от времени разбивайте группу на части, а затем вновь собирайте ее вместе, чтобы выявить разногласия.

- Приглашайте партнеров и экспертов со стороны.

- Перед реализацией решения соберите «совещание второго уровня», для того чтобы люди могли поделиться оставшимися у них сомнениями.

Подобные процедуры принятия решений могут занять больше времени, но в конечном счете они всегда доказывают свою эффективность.

**Понятия для запоминания**

**Групповая поляризация** (Group polarization) — вызванное влиянием группы усиление тенденций, ранее присущих ее членам; усиление усредненной тенденции членов группы, не приводящее к расколу внутри нее.

**Группомыслие** (Groupthink) — «способ мышления, приобретаемый людьми в ситуации, когда поиск согласия становится настолько доминирующим в сплоченной группе, что начинает пересиливать реалистическую оценку возможных альтернативных действий» (Janis, 1971).

**Социальное сравнение** (Social comparison) — оценка своих убеждений и способностей путем сравнения себя с окружающими.

**Глава 18. Сила воздействия человека**

«Противоположность правильного высказывания — ложное высказывание,— утверждал физик Нильс Бор,— но противоположностью глубокой истины может быть другая глубокая истина». Каждая глава этой части, посвященной социальному влиянию, содержит глубокую истину о силе социальной ситуации. Эта глубокая истина о силе внешнего давления с успехом могла бы объяснить наше поведение, будь мы пассивны, как «перекати-поле». Но мы не «перекати-поле», мы не из тех, кого внешние ветры гоняют туда-сюда. Мы действуем, и мы противодействуем. Мы отвечаем, и мы получаем ответы. Мы можем противостоять социальной ситуации, а иногда даже изменять ее. Каждая из этих глав завершается указанием на то, что противостоит изложенной в нем глубокой истине,— на силу воздействия личности.

Быть может, постоянные указания на воздействие окружающей среды не очень-то вам приятны. Большинство из нас отвергает даже само предположение, будто какие-то внешние факторы могут определять наше поведение. Мы видим себя свободными людьми, творцами собственных поступков (по крайней мере, хороших). Мы чувствуем, что вера в социальный детерминизм может привести к тому, что философ Жан-Поль Сартр называл «дурной верой»,— к перекладыванию ответственности за свою судьбу на кого-то другого.

По сути, социальный контроль (сила ситуации) и личный контроль (сила личности) противостоят друг другу не в большей мере, чем биологические и культурные воздействия. Имеют смысл как социальные, так и личностные объяснения нашего социального поведения, поскольку в любой момент нашей жизни мы и творцы и творения нашего социального мира. Мы вполне можем быть одновременно продуктом как наших генов, так и нашего окружения. Но верно также и то, что впереди будущее, и от нас зависит, каким ему быть. Наш сегодняшний выбор определяет, с какими внешними условиями мы столкнемся завтра.

**Взаимное влияние личностей и ситуаций**

Спрашивать, что определяет поведение: внешние ситуации или внутренние диспозиции (иначе говоря культура или эволюция) — это все равно, что спрашивать, что определяет площадь поля, его длина или ширина. Безусловно, социальная ситуация оказывает на личность глубокое воздействие. Но здесь имеет место *взаимодействие.*

Можно отметить по крайней мере три характерные особенности такого взаимодействия (Snyder & Ickes, 1985). Во-первых, одна и та же социальная ситуация может влиять на *разных людей по-разному.* Мы отличаемся друг от друга в том, как воспринимаем и истолковываем реальность, естественно, и наши ответные реакции на нее будут разными. Одни люди более чувствительны к социальной ситуации, другие — менее (Snyder, 1983). Японцы, например, более восприимчивы к социальным ожиданиям окружения, чем англичане (Argile & others, 1978).

Во-вторых, люди, как правило, *сами решают,* оказаться ли им в данной ситуации, взаимодействовать ли с ней (Ickes & others, 1990). Каждый раз, делая свой выбор, человек одновременно выбирает и ситуации, в которых окажется в будущем. Выбирая, к примеру, колледж, вы одновременно выбираете специфическую гамму социальных влияний, которой потом подвергнетесь. Рьяные политические либералы вряд ли поселятся в Апельсиновом округе Калифорнии и вступят в Торговую палату. Их место в Торонто и в рядах сторонников Гринписа. Короче говоря, они выберут ту социальную среду, которая будет усиливать их наклонности.

В-третьих, люди часто сами *создают ситуации,* в которых оказываются. Вспомните концепцию самоподтверждения: если мы ожидаем, что кто-то будет общительным, враждебным, женственным или сексуальным, то наши действия по отношению к этому человеку могут спровоцировать его на то самое поведение, которое мы ожидаем. Что, в конце концов, формирует социальную ситуацию, как не люди, в ней задействованные? Либеральное окружение формируется либералами. То, что происходит в женском клубе,— дело рук его членов. Не стоит сравнивать социальное окружение с погодой, от нас не зависящей. Оно более похоже на наши дома — на то, что мы строим для себя сами.

Такая взаимная причинно-следственная связь позволяет нам рассматривать людей и как *реагирующих* и как *воздействующих* на ситуацию. Обе точки зрения имеют право на существование, поскольку каждый из нас одновременно является и продуктом и архитектором нашей социальной среды. Однако какая из них мудрее? В некотором смысле целесообразнее рассматривать себя как продукт среды (чтобы не слишком-то гордиться своими достижениями и не слишком винить себя за возникшие трудности), а окружающих — как людей, обладающих свободной волей (чтобы не утомить их отеческой опекой и не пытаться ими манипулировать).

Не исключено, однако, что лучше было бы почаще делать все с точностью наоборот: себя видеть свободной личностью, а окружающих — подверженными влиянию окружающей среды. Тогда мы могли бы достичь самоэффективности при восприятии самих себя и. улучшили бы отношения с окружающими (рассматривая других как людей, подверженных влиянию ситуации, мы скорее поймем их и проявим к ним сочувствие, нежели тогда, когда мы высокомерно осуждаем неприятное нам поведение, якобы свободно выбранное «аморальным» или «ленивым» человеком). Большинство религий призывает нас отвечать за себя, но воздерживаться от осуждения других. И не потому ли они учат этому, что естественная наша склонность состоит в том, чтобы прощать свои собственные ошибки, но не ошибки ближнего своего?

**Сопротивление социальному давлению**

Социальная психология постоянно подчеркивает силу воздействия личности. Мы, конечно, не бильярдные шары. Знание того, что нас пытаются к чему-то принудить, может побудить нас сделать нечто *прямо противоположное.*

Реактивное сопротивление

Люди ценят чувство свободы и самостоятельности (Baer & others, 1980). Поэтому, когда социальное давление становится настолько сильным, что начинает ущемлять их чувство свободы, они могут восстать. Вспомним о Ромео и Джульетте, чья любовь только усиливалась из-за противодействия их семей. Или о тех детях, которые отстаивают свою свободу и независимость, делая прямо противоположное тому, что говорят их родители. Родители, понимающие это, вместо того чтобы давать указания, предлагают им самим сделать выбор: «Пора мыться. Где ты будешь — в ванне или под душем?»

Теория психологического **реактивного сопротивления,** основанная на том факте, что люди стремятся оградить себя от посягательств на их свободу, подтверждается экспериментами, показывающими, как часто попытки ущемить личную свободу приводят к «эффекту бумеранга» (Brehm & Brehm, 1981; Nail & Van Leeuwen, 1993). Представьте себе, что кто-то останавливает вас на улице и просит подписать воззвание в защиту чего-то, мало вас интересующего. Пока вы колеблетесь, подписывать или нет, кто-то рядом громогласно заявляет, что «следует категорически запретить распространять и подписывать подобного рода воззвания». Теория реактивного сопротивления предсказывает, что столь грубые попытки ограничить вашу свободу повышают вероятность того, что на бумаге появится ваша подпись. Когда Мадлен Хейлман (Madelina Heilman, 1976) проводила подобный эксперимент на улицах Нью-Йорка, именно такие результаты она и получала.

В злоупотреблении алкоголем также есть вклад реактивного сопротивления. В США, где запрещено продавать алкогольные напитки лицам, не достигшим 21 года, исследование 3375 студентов из 56 студенческих городков дало следующие результаты: среди студентов, чей возраст превышал 21 год, злоупотребляющих алкоголем было 25 %, а среди более молодых таких было 19 %. Психологи Руф Энгс и Дэвид Хэнсон (Ruth Engs & David Hanson, 1989) обнаружили также, что среди тех, кого можно назвать «настоящими алкоголиками», насчитывалось только 15 % студентов, достигших 21 года, и 24 % не достигших этого возраста. Они полагают, что это свидетельствует о реактивном сопротивлении введенному ограничению. Возможно, тут сказалось и влияние сверстников. Именно сверстники очень сильно влияют на отношение молодых людей к алкоголю и наркотикам, они поставляют сам продукт и создают соответствующую обстановку. Это помогает понять, почему среди студентов колледжей, вращающихся в кругу своих сверстников, злоупотребляющих алкоголем больше, чем среди молодых людей вне колледжа (Atwell, 1986).

Реактивное сопротивление может разрастаться до социального восстания. Как и подчинение, восстание можно вызвать и наблюдать экспериментально. Уильям Гамсон, Брюс Файреман и Стивен Ритина (William Garrison, Bruse Fireman & Steven Rytina, 1982), представляясь членами некой исследовательской группы, приглашали жителей городка, расположенного неподалеку от Мичиганского университета, в конференц-зал отеля для участия в «дискуссии о стандартах социальной жизни». Только там участники узнавали, что эта дискуссия будет записываться на видеопленку по заказу большой нефтяной компании, пытавшейся выиграть судебную тяжбу у управляющего местной заправочной станции, который выступил против повышения цен на бензин.

В начале дискуссии практически каждый присутствующий в зале встал на сторону местного управляющего. Надеясь убедить суд, что общественность города настроена выступить в защиту нефтяной компании, «ее представитель» начал уговаривать одного за другим участников дискуссии высказаться за повышение цен. Попутно он просил каждого, с кем разговаривал, подписать заявление, дающее нефтяной компании право отредактировать видеозапись и использовать ее в суде. Время от времени выходя из комнаты, экспериментатор давал возможность собравшимся обсудить готовящиеся несправедливые действия и как-то отреагировать на них.

Большинство участников эксперимента восстали: они активно возражали и сопротивлялись требованию фальсифицировать их мнения в пользу нефтяной компании. Они организовали даже специальные группы для противодействия соответствующей акции. Планировалось, что эти группы обратятся в газеты, к адвокатам или прямо в суд.

Устроив такой небольшой взрыв социального возмущения, исследователи выяснили, как начинаются перевороты. Они обнаружили, что сопротивление оказывается более успешным, если оно зарождается практически сразу. Чем дольше группа уступает несправедливым требованиям, тем труднее ей дается последующая борьба за свободу. И как непременное условие, должен появиться лидер, который инициировал бы процесс, открыто выражая общее недовольство.

Подобные демонстрации реактивного сопротивления убеждают нас в том, что люди не марионетки. Социолог Питер Бергер (Peter Berger, 1963) нарисовал живописную картину:

«*Мы смотрим, как марионетки танцуют, перемещаясь туда-сюда по миниатюрной сцене. Для них, ведомых нитями кукловодов, в сценарии отведены весьма скромные роли. Мы учимся понимать логику этого театра, но в какой-то момент нас посещает мысль: а не принимаем ли мы участие в похожем спектакле? Занимая свое положение в обществе, мы тем самым оказываемся подвешенными на невидимых нитях. На мгновение действительно верится, что мы — такие же марионетки, как и эти куклы. Но затем мы замечаем существенную разницу между театром марионеток и нашей жизнью. В отличие от марионеток, мы можем прервать свой танец, осмотреться и обнаружить механизмы, заставляющие нас двигаться. За этим поступком скрывается первый шаг к свободе.*»

Борьба за свою уникальность

Вообразите себе мир тотального конформизма, где нет различий между людьми. Будет ли этот мир сказочным раем? Если нонконформизм может вызвать дискомфорт, возникнет ли комфорт при всеобщем подобии?

Люди испытывают дискомфорт, когда они слишком выделяются на фоне других. Но, по крайней мере в западных культурах, они чувствуют себя несколько некомфортно и тогда, когда выглядят так же, как все. Эксперименты С. П. Снайдера и Говарда Фромкина (С. P. Snyder & Howard Fromkin, 1980) показали, что человеку обычно нравится чувствовать себя неповторимым. Более того, зачастую он предпринимает конкретные действия, чтобы отстоять свою индивидуальность. В одном из экспериментов Снайдера (1980) студенты университета Пердью верили, что десять их «самых главных установок» либо резко отличаются, либо почти идентичны установкам 10 000 других студентов. Что интересно, позже, когда те же самые студенты участвовали в эксперименте на конформизм, те, кто усомнился в своей неповторимости, были более склонны проявлять нонконформизм, отстаивая собственную индивидуальность. В другом эксперименте участники, услышав, что окружающие излагают установки, идентичные их собственным, тут же меняли свою позицию, дабы сохранить ощущение собственной неповторимости.

Представление о собственной уникальности проявляется также в «спонтанном восприятии самих себя». Когда Уильям Мак-Гуайр и его коллеги из Йельского университета (McGuire & Padawer-Singer, 1978; McGuire & others, 1979) просили детей «рассказать о себе», те чаще всего упоминали свои отличительные черты. Родившиеся за границей чаще других называли место рождения. Рыжие чаще брюнетов и блондинов говорили о цвете волос. Чрезмерно худые или тучные чаще сообщали свой вес. Дети из национальных меньшинств указывали свою национальность. Сходным образом мы начинаем более остро осознавать свою половую принадлежность, когда находимся среди представителей противоположного пола (Cota & Dion, 1986).

Все дело в том, говорит Мак-Гуайр, что «каждый осознает себя тем и настолько, в чем и насколько он отличается от других». Поэтому «если я, черная женщина, нахожусь в группе белых женщин, я ощущаю себя в первую очередь черной; если же я оказываюсь в группе черных мужчин, цвет моей кожи теряет значение и я ощущаю себя прежде всего женщиной» (McGuire & others, 1978). Это откровение позволяет понять, почему любому меньшинству свойственно осознавать свою обособленность и остро реагировать на то, как к нему относятся представители преобладающей культуры. Большинство, мало задумываясь о национальной принадлежности, может считать меньшинство «сверхчувствительным». Когда я в течение года жил в Шотландии, американский акцент выдавал во мне иностранца, и я все время помнил о своей национальной принадлежности и был чувствителен к реакции на нее окружающих.

Когда люди двух культур почти идентичны, они все равно находят различия между собой, пусть даже и незначительные. Любой пустяк может вызвать взаимное презрение и конфликт. Джонатан Свифт высмеивал это в «Путешествиях Гулливера», описав войну остроконечников и тупоконечников. Разница между ними состояла в том, что остроконечники облупливали яйца с острого конца, а тупоконечники — с тупого. В мировом масштабе трудно найти разницу между шотландцами и англичанами, хуту и тутси, сербами и хорватами, североирландскими католиками и протестантами. Но небольшие различия могут привести к большому конфликту (Rothbart & Taylor, 1992). Нередко соперничество становится тем сильнее, чем в большей степени другая группа оказывается близкой к вашей собственной.

Итак, оказывается, что мы не любим слишком выделяться на фоне окружающих, при этом, однако, все мы сходимся в желании чувствовать себя неповторимыми и подчеркивать то, в чем заключается наша индивидуальность. Но, как показывают эксперименты, в которых оценивается стремление людей подыгрывать самим себе, нам не все равно, в чем именно заключается наша особенность. Мы хотим отличаться от других «в правильном направлении» — не просто отличаться от среднего, но быть *лучше* среднего.

**Влияние меньшинства**

Мы видели, что, хотя социальные ситуации нашей культуры формируют нас, мы также вносим свой вклад в создание и выбор этих ситуаций. И хотя давление конформизма иногда пересиливает наши собственные мнения, слишком грубое давление может стать причиной, побуждающей отстаивать свою индивидуальность и свободу. И, несмотря на то что силы убеждения действительно очень могущественны, мы можем оказать сопротивление попыткам убеждения — например, делая предварительные публичные заявления, предвосхищающие содержание сообщения, в котором нас хотят в чем-то убедить. Ну и напоследок рассмотрим, как индивиды сами могут влиять на свои группы.

У истоков почти всех социальных движений стояло меньшинство, которое, оказывая влияние на окружающих, в итоге нередко становилось большинством. «Вся история,— пишет Ральф Уолдо Эмерсон, — это летопись могущества меньшинства, состоявшего порой всего лишь из одного человека». Вспомним о Копернике и Галилее, о Мартине Лютере Кинге, о суфражистках. Американское движение за гражданские права негров разгорелось из-за отказа одной афро-американской женщины, Розы Парке, жительницы Монтгомери, штат Алабама, уступить свое место в автобусе. Исторические открытия в области технологии сделаны изобретателями, которые, как правило, были в меньшинстве. Когда Роберт Фултон строил свой пароход «Fulton's Folly», он подвергался постоянным насмешкам. «На своем пути я так и не услышал ни одного подбадривающего слова, ни одного теплого пожелания» (Cantril & Bums-tead, 1960).

Что же делает меньшинство убедительным? Эксперименты, проведенные Сержем Московичи в Париже, определили несколько определяющих факторов власти меньшинства: последовательность действий, уверенность в себе и способность привлекать сторонников из числа представителей большинства.

Последовательность действий

Меньшинство, твердо стоящее на своих позициях, более влиятельно, чем меньшинство колеблющееся. Московичи и его коллеги (Moscovici & others, 1969, 1985) обнаружили, что если меньшинство постоянно называет голубые линии зелеными, представители большинства эпизодически соглашаются с этим. Но если меньшинство колеблется, называя хотя бы треть голубых линий все-таки голубыми, то практически никто из большинства никогда не назовет голубое зеленым.

Природа влияния меньшинства все еще остается предметом споров (Clark & Maass, 1990; Levine & Russo, 1987). Московичи полагает, что следование меньшинства за большинством отражает просто подчинение обществу, а следование большинства за меньшинством отражает истинное признание правоты меньшинства — действительное восприятие голубой линии как зеленой. Людям может просто не нравиться публично обнаруживать свою связь с отклоняющимися взглядами меньшинства (Wood & others, 1994).

Большинство также может побуждать нас использовать для выяснения истины эвристический прием («так много умных людей не могут ошибаться»), в то время как меньшинство воздействует на нас, заставляя более глубоко задуматься (Burnstein & Kitayama, 1989; Mackie, 1987). Таким образом, более вероятно, что меньшинство для оказания влияния выберет аналитический прямой путь убеждения.

Эксперименты показывают — и жизненный опыт подтверждает это, — что нонконформизм, особенно последовательный, зачастую является болезненным (Levine, 1989). Собравшись воевать в одиночку, заранее приготовьтесь к насмешкам — особенно если намерены коснуться темы, лично затрагивающей большинство, или если группа стремится решить вопрос путем достижения консенсуса (Kameda & Sugimori, 1993; Kruglanski & Webster, 1991; Trost & others, 1992). Люди могут приписать ваше несогласие вашим психологическим особенностям — например, сказать, что вы просто догматик (Papastamou & Mugny, 1990). Когда Чарлан Немет (Charlan Nemeth, 1979) вводил в группы, имитирующие жюри присяжных, двух новых членов, которые начинали раз за разом оспаривать мнение большинства, то такие люди неизменно вызывали отрицательные эмоции. Тем не менее большинство признавали, что именно последовательность возражений этого дуэта, более чем что бы то ни было, заставляла группу еще раз обдумать свою позицию. Меньшинство может стимулировать творческое мышление (Martin, 1996; Mucchi-Faina & others, 1991; Peterson & Nemeth, 1996). Столкнувшись с разногласиями внутри своей группы, люди ищут дополнительную информацию, обдумывают ее с новой точки зрения и зачастую принимают более удачное решение. Отмечая, что совсем не обязательно становиться друзьями тех, на кого нужно оказать внимание, Немет цитирует Оскара Уайльда: «Нам не по душе любые аргументы: они всегда вульгарны и зачастую убедительны».

Последовательное, пусть и непопулярное, меньшинство влиятельно хотя бы потому, что именно оно вскоре становится центром спора (Schachter, 1951). Всеобщее внимание позволяет человеку высказать значительно большее количество аргументов по сравнению с остальными. А согласно сообщению Немета, в экспериментах, посвященных изучению как влияния меньшинства, так и групповой поляризации, позиция, в пользу которой высказывается большее число аргументов, обычно побеждает. Красноречивые члены группы, как правило, оказывают сильное влияние на остальных (Mullen & others, 1989).

Уверенность в себе

Последовательность и настойчивость в действиях свидетельствуют об уверенности в себе. А любое поведение меньшинства, выражающее уверенность — такое, например, как выбор места во главе стола,— склонно порождать у большинства сомнения в себе (Немет и Джоэл Уачтлер (Nemeth & Joel Wachtler, 1974)). Ощущение сильной и непоколебимой убежденности меньшинства подталкивает большинство к пересмотру своих позиций. Однако следует отметить, что чаще пересматриваются мнения, а не факты. Итальянские исследователи из университета Падуи Энн Маасе и ее коллеги (Anne Maass & others, 1996) заметили, что меньшинству труднее убедить большинство пересмотреть факты («Из какой страны Италия импортирует больший объем сырой нефти?»), чем установки («Из какой страны Италии следует импортировать больший объем сырой нефти?»).

Отступники

Упрямое меньшинство разрушает иллюзии единомыслия. Когда меньшинство постоянно сомневается в мудрости большинства, те члены большинства, которые в противном случае подвергали бы имеющиеся у них сомнения самоцензуре, теперь не стесняются их высказывать и могут даже перейти на позиции меньшинства. В эксперименте со студентами университета Питтсбурга Джон Левин (John Levine, 1989) обнаружил, что отступники из числа большинства гораздо более убедительны, чем непоколебимые представители меньшинства. Проводя эксперименты, в которых имитировалось заседание суда присяжных, Немет заметил, что как только появляются перебежчики, за ними сразу же тянутся и остальные, вызывая эффект снежного кома.

Являются ли эти факторы, усиливающие влияние меньшинства, присущими только меньшинству? Шарон Вульф и Бибб Латане (Sharon Wolf & Bibb Latane, 1985; Wolf, 1987), а также Рассел Кларк (Russell Clark, 1995) полагают, что нет. Они доказывают, что одни и те же социальные силы работают как на большинство, так и на меньшинство. Информационное и нормативное влияния способствуют усилению как групповой поляризации, так и влияния меньшинства. И если последовательность, уверенность в себе и перебежчики из стана противника укрепляют позицию меньшинства, то эти же факторы будут укреплять и позицию большинства. Социальное воздействие позиции, занятой и большинством и меньшинством, зависит от приложенных усилий, непосредственного влияния и количества тех, кто ее поддерживает. Меньшинство менее влиятельно, чем большинство, просто потому, что оно меньше.

Несмотря на это, Энн Маасе и Рассел Кларк (Anne Maass & Russell Clark, 1984, 1986) соглашаются с Московичи в том, что для меньшинства более характерно привлекать сторонников, *одобряющих* их взгляды. Проанализировав эволюцию групп, Джон Левин и Ричард Морланд (John Levine & Richard Moreland, 1985) пришли к заключению, что малочисленные новички оказывают на большинство влияние иного рода, чем старожилы, также оказавшиеся в какой-то момент в меньшинстве. Новички просто привлекают к себе больше внимания, в то время как укоренившимся членам группы легче идти на разногласия и брать на себя руководство.

Забавно, что до недавних пор идея о том, что меньшинство может переубедить большинство, сама была позицией меньшинства среди социальных психологов. Однако последовательно и убежденно отстаивая свои взгляды, Московичи, Немет и их немногочисленные единомышленники смогли доказать большинству социальных психологов, что влияние меньшинства — это феномен, заслуживающий изучения.

**Является ли лидерство частным случаем влияния меньшинства?**

**Лидерство,** в ходе которого определенного склада люди мобилизуют и ведут за собой всю группу, — это яркий пример проявления силы личности. Роберт Хоган и его коллеги (Robert Hogan & others, 1994) убеждены, что личность руководителя имеет огромное значение. В 1910 году норвежцы и англичане участвовали в историческом покорении Южного полюса. Под эффективным руководством Руаля Амундсена норвежцы открыли Южный полюс. Англичане, которых вел некомпетентный Роберт Фолкон Скотт, опоздали. Сам Скотт и еще три участника экспедиции погибли. Армия Авраама Линкольна в Гражданской войне никуда не годилась, пока Линкольн не назначил командующим Улисса Гранта.

Некоторые тренеры переходят из команды в команду, каждый раз превращая аутсайдеров в победителей.

Одни лидеры официально назначаются или избираются; другие неформально выдвигаются в процессе групповых взаимодействий. Что именно делает лидера хорошим, во многом зависит от ситуации: лучшая кандидатура на пост руководителя технической группы может быть отнюдь не лучшей для коммерческого отдела. Одни люди превосходно подходят на роль лидера рабочей группы. Они отлично организуют работу, четко устанавливают требуемые стандарты и упорно добиваются поставленной цели. Другие же хороши в роли социальных лидеров. Они крепко сплачивают команду, улаживают любой конфликт, при необходимости всегда оказывают поддержку.

Лидеры рабочих групп, выполняющих определенную задачу, часто используют директивный стиль, который хорош только тогда, когда у лидера достаточно способностей, чтобы отдавать правильные приказания (Fiedler, 1987). Будучи ориентированы на цель, такие лидеры сосредоточивают внимание и усилия группы на стоящей перед ней задаче. Эксперименты показывают, что если группе предстоит решить трудную и интересную задачу, то периодические отчеты о достигнутом, как правило, помогают поддерживать мотивацию к высоким достижениям (Locke & Latham, 1990).

У социальных лидеров часто проявляется демократический стиль руководства, при котором власть делегируется членам группы; их участие в принятии решений всячески поощряется. Эксперименты показывают, что такой стиль руководства благоприятен в моральном отношении. Члены группы обычно чувствуют себя более удовлетворенными, когда принимают участие в принятии решений (Spector, 1986; Vanderslice & others, 1987). Если работник сам осуществляет контроль над выполнением поставленного перед ним задания, у него повышается мотивация к достижению конечного результата (Burger, 1987). Поэтому люди, которые дорожат своей принадлежностью к группе и гордятся ее достижениями, процветают при демократическом стиле руководства.

Демократическое лидерство можно наблюдать в стремлении многих бизнесменов принимать непосредственное участие в менеджменте; такой стиль управления особенно распространен в Швеции и Японии (Naylor, 1990; Sundstrom & others, 1990). По иронии судьбы, наибольшее влияние на этот «японский» стиль управления оказал социальный психолог Курт Левин. Проведя эксперименты в лабораторных условиях и цехах, он и его ученики продемонстрировали, насколько полезно, когда в процессе принятия решений принимают участие все работники. Незадолго до Второй мировой войны Левин посетил Японию, где рассказал о полученных им данных руководителям промышленности и науки (Nisbett & Ross, 1991). В коллективистской японской культуре идеи Левина о работе в команде нашли благодарную аудиторию. Распространившись по всему свету, влияние идей Левина в итоге вернулось назад, в Америку. Популярная некогда теория «великой личности», провозглашавшая, что все великие лидеры обладают определенными общими чертами, уже дискредитировала себя. Как мы теперь знаем, эффективность того или иного стиля руководства меняется в зависимости от ситуации. Однако недавно социальные психологи вновь заинтересовались вопросом, существуют ли какие-то особые качества, которые в любых ситуациях должны быть присущи хорошему лидеру (Hogan & others, 1994). Английские социальные психологи Питер Смит и Монир Тейб (Peter Smith & Monir Tayeb, 1989) провели исследования на эту тему в Индии, на Тайване и в Иране. Они обнаружили, что наиболее эффективно действующие руководители низшего звена в угольной промышленности, банковском деле и государственной администрации показывают одинаково высокие результаты и в тестах на социальное лидерство, и в тестах на лидерство в рабочих группах. Как правило, эти люди проявляют энергичную озабоченность ходом работы и, *плюс к этому,* восприимчивы к нуждам подчиненных.

Исследования также показывают, что многие эффективные лидеры как небольших групп, так и огромных корпораций всегда прислушиваются к мнению меньшинства. Такие лидеры вызывают доверие у подчиненных своей устремленностью к цели. Они часто наделены харизмой уверенности в себе, что разжигает преданность их последователей (Bennis, 1984; House & Singh, 1987). Харизматический лидер обычно четко *представляет* себе, каково желательное положение дел, он способен *изложить* все простым и ясным языком и имеет достаточный запас оптимизма и веры в своих людей, чтобы *вдохновлять* их.

Разумеется, группа также оказывает влияние на своего лидера. Иногда вожаки просто-напросто предчувствуют, куда их «стадо» готово направиться. Политические кандидаты знают, как читать опросы общественного мнения. Лидер, слишком сильно отклоняющийся от групповых стандартов, может быть попросту свергнут. Искушенные лидеры обычно остаются вместе с большинством и используют свое влияние благоразумно. Однако встречаются и такие яркие лидеры, которые, действуя вопреки мнению большинства, способны мобилизовать энергию всех членов группы и повести их за собой.

По словам Дина Кейта Симонтона (Dean Keith Simonton, 1994), историческая личность появляется на сцене в те редкие моменты, когда в определенной ситуации находится именно тот лидер, который нужен. Чтобы появилась личность, сравнимая с Уинстоном Черчиллем или Маргарет Тетчер, Томасом Джефферсоном или Карлом Марксом, Наполеоном или Адольфом Гитлером, Авраамом Линкольном или Мартином Лютером Кингом, необходимо, чтобы нужный человек оказался в нужное время в нужном месте.

Когда удачное сочетание ума, опыта, решимости, уверенности в себе и социальной харизмы сталкивается с редким шансом, результатом может быть чемпионский титул, Нобелевская премия или социальная революция.

**Понятия для запоминания**

**Лидерство** (Leadership) — процесс, в ходе которого определенные члены группы ведут за собой всех остальных.

**Реактивное сопротивление** (Reactance) — мотив защитить или восстановить ощущение своей свободы, возникающий тогда, когда ей кто-то или что-то угрожает.

**Часть IV. Социальные отношения**

*Проанализировав, чем занимается социальная психология (часть первая), что мы думаем друг о друге (часть вторая) и как мы влияем друг на друга (часть третья), мы наконец подошли к третьему аспекту социальной психологии — как мы относимся друг к другу. Наши чувства и действия по отношению к окружающим иногда бывают негативными, иногда позитивными.*

*Последующие главы о предрассудках, агрессии и конфликтах рассматривают малоприятные аспекты человеческих взаимоотношений. Почему мы не любим или даже презираем друг друга? Почему и когда мы причиняем друг другу боль?*

*Затем в главах о примирениях после конфликта, о симпатиях и любви, об оказании помощи мы рассмотрим более приятные аспекты человеческих взаимоотношений. Как можно справедливо и миролюбиво разрешать социальные конфликты? Почему нам нравятся те или иные люди? За что мы любим других? В каких случаях мы предлагаем помощь?*

**Глава 19. Неприязнь к непохожим на нас**

Предубеждения могут возникать по разным поводам: против «северо-восточных либералов» или против «красношеих южан», против «арабских террористов» или «христианских фундаменталистов», против низкорослых, против толстых, против домоседов. Обратимся к наглядным примерам:

- В 1961 году афро-американке Чарлейн Хантер, в настоящее время радиокомментатору на PBS, потребовалось разрешение федеральных властей, вменяющее в обязанность университету штата Джорджия принять ее на обучение. Через неделю после ее поступления администрация университета обратилась в суд для разрешения вопроса о том, может ли она быть допущена в университетскую столовую (Menand, 1991).

- Предрассудки в отношении девушек и женщин бывают завуалированными, но иногда их сила разрушительна. Конечно, нигде в современном мире младенцев женского пола не обрекают на верную смерть, оставляя их на склоне горы, как это иногда практиковалось в Древней Греции. Однако во многих развивающихся странах до сих пор смертность девочек выше смертности мальчиков.

- Когда мужчины стремятся исполнять роли, традиционно считавшиеся женскими, они также сталкиваются с дискриминацией. Элизабет Тернер и Энтони Преткенис (Elisabeth Turner & Anthony Pratkanis, 1994) разослали идентичные письма с запросами о вакансиях от имени студентов колледжа дошкольного воспитания в 56 дошкольных учреждений семи городов. На письма за подписью «Мэри И. Джонсон» почти из половины центров были получены ответы, выражавшие заинтересованность в дальнейшем обсуждении предложения. На те письма, где стояла подпись «Джонсон, Дэвид И.», только один из десяти ответов был обнадеживающим.

- Группа студентов-гомосексуалистов из Иллинойсского университета объявила, что девизом одного весеннего дня будет: «Если ты гей, надень сегодня голубые джинсы». Когда указанный день наступил, многие студенты, до того «не вылезавшие из джинсов», проснулись утром с твердым намерением надеть шорты или слаксы. Группа геев пришла к выводу: установки по отношению к гомосексуалистам на данный момент таковы, что многие скорее откажутся от своей привычной одежды, чем позволят заподозрить себя в гомосексуальности *(RCAgenda,* 1979).

**Что такое предрассудки?**

*Предрассудки, стереотипы, дискриминация, расизм, сексизм —* эти термины часто пересекаются. Прежде чем разбираться, что же такое предрассудки, давайте определимся в терминах. Каждый из приведенных терминов предполагает негативную оценку какой-либо группы. Это и составляет суть **предрассудка** — неоправданно негативная установка по отношению к группе и ее отдельным членам. Предрассудок — это заведомое осуждение; он внушает нам предубеждение против человека исключительно на основании его идентификации с некой группой.

Предрассудок — это установка, а установка, в свою очередь,— это определенное сочетание чувств, убеждений и склонности действовать так или иначе. Людям с предрассудками *не нравятся* те, кто не похож на них самих; они ведут себя в дискриминационной манере, *убежденные* в том, что те, другие, невежественны и опасны и т. п.

Негативные оценки, отличающие предрассудок, могут проистекать из эмоциональных ассоциаций, из потребности оправдать поведение или из негативных убеждений, называемых **стереотипами.** Следовать стереотипу — значит обобщать: англичане скрытные; американцы общительные; профессора — чудаки. (Dion, 1987; Dion & Cota, 1991; Dion & Schuller, 1991). В подобных обобщениях может содержаться зерно правды: люди на самом деле разные.

Проблемы со стереотипами возникают тогда, когда они слишком обобщенные или явно неверные. Говорить, что большинство клиентов службы благотворительного социального обеспечения составляют афро-американцы, — значит обобщать, потому что это не так. Другая проблема возникает в тех случаях, когда люди приписывают негативно оцениваемые различия свойствам расы, игнорируя при этом неблагоприятные социальные воздействия. Люди могут отмечать, что расовая принадлежность коррелирует с преступностью, но не видеть, что в основе этого лежит такой разрушительный фактор, как бедность. Стоит исключить влияние бедности (например, сравнить темнокожих и белых американцев, принадлежащих к среднему социальному классу), и, как правило, расовые различия исчезают (Coontz, 1992; Schaller & O'Brien, 1992). Насилие сравнимо с туберкулезом, который случается чаще среди афро-американцев, но сам по себе не имеет никакого отношения к расе (Eron & others, 1997). Скорее и преступность и туберкулез происходят от бедности и ассоциируются с обветшалым жилищем и плохим здоровьем. Богатые чернокожие не входят в группу риска потенциальных туберкулезников, а бедные белые входят.

*Предрассудок —* это негативная установка; **дискриминация** — это негативное поведение. В основе дискриминирующего поведения часто, но не всегда, лежат установки предвзятости (Dovidio & others, 1996). Как подчеркивалось в предыдущих главах, установки и поведение часто переплетены и взаимообусловлены. Отчасти вследствие этого наше поведение говорит о большем, чем наши внутренние убеждения. Установки, обусловленные предрассудками, не обязательно приводят к враждебным действиям, и не все проявления угнетения проистекают из предрассудков. **Расизм и сексизм** представляют собой институционализированное применение дискриминации, включая и те случаи, когда нет никаких предрассудков.

Если бы практика собеседования при приеме на работу во всех сферах бизнеса, где заняты представители белой расы, имела результатом отсеивание темнокожих претендентов, эта практика могла бы быть названа расистской, даже если бы наниматель исходил из совершенно иных соображений. В этой главе мы исследуем причины и следствия установок предвзятости. Помня о том, что расистская и сексистская политика не обязательно предполагают наличие подобных установок, рассмотрение вопросов расизма и сексизма в их институционализированных формах я оставляю социологам и политологам.

**Насколько распространены предрассудки?**

Являются ли предрассудки неизбежными? Давайте обратимся к наиболее изученным примерам — расовым и гендерным предрассудкам.

Расовые предрассудки

В контексте целого мира любая раса является меньшинством. Например, люди с белой кожей не латиноамериканского происхождения составляют от силы одну пятую всех людей на земном шаре, а в первой половине следующего столетия они будут составлять только одну восьмую часть всего мирового населения. Благодаря мобильности и миграции населения в течение двух прошлых столетий современные расы перемешались. Иногда отношения между ними складываются враждебные, а иногда дружественные.

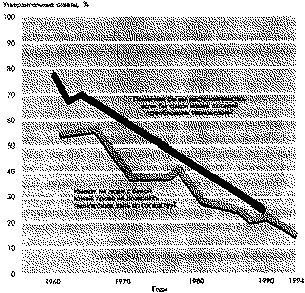
*Исчезают ли расовые предрассудки?*

В 1942 году большинство американцев сходились во мнении: «В автобусах должны быть отведены специальные места для негров» (Hyman & Sheatsley, 1956). Сегодня такое заявление могло бы показаться странным. В 1942 году меньше одной трети всех белых американцев (и только 1 из 50 в южных штатах) поддерживали отмену сегрегации в школах; к 1980 году сторонники совместного обучения составили 90 %. Принимая во внимание, какой незначительный исторический срок прошел с 1942 года или даже со времен рабства, надо признать, что перемены произошли впечатляющие.

Установки самих афро-американцев также изменились с 40-х годов, когда Кеннет Кларк и Мейми Кларк (Kenneth Clark & Mamie Clark, 1947) со всей очевидностью продемонстрировали, сколь многие люди имеют предрассудки по отношению к темнокожим. В 1954 году Верховный суд США, вынося свое историческое решение о неконституционности сегрегации в школьном образовании, счел знаменательным следующее обстоятельство: когда К. Кларк и М. Кларк предлагали чернокожим детям выбирать между «чернокожими» и «белыми» куклами, большинство останавливали свой выбор на «белых»; в исследованиях же периода 50—70-х годов все чаще предпочитали «чернокожих» кукол. А взрослые чернокожие все чаще усматривали сходство между собой и белыми в отношении таких черт, как интеллект, склонность к лени и зависимость (Jackman & Senter, 1981; Smedley & Bayton, 1978).

Итак, можем ли мы сделать вывод, что в США и Канаде расовых предрассудков более не существует? Нет, не можем. Расовые предрассудки хотя уже и не в моде, но все еще существуют. И они обычно всплывают на поверхность, когда люди думают, что выражать их безопасно.

В США предрассудки проявляются среди относительно небольшой части белых, которые, как показано на рис. 19-1, открыто выражают неприязнь по отношению к чернокожим. Примеры открытой этнической враждебности можно отыскать повсюду: хорошо известна вражда между сербами и мусульманами в бывшей Югославии, между тутси и хуту — в Руанде.



[Утвердительные ответы, Поменяли бы вы место жительство, если бы среди ваших соседей преобладали темнокожие?, Имеют ли люди с белой кожей право не позволять темнокожим жить по соседству?, 1960, 1970, 1980, 1990, 1994, Годы]

*Рис. 19-1. Расовые установки белых американцев в период с 1963 года по 1997 год. (По данным Gallup & National Opinion Research Center Surveys Schuman & others, 1998.)*

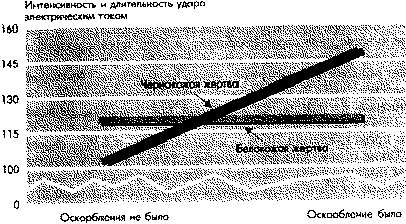
Предрассудки все еще обнаруживаются в ответах на вопросы, касающиеся интимных контактов между представителями различных рас. Высказывание «Вероятно, я буду чувствовать себя неловко, если придется танцевать с чернокожим» отражает более сильное расовое чувство, чем слова «Вероятно, я буду чувствовать себя неловко, если придется ехать в одном автобусе с чернокожим». Это помогает объяснить, почему при опросе студентов из 390 колледжей и университетов 53 % чернокожих студентов чувствовали себя исключенными из сферы общественной деятельности (Hurtado & others, 1994). (О сходных чувствах сообщили 24 % американцев азиатского происхождения, 16 % — мексиканского и 6 *% —* европейского.) Такие отношения большинства с меньшинством выходят за пределы понятия расы. В баскетбольных командах NBA меньшинство игроков (в данном случае белых) чувствуют похожую отстраненность от групповой социализации (Schoenfeld, 1995).

Это явление — устойчивость предрассудков в более интимных сферах общения — представляется общераспространенным. В Индии те, кто придерживается системы каст, позволяют представителям более низшей касты заходить в свой дом, но не допускают браков с ними (Sharma, 1981). В национальном обзоре, проведенном среди американцев, 75 % опрошенных сообщили, что они «могли бы делать покупки в магазине, принадлежащем гомосексуалисту», но только 39 % согласились бы «посещать врача-гомосексуалиста» (Henry, 1994).

*Скрытые формы предрассудков*

Многие предрассудки остаются скрытыми, пока не выявляются при определенных обстоятельствах. Когда студенты, думая, что находятся под контролем детектора лжи, выказывали предубежденное отношение к другим расам, они допускали, что это — предрассудки. В одном из экспериментов студентам предлагалось оценить идентичное поведение белого и чернокожего человека. В эксперименте Бирта Дункана (Birt Duncan, 1976) белые студенты из Калифорнийского университета в Ирвайне просматривали видеозапись эпизода, в котором один мужчина в ходе непродолжительного спора слегка толкал другого. Когда белый толкал чернокожего, только 13 % зрителей оценили это действие как «насильственное поведение». Они оценивали толчок как нечто несерьезное. Но совершенно другое отношение проявлялось, когда чернокожий толкал белого: 73 % участников эксперимента уверенно говорили, что это «насилие».

Поведение людей по отношению к чернокожим и белым исследовалось неоднократно. В результате было выяснено, что представители белой расы в равной степени помогают любому, кто в этом нуждается, кроме тех случаев, когда нуждающийся в помощи находится на очень далеком расстоянии. Аналогичным образом в случае, когда экспериментаторы предлагали испытуемым использовать удары электротока в процессе «обучения» правильному выполнению задания, белые испытуемые не наносили ударов большей силы чернокожим (скорее наоборот, более интенсивные электрические разряды доставались белым). Исключения составили лишь те случаи, когда белые испытуемые были сильно рассержены, когда «жертва» не могла отплатить им тем же или когда «жертва» не знала, кто наносит удар (Crosby & others, 1980; Rogers & Prentice-Dunn, 1981) (рис. 19-2).



[Интенсивность и длительность удара электрическим током, Чернокожая жертва, Белокожая жертва, Оскорбления не было, Оскорбление было]

*Рис. 19-2. Могут ли гнев или раздражение провоцировать проявление латентных предрассудков? Когда белые студенты посылали удары электрического тока в рамках «эксперимента по модификации поведения», они вели себя менее агрессивно по отношению к послушной «чернокожей жертве». Но когда по ходу эксперимента «жертвы» оскорбляли «палачей», те отвечали более агрессивно в том случае, когда в роли жертвы выступал чернокожий участник эксперимента (по данным Rogers & Prentice-Dunn, 1981).*

Итак, дискриминирующее поведение проявляется открыто не только в тех случаях, когда выглядит как обусловленное предрассудком, но и тогда, когда предрассудок скрывается за каким-нибудь иным мотивом.

Когда явный предрассудок исчезает, все еще сохраняются автоматические эмоциональные реакции. По данным Патриции Девайн и ее коллег (Patricia Devine & others, 1989, 1995), участники обследования, получившие низкие и высокие баллы по степени выраженности у них того или иного предрассудка, имели одинаковые стереотипы и часто демонстрировали сходные автоматические реакции. Различие между ними состояло в том, что человек с низкой степенью выраженности предрассудка, как правило, пытается подавить мысли и чувства, обусловленные этим предрассудком. «Это похоже на сознательную борьбу с вредной привычкой,— говорит Девайн. — Стараясь подавить нежелательные мысли — о еде, о романе с женой друга или осуждающие мысли о людях, непохожих на нас самих, можно заметить, что иногда такие мысли просто отказываются уходить» (Macrae & others, 1994; Wegner & Erber, 1992). Непрошеные мысли и чувства имеют тенденцию упорно сохраняться.

Гендерные предрассудки

Насколько распространены предрассудки по отношению к женщинам? В главе 10 мы рассматривали гендерно-ролевые нормы — представления людей о том, как *должны* вести себя женщины и мужчины. Здесь мы рассмотрим гендерные *стереотипы —* представления людей о том, как действительно ведут себя мужчины и женщины.

*Гендерные стереотипы*

Исследования указывают на два бесспорных факта: существуют сильные гендерные стереотипы, и, как часто бывает, эти стереотипы принимаются и членами той группы, в отношении которой они действуют. Мужчины и женщины соглашаются с тем, что *можно* судить о книге уже по тому, какая фамилия напечатана на обложке — мужская или женская. Проанализировав результаты опроса, проведенного ими в Мичиганском университете, Мэри Джекман и Мэри Сентер (Mary Jackman & Mary Senter, 1981) пришли к выводу, что гендерные стереотипы намного сильнее расовых. Например, только 22 % мужчин думали, что оба пола в равной степени эмоциональны. Из оставшихся 78 % соотношение тех, кто считал женщин более эмоциональными, и тех, кто считал более эмоциональными мужчин, составляло 15:1. А что думают по этому поводу женщины? Их ответы оказались практически идентичными, с разницей всего лишь в один процент.

Обратимся также к исследованию Натали Портер, Флоренс Гейс и Джойс Дженнингс Уолстедт (Natalie Porter, Florence Geis & Joyce Walstedt, 1983). Они показывали студентам фотографии «группы выпускников университета, работающих над исследовательским проектом в одной команде» (рис. 19-3), а затем предлагали им высказать свои первые впечатления. Студенты должны были ответить на вопрос, кто из этой команды, по их мнению, мог внести наибольший интеллектуальный вклад в данный проект. Когда группа на фотографии состояла только из мужчин, студенты преимущественно выбирали того, кто сидел во главе стола. Когда группа была разнородной по полу, опять же выбирали мужчину, сидевшего во главе стола. А вот если там сидела женщина, ее обычно просто игнорировали. Каждый из мужчин на рис. 19-3 выбирался на роль лидера в три раза чаще, чем все три женщины вместе взятые! Это стереотипное представление о мужчине как о лидере было в равной степени характерным не только для мужчин и женщин в целом, но и для феминисток и не феминисток, в частности. Так насколько же распространены гендерные стереотипы? Очень сильно.

[изображен стол, слева сидит женщина и мужчина, справа тоже женщина и мужчина, во главе стола сидит одна женщина]

*Рис. 19-3. Как вы думаете, кто из этих людей внес наибольший интеллектуальный вклад в исследовательский проект? Когда эту фотографию показывали студентам, они обычно указывали на одного из двух мужчин, а если на фотографии была представлена однополая группа, те же студенты чаще выбирали человека, сидящего во главе стола.*

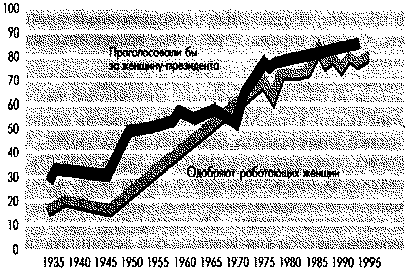
Вспомним, что стереотипы — это обобщенные представления о группе людей, и они могут быть верными, ложными или выстроенными на чрезмерном обобщении крупицы правды, в них заложенной. Как мы отмечали ранее, среднестатистический мужчина и среднестатистическая женщина действительно в некоторой степени отличаются друг от друга по общительности, эмпатии, социальному влиянию, агрессивности и сексуальной инициативе (но не по уму). Можно ли на этом основании утверждать, что гендерные стереотипы точны? По наблюдениям Дженет Свим (Janet Swim, 1994), в определенных случаях можно. Она обнаружила, что выявленные у студентов Пенсильванского университета стереотипы, касающиеся женской и мужской нетерпеливости, невербального восприятия, агрессивности и т. д., заметно приближались к действительным гендерным различиям. Вдобавок к этому подобные стереотипы имеют тенденцию сохраняться на протяжении весьма продолжительного времени, и отдельные психологи-эволюционисты начинают верить, что они отражают реальные врожденные качества (Lueptow & others, 1995).

Но иногда гендерные стереотипы явно преувеличивают имеющиеся незначительные различия — к такому заключению пришла Кэрол Линн Мартин (Carol Lynn Martin, 1987), опросив большое количество посетителей университета Британской Колумбии. Она просила их выбрать из списка психологических характеристик те, которые соответствуют их представлению о самих себе, а также оценить, какой процент мужчин и женщин в Северной Америке обладает теми же характеристиками. Мужчины чуть чаще, чем женщины, характеризовали себя как уверенных и доминирующих, и чуть реже как нежных и сострадательных. Однако в соответствующих стереотипах эти различия сильно преувеличены. Люди считают, что североамериканские мужчины почти вдвое более уверены в себе и склонны подавлять, чем женщины, и наполовину менее нежны и сострадательны.

Стереотипы (убеждения) — это не предрассудки (установки). Стереотипы могут поддерживать предрассудки. Но тогда можно не иметь никаких предрассудков и верить, что мужчины и женщины «разные, но тем не менее они равны». Давайте посмотрим, как исследователи изучают гендерные предрассудки.

*Гендерные установки*

Судя по тому, что люди сообщают исследователям, установки по отношению к женщинам изменяются с такой же быстротой, что и расовые установки. В 1937 году треть американцев выразила готовность проголосовать «за», если бы их партия выдвинула в качестве кандидатуры на пост президента женщину. В 1988 году об этом сообщили 9 из 10 избирателей (рис. 19-4). В 1967 году 56 % студентов-первокурсников согласились с тем, что деятельность замужних женщин лучше всего ограничить домом и семьей; в 1993 году только 24 % студентов согласились с этим (Astin & others, 1987; Sax & others, 1997).



[Проголосовали бы за женщину-президента, Одобряют работающих женщин]

*Рис. 19-4. Предрассудки против женщин: идея, время которой ушло? Процент американцев, высказавших одобрение в адрес замужних женщин, имеющих способного обеспечить семью мужа, но тем не менее работающих, а также процент тех, кто намеревался проголосовать за женщину-кандидата в президенты, неизменно растет начиная с середины 30-х годов (по данным Niemi & others, 1989; Smith, 1997).*

По мнению Элис Игли и ее коллег (Alice Eagly & others, 1991), Джеффри Хаддока и Марка Занны (Geoffrey Haddock & Mark Zanna, 1994), у людей не возникает негативной, «инстинктивной» реакции на женщин, как это случается у них по отношению к некоторым другим группам. Большинству людей женщины нравятся даже больше, чем мужчины. Они воспринимают женщин как более понимающих, добрых и отзывчивых. Таким образом, *благоприятный* стереотип — который Игли (Eagly, 1994) именует *эффектом прекрасных женщин —* способствует созданию благожелательной обстановки.

Итак, ослабевают ли гендерные установки в западных странах? Можно ли считать, что женское движение почти завершило свое дело? Как и в случае расовых предрассудков, вопиющие гендерные предрассудки умирают, но завуалированная предубежденность жива. Когда мужчины верят, что экспериментатор с помощью детектора лжи может узнать их истинные установки, они выражают меньше восторгов по поводу прав женщин. Даже прибегая только к опросникам, Дженет Свим (Janet Swim, 1995) выявила скрытый («современный») сексизм, существующий параллельно с завуалированным («современным») расизмом. Люди, его придерживающиеся, с одной стороны, отрицают дискриминацию, а с другой — не желают принимать идею равенства.

Предубеждения проявляются и в поведении. Это было продемонстрировано группой исследователей во главе с Джен Айрис (Jan Ayres, 1991), которые посетили 90 дилеров по продажам автомобилей в Чикаго. Исследователи использовали стандартную стратегию: они пытались выторговать наиболее низкую цену за новую машину, которая обошлась самому дилеру примерно в 11 000 долларов. В итоге средняя цена для белых мужчин составила 11 362 доллара; для белых женщин — 11 504 доллара; для чернокожих мужчин — 11 783 доллара, а для чернокожих женщин — 12 237 долларов.

Большинству женщин известно о существовании гендерных предрассудков. Они убеждены в том, что дискриминация по полу затрагивает большую часть работающих женщин, что выражается в более низкой заработной плате, а также в более низкой оплате традиционно женского труда — такого, как уход за детьми. Уборщики мусора получают больше, чем воспитатели дошкольных учреждений (по преимуществу женщины). Однако Фей Кросби и ее коллеги (Faaye Crosby & others, 1989) выявили в повторном исследовании интересный факт: большинство женщин отрицают, что чувствуют, будто лично они являются объектами дискриминации, и считают, что дискриминации подвергаются *другие* женщины. Их работодатель не является нечестным. Дела у них идут лучше, чем у женщин в среднем. Поскольку они не жалуются, руководители учреждений — даже тех, где дискриминация очевидна,— могут уверовать в торжество справедливости. Сходное отрицание *личной* ущемленности при признании дискриминации по отношению к своей группе выявлено у безработных, открыто заявляющих о себе лесбиянок, афро-американских и канадских меньшинств (Dion & Kawakami, 1996; Taylor & others, 1990).

В целом за пределами стран западной демократии гендерная дискриминация выражена резче в странах, где родители больше надежд возлагают на мальчиков. В Южной Корее мальчиков рождается на 14 % больше, чем девочек, в Китае — на 18 %. Результат продиктованных выбором пола абортов и умерщвления младенцев — это 76 миллионов, мягко говоря, «потерянных женщин» (Klasen, 1994; Kristof, 1993).

В заключение можно сказать, что предрассудки против людей с иным цветом кожи и против женщин в наши дни распространены гораздо в меньшей степени, чем четыре десятилетия назад. Тем не менее методы, чувствительные к завуалированным предрассудкам, все еще выявляют широкое распространение подобных отношений, вызванных предубеждением. В некоторых регионах мира гендерные предрассудки вызывают серьезную обеспокоенность. Поэтому необходимо очень внимательно отнестись к проблеме существования предрассудков и вызывающих их причин.

**Понятия для запоминания**

**Дискриминация** (Discrimination) — неоправданно негативное поведение по отношению к группе или ее членам.

**Предрассудки** (Prejudice) — неоправданно негативная установка по отношению к группе или отдельным ее членам.

**Расизм** (Racism) — 1) индивидуальные предвзятые установки и дискриминирующее поведение по отношению к людям определенной расы или 2) институционализированная практика (даже если она и не мотивирована предрассудком), выражающаяся в том, что представителям определенной расы навязывается подчиненное положение.

**Сексизм** (Sexism) — 1) индивидуально предвзятые установки и дискриминирующее поведение по отношению к представителям того или иного пола или 2) институционализированная практика (даже если она и не мотивирована предрассудком), выражающаяся в том, что представителям того или иного пола навязывается подчиненное положение.

**Стереотипы** (Stereotype) — мнения о личностных качествах группы людей. Стереотипы могут быть чрезмерно обобщенными, неточными и резистентными к новой информации.

**Глава 20. Корни предрассудков**

Буквально у нас на глазах этническая напряженность расколола на части многие страны. Израильские палестинцы и евреи, боснийские сербы и мусульмане, руандские тутси и хуту мародерствовали, бомбили и убивали друг друга. Гендерные предрассудки и дискриминация существуют во всем мире. В целом среди детей, не получивших начального образования в школе, две трети составляют девочки (Women of our world, 1998). Что же является корнями таких предрассудков?

Предрассудки берут начало из нескольких источников. Предрассудок может выражать наше осознание того, кто мы такие, и обеспечивать нам социальное признание. Он может защищать нас от тревог, вызванных ощущением недостаточной безопасности или внутреннего конфликта. Он может способствовать проявлениям эгоизма, поддерживая то, что доставляет нам удовольствие, и препятствуя тому, что нам неприятно. Сначала рассмотрим, каким образом предрассудки могут поддерживать позитивную самооценку и социальное положение.

**Социальные источники предрассудков**

Неравенство статуса и предрассудки

Запомним принцип: *неравенство статуса создает почву для предрассудков.* Хозяева считают рабов ленивыми, безответственными, нечестолюбивыми: они видят в них черты, оправдывающие рабство. Историки до сих пор спорят о силах, формирующих неравный статус. Но, коль скоро это неравенство существует, предрассудки помогают оправдывать экономическое и социальное превосходство тех, у кого в руках находятся богатство и власть. Дайте мне характеристику экономических отношений между двумя группами, и я предскажу межгрупповые установки. Стереотипы логически обосновывают неравный статус (Yzerbyt & others, 1997).

Во время конфликтов установки легко подгоняются к поведению. Люди часто рассматривают врагов как «недочеловеков» и деперсонализируют их, давая презрительные прозвища. Во время Второй мировой войны японцы для американцев стали «japs». А после войны они превратились в «высокоинтеллектуальных, усердно работающих японцев». Установки приспосабливаются с поразительной легкостью.

Гендерные стереотипы также помогают находить рациональное объяснение для гендерных ролей. После изучения наиболее распространенных в мире стереотипов Джон Уильямс и Дебора Бест (John Williams & Deborah Best, 1990b) отметили: если женщины в основном ухаживают за маленькими детьми, напрашивается мысль, что заботливость присуща им от природы. А если мужчины занимаются бизнесом, охотой и воюют, удобно предположить, что они — агрессивные, независимые, отчаянные искатели приключений. В проводившихся экспериментах участники наделяли членов неизвестных групп теми чертами, которые соответствовали их ролям (Hoffmann & Hurst, 1990).

Воздействие дискриминации: самореализующиеся пророчества

Установки могут быть оборотной стороной социальной иерархии не только потому, что дают рациональное обоснование неравенству, но и из-за особого воздействия, которое оказывает дискриминация на свои жертвы. «Нельзя,— писал Гордон Оллпорт (Gordon Allport, 1958, p. 139), — вколачивать, вколачивать и вколачивать что-то человеку в голову и думать, что это не повлияло на его характер». Если бы щелчком пальцев мы могли остановить дискриминацию, было бы наивным сразу после этого сказать: «Люди, трудные времена миновали! Теперь вы можете облачиться в деловой костюм и занять место в руководстве фирмы или администрации штата». Когда подавление прекращается, его последствия умирают очень медленно, продолжая существовать как социальные пережитки.

В своем классическом труде «Природа предрассудков» («The Nature of Prejudice») Оллпорт привел перечень пятнадцати возможных результатов дискриминации. По его мнению, все последствия могут быть сведены к двум основным типам: самообвинения жертвы (уход от борьбы, ненависть к себе, агрессивное отношение к собственной группе) и приписывание вины внешним обстоятельствам (ответная борьба, подозрительность, усиление гордости за свою группу). Когда конечные результаты негативны (скажем, растет преступность), люди могут использовать их с целью оправдания дискриминации, которая оказывает им поддержку: «Если мы установим с этими людьми добрососедские отношения, то наша собственность упадет в цене».

Так значит, причина всего перечисленного — дискриминация? Здесь нужно быть осторожными и не допускать преувеличений. Стиль и дух негритянской культуры — это не просто реакция на притеснения, а и высокое наследие (Jones, 1983). Пока белые молодые люди учатся компенсировать этнические различия, молодые афро-американцы «обретают все большую гордость своей этнической принадлежностью и познания достоинств этнических различий», — сообщают Чарльз Джадд и его коллеги (Charles Judd & others, 1995). Культурные различия не обязательно предполагают социальную ущемленность.

Однако социальные убеждения могут быть самоподтверждающимися, как показали два согласованных эксперимента Карла Уорда, Марка Занны и Джоуля Купера (Carl Word, Mark Zanna & Joel Cooper, 1974). В первом эксперименте белые сотрудники Принстонского университета проводили собеседование с претендентами на вакантную должность, среди которых были и белые, и чернокожие. Когда собеседником был чернокожий, сотрудники института располагались от него на большем расстоянии, заканчивали беседу на 25 % быстрее и делали на 50 % больше речевых ошибок, чем в тех случаях, когда собеседником был белый. Представьте себе, что кто-то проводит с вами собеседование, при этом садится от вас подальше, запинается и быстренько «закругляется». Повлияет ли это на ваше поведение и на ваше отношение к нему?

Чтобы ответить на этот вопрос, исследователи провели второй эксперимент. В нем специально обученные люди опрашивали студентов таким образом, чтобы это походило на прохождение собеседования в предыдущем эксперименте. Просмотр видеозаписи показал, что студенты, с которыми беседовали в той же манере, что и с чернокожими в первом эксперименте, выглядели более нервными и менее собранными. Кроме того, сами студенты также чувствовали разницу: те, к кому относились как к чернокожим, оценивали собеседование как менее адекватное и менее дружелюбное. Экспериментаторы пришли к заключению: «Проблема чернокожих скорее не в самих чернокожих, а в нашей манере взаимодействия с ними».

Напомним, что социальные убеждения могут выступать в качестве самореализующихся пророчеств. Предрассудки могут влиять на наши достижения (Swim & Stangor, 1998). В ситуации, когда другие ожидают от вас неадекватных действий, ваше беспокойство может стать причиной того, что их ожидания сбудутся. Вот, к примеру: мне за пятьдесят, и ростом я не велик. Если я присоединюсь к игре рослых молодых баскетболистов, мои подозрения, что эти ребята, по-видимому, ожидают, что я нанесу команде ущерб, подорвут мою уверенность в себе и вряд ли улучшат мою игру. Клод Стил (Claude Steele) и его коллеги называют это **угрозой подтверждения стереотипа** — это самоподтверждающееся ожидание, что чье-либо поведение подтвердит негативный стереотип.

В своих экспериментах Стивен Спенсер и Клод Стил (Steven Spenser & Claude Steele, 1995) предлагали студентам и студенткам с одинаковыми математическими способностями и успеваемостью выполнить трудную контрольную работу по математике. Когда студентам при этом сообщали, что мужчины и женщины обычно показывают равные результаты при решении таких задач, девушки-студентки шли на одном уровне с молодыми людьми. Когда же говорилось, что женщины обычно отстают от мужчин, девушки впечатляюще подтверждали данный стереотип. Они терялись перед чрезвычайной сложностью задач; у них появлялись мрачные предчувствия, и результативность в итоге падала.

**Социальная идентичность**

Мы, люди, всегда стремимся группироваться. Это желание передается по наследству: мы понимаем, что в группе легче прокормиться и защитить себя. Люди одобряют действия своей группы, ради нее совершают убийства и умирают. Нас можно охарактеризовать тем, к какой группе мы относимся, утверждают австралийские социальные психологи Джон Тернер (John Teurner, 1981, 1987, 1991) и Майкл Хогг (Michael Hogg, 1992, 1996). Наша Я-концепция — осознание того, что мы из себя представляем, — включает осознание не только своих личных качеств и установок, но и социальной идентичности. Фиона определяет себя как женщину, австралийку, лейбористку, студентку Мельбурнского университета, члена семьи Макдональдсов. Мы тасуем элементы своей социальной идентичности как карты, каждый раз вытаскивая необходимые.

Тернер совместно с английским социальным психологом Генри Таджфелом (Henry Tajfel) предложили *теорию социальной идентичности.* В ней говорится следующее:

- Мы *распределяем людей по категориям.* Мы находим удобным распределять людей, включая и себя лично, по категориям. Присвоить человеку ярлык: хинди, шотландец или водитель автобуса — наикратчайший путь поведать о нем и многие другие вещи.

- Мы *устанавливаем свою идентичность.* Мы связываем самих себя с определенной группой, называя ее **наша группа.**

- Мы *сравниваем себя с другими.* Мы противопоставляем свою группу чужим — **людям вне нашей группы.** [В современных публикациях термины «наша группа» и «люди вне нашей группы» часто употребляются без перевода — ingroup и outgroup.]Членством в своей группе отчасти мы оцениваем себя. Ощущение того, что «мы вместе», усиливает нашу Я-концепцию. Это благоприятное для нас чувство. Мы испытываем не только уважение к себе, но и гордость за нашу группу (Smith & Tyler, 1997). Сознание того, что наша группа — самая лучшая, помогает нам чувствовать себя еще комфортнее.

При недостатке позитивной идентичности личности люди часто стараются оценивать себя, отождествляя с группой. Многие молодые люди обретают в принадлежности к группировке гордость, силу и идентичность. Пламенные патриоты обычно отождествляют себя с целой нацией (Staub, 1997). А люди, оказавшиеся на краю отчаяния, часто идентифицируют себя с новыми религиозными движениями, группами взаимопомощи, тайными обществами.

Предпочтение своей группы

Групповое определение того, кем вы являетесь, — ваша раса, религия, пол, профессия — подразумевает параллельное определение того, кем вы не являетесь. Круг, в который входим «мы» (наша группа), исключает «их» (людей, не входящих в нашу группу). Таким образом, сам факт образования группы может способствовать развитию **предпочтения своей группы.** Спросите у детей: «Кто лучше, дети из вашей школы или дети из чужой?», и они ответят, что, конечно же, в их школе дети лучше.

В серии экспериментов Генри Таджфел и Майкл Биллиг (Henry Tajfel & Michael Billig, 1974; Tajfel, 1970, 1981, 1982) показали, как несложно спровоцировать благосклонное отношение к «нам» и несправедливое к «ним». Например, в одном из исследований они сначала предлагали английским подросткам дать оценку картинам современных художников-абстракционистов, о которых до этого подростки ничего не слышали, и лишь на основании этого подростки распределялись по двум группам — «поклонники Клее» и «поклонники Кандинского». Позже, при распределении небольшой суммы денег, подростки отдавали явное предпочтение членам своей группы, даже если до этого они так и не встретились друг с другом.

В этих и других экспериментах деление на группы даже таким тривиальным способом приводило к фаворитизму. Дэвид Уайлдер (David Wilder, 1981) приходит к такому же выводу: «Имея возможность разделить 15 очков, испытуемые обычно присуждают 9—10 своей группе и 5-6 чужой». Подобная пристрастность проявляется у людей всех возрастов вне зависимости от пола и национальности, а особенно утех, кто принадлежит к индивидуалистским культурам (Gudykunst, 1989). Люди, принадлежащие к коллективистским культурам, в большей степени идентифицируют себя с теми, кто равен им по статусу, и относятся друг к другу индифферентнее.

Мы также сильнее склоняемся к предпочтению своей группы, когда она по сравнению с другими группами невелика и ниже их по статусу (Ellemers & others, 1997; Mullen & others, 1992). Когда мы являемся частью малой группы в многочисленном окружении, мы более отчетливо ощущаем свою связь с ней. Когда нас большинство, мы реже думаем об этом. Быть иностранцем или чернокожим в студенческом городке, где белые составляют большинство, или быть белым студентом там, где большинство студентов — чернокожие, значит более остро чувствовать свою социальную идентичность и вести себя соответствующим образом.

Даже формирование групп на нелогичной основе — скажем, комплектование групп X и Y путем простого подбрасывания монеты — приводит к предпочтительному отношению к членам своей группы (Billig & Tajfel, 1973; Brewer & Silver, 1978; Lockley & others, 1980). В рассказе Курта Воннегута «Хлопушка» компьютеры присвоили каждому гражданину второе имя. После этого все «Нарциссы-11» почувствовали свое единство и в то же время отчуждение от «Малины-13». Здесь вновь сказалось благосклонное отношение ко всему «своему». Оно дает людям возможность сказать себе: «мы» лучше, чем «они», даже если «мы» и «они» похожи.

Конформизм

Сформировавшись однажды, предрассудки сохраняются большей частью по инерции. Если они являются социально приемлемыми, многие люди пойдут по пути наименьшего сопротивления, приспосабливаясь к принятой модели поведения. Люди будут действовать определенным образом не столько из-за потребности ненавидеть, сколько желая понравиться своему окружению, получить социальное одобрение.

Исследования Томаса Петтигрю (Thomas Pettigrew, 1958), посвященные изучению поведения белых в Южной Африке и на юге Америки, показали: в 50-е годы люди, в большей степени подчиняющиеся существующим там социальным нормам, были также наиболее подвержены влиянию предрассудков. Те, кто демонстрировал наименьший конформизм, разделяли наименьшее количество бытовавших в то время предрассудков. Цена нонконформизма оказалась до боли ясна священнослужителям Литл-Рока, штата Арканзас, где по решению Верховного суда в 1954 году было отменено раздельное обучение в школах. Большинство священников одобряли совместное обучение, но преимущественно в частной беседе; они опасались, что открытая поддержка лишит их прихожан и денежных пожертвований (Cambell & Pettigrew, 1959). Или возьмем в качестве примеров поведение литейщиков Индианы и шахтеров из Западной Виргинии в те же годы. На прокатных станах и в шахтах рабочие одобряли интеграцию, но в общении между соседями нормой считалась жесткая сегрегация (Reitzes, 1953; Minard, 1952). Очевидно, что такие предрассудки не служили доказательством «слабости» этих людей; в них нашли выражение нормы, действующие в данных ситуациях.

Конформизм поддерживает и гендерные предрассудки. «Если мы будем думать, что детская и кухня — естественное место обитания женщины, — писал Джордж Бернард Шоу в 1891 году, — то уподобимся английским детям, которые считают, что клетка — это естественное место обитания попугая, только потому, что они никогда не видели попугаев где-нибудь еще». У детей, встречавших женщин «где-нибудь» еще, а именно у детей работающих женщин — выявлены менее стереотипные взгляды на женщин и мужчин (Hoffman, 1977).

Сегрегация — это один из способов, с помощью которых социальные институты (школы, правительства, средства массовой информации) способствуют распространению предрассудков. Другой способ — политический. Политические лидеры могут и отражать, и подкреплять установки, предпочтительные для окружающего общества. Закрыв Центральную высшую школу в Литл-Роке, губернатор Арканзаса Орвилл Фобус тем самым не просто выступил как выразитель идей своих избирателей — он узаконил их позицию.

Когда реклама, фотографы и художники преимущественно изображают мужские лица, но женские тела, это приводит к тому, что мужчины кажутся более умными и амбициозными (Archer & others, 1983; Schwarz & Kurz, 1989).

Но все-таки надежда есть. Если предрассудок еще не слишком глубоко укоренился в личности, то он может исчезнуть сам по себе в том случае, если изменится общепринятая манера поведения и появятся новые нормы.

**Эмоциональные источники предрассудков**

Хотя предрассудки порождаются социальными условиями, эмоциональные факторы подливают масла в огонь. Укреплению предрассудков может способствовать фрустрация, а также такие личностные факторы, как потребность в общественном признании и авторитарные тенденции. Посмотрим, как это происходит.

Фрустрация и агрессия: теория «козла отпущения»

Боль и фрустрация (блокирование достижения цели) часто вызывают враждебность. Когда причиной фрустрации является испуг или неопределенность, мы нередко переадресовываем нашу злость. Этот феномен «смещения агрессии», возможно, внес свою лепту в суды Линча над афро-американцами на Юге после гражданской войны в Америке. В период между 1882 и 1930 годами наибольшее число линчеваний отмечалось в те годы, когда цены на хлопок падали и, по-видимому, наблюдался высокий уровень экономической фрустрации (Hepworth & West, 1988; Hovland & Searsm, 1940).

Мишени для смещенной агрессии могут варьироваться. После поражения Германии в Первой мировой войне и последовавшего за этим экономического хаоса многие немцы увидели зло в евреях. Задолго до того, как Гитлер пришел к власти, один немецкий лидер заявил: «Евреи — это очень удобно. Если бы евреев не было, их пришлось бы выдумать» (цит. по: G.W. Allport, 1958, р. 325). В средние века люди вымещали свой страх и враждебность на ведьмах, которых они время от времени сжигали или топили.

Известный эксперимент Нила Миллера и Ричарда Бугельски (Neal Miller & Richard Bugelski, 1948) подтвердил теорию «козла отпущения». Исследователи попросили молодых людей, работавших в летнем лагере, выразить свое отношение к японцам и мексиканцам. Часть юношей и девушек прошли этот опрос до начала долгожданного свободного вечера, который они планировали провести в местном театре. Другой части вместо посещения театра пришлось остаться в лагере для прохождения тестов. По сравнению с участниками эксперимента из контрольной группы, не испытавшими фрустрации, те, кого лишили удовольствия, высказали больше негативных мнений о чужих группах (Esses & Zanna, 1995; Forgas & Fiedler, 1996). Взрыв страстей провоцирует проявление предубеждений.

Один из источников фрустрации — конкуренция. Когда две группы соперничают за право получения работы, жилья или за социальный престиж, осуществление целей одних может обернуться фрустрацией для других. Поэтому, согласно **теории реалистического группового конфликта,** предрассудки дают о себе знать с особой силой в тот момент, когда группы состязаются за недостаточные ресурсы. Это прекрасно соотносится с принципами экологии, в частности с **законом Гауса,** который гласит: *между видами с идентичными потребностями конкуренция максимальна.* В Западной Европе, например, люди нередко высказывали одно и то же мнение: «В последние пять лет такие, как я, переживают большие экономические трудности по сравнению с остальными». Под воздействием фрустрации люди чаще проявляют предрассудки (Pettigrew & Meertens, 1995). В Канаде число людей, с предубеждением относящихся к иммигрантам, росло и падало вместе с уровнем безработицы (Palmer, 1996). В Америке наиболее предубежденное отношение к чернокожим наблюдается среди белых, которые ближе всего к ним по своему социально-экономическому положению (Greely & Sheatsley, 1971; Pettigrew, 1978; Tumin, 1958). Когда интересы сталкиваются, предубеждение растет — правда, не у всех.

Личностная динамика

Два человека, имеющие одинаковую причину переживать фрустрацию или ощущать угрозу, не обязательно будут в равной мере подвержены влиянию предрассудков. Это означает, что предрассудки служат не только для того, чтобы оправдывать при конкуренции своекорыстные интересы.

*Потребность в общественном признании*

Статус предлагает возможность сравнения: чтобы воспринимать себя как личность, имеющую определенный статус, необходимо, чтобы кто-то занимал более низкое положение. Одно из психологических преимуществ, которые дают предрассудки, — это ощущение собственного превосходства. Многие из нас могут припомнить, как когда-то испытывали тайное удовольствие от чужой неудачи — возможно, когда наказывали брата или сестру или когда одноклассник проваливался на экзамене. В Европе и Северной Америке предрассудками в большей степени заражены те, кто занимает низкую ступень социальной лестницы или чье положение резко ухудшилось, а также те, у кого находится под угрозой позитивный образ собственного «Я» (Lemyre & Smith, 1985; Pittegrew & others, 1997; Thompson & Crocker, 1985). В исследовании, проведенном в Северо-Западном университете, члены женских клубов, имеющих низкий статус, более пренебрежительно относились к другим клубам, чем те, статус клуба которых был выше (Crocker & others, 1987). Возможно, люди, которым гарантирован надежный статус, менее нуждаются в ощущении собственного превосходства.

Есть еще и другие факторы, связанные с низким статусом, которые также могут служить причиной возникновения предрассудков. Представьте себе, что вы — студент Аризонского государственного института и принимаете участие в эксперименте, который проводят Роберт Чиальдини и Кеннет Ричардсон (Robert Cialdini & Kennet Richardson, 1980). Вы идете по студенческому городку. К вам подходит незнакомец. Он просит уделить ему пять минут — ответить на несколько вопросов. Вы соглашаетесь. После выполнения небольшого теста «на творческие способности» вы с огорчением узнаете, что получили сравнительно низкий балл. Незнакомец, подводя беседу к концу, напоследок задает вам несколько вопросов, касающихся оценки вашего университета и его традиционного соперника. Может ли провал в тестировании повлиять на оценку, даваемую вами университету? По сравнению с контрольной группой, чьей самооценке ничего не угрожало, студенты, потерпевшие неудачу, давали более высокие оценки своему университету и более низкие — с ним соперничающему. По-видимому, чувство гордости за свою группу и желание очернить тех, кто к ней не принадлежит, способно поддержать у человека его собственное эго.

Джеймс Мейндл и Мелвин Лернер (James Meindl & Melvin Lerner, 1984) наблюдали такой случай: со стола были случайно сброшены важные бумаги, это показалось англоязычным канадским студентам оскорбительным и ... спровоцировало их на всплеск враждебности по отношению к франкоязычным канадским студентам. Тереза Эмабайл и Энн Глейзбрук (Teresa Amabile & Ann Glazebrook, 1982), в свою очередь, отмечали, что те студенты колледжа в Дартмуте, кто не ощущал себя в полной безопасности, оценивали чужие работы более строго. Размышление о собственной смерти — например, сочинение коротких эссе на тему смерти и связанных с нею переживаний — также провоцирует возникновение ощущения опасности, достаточного для того, чтобы усилилось благосклонное отношение к своей группе и предубежденное к остальным (Greenberg & others, 1990, 1994; Harmon-Lones & others, 1996).

*Авторитарная личность*

Считается, что эмоциональные потребности, которые вносят свой вклад в формирование предрассудков, преобладают у так называемых «авторитарных личностей». В 40-х годах ученые из Калифорнийского университета в Беркли — двое из них бежали из фашистской Германии — возложили на себя крайне важную миссию. Им хотелось отыскать психологические корни антисемитизма, послужившего причиной истребления миллионов евреев и обратившего миллионы европейцев в безучастных наблюдателей. Изучая поведение американцев, Адорно и его коллеги (Adorno & others, 1950) обнаружили, что враждебность по отношению к евреям часто соседствует с враждебностью по отношению к другим меньшинствам. Предубеждение выказывалось не к какой-то определенной группе, а по отношению ко всем, кто обладал отличающимися чертами. Кроме того, у **этноцентричных** личностей, как правило, наблюдаются такие авторитарные качества, как нетерпимость к проявлению слабости, склонность карать подчиненных и в то же время безропотно почитать людей, обладающих властью. Это нашло выражение в таких поучениях, как: «В первую очередь детей нужно научить уважать и слушаться старших».

В детстве авторитарные личности, как правило, были крайне дисциплинированны. Вероятно, это вело к подавлению их враждебности и к проецированию подавляемых импульсов на тех, кто не входит в их группу. Ощущение недостаточной защищенности, по-видимому, вызывает у авторитарных детей предрасположенность к негибкому, «черно-белому» мышлению, они оказываются нетерпимы к любой неопределенности и чрезмерно озабочены вопросами власти и статуса. Такие люди склонны подчиняться тем, кто обладает властью, и наказывать тех, кто ниже их по положению.

Ученые критиковали это исследование за то, что в нем делался упор на авторитаризм правых и не уделялось внимания догматическому авторитаризму левых. И все же главный вывод выдержал напор критики: авторитарные тенденции, иногда выражающиеся в этнической напряженности, усиливаются в периоды экономического спада и социальных переворотов (Doty & others, 1991; Sales, 1973). В современной России люди с высоким уровнем авторитаризма склонны содействовать возвращению марксистско-ленинской идеологии и сопротивляться демократическим реформам (McFarland & others, 1992).

Современные исследования авторитарных личностей правой политической ориентации, проведенные в университете Манитобы психологом Бобом Альтмейером (Bob Altemeier, 1988; 1992) подтвердили, что встречаются люди, у которых их собственные страхи и враждебность всплывают на поверхность в форме предрассудков. Чувство морального превосходства может идти у них рука об руку с жестокостью по отношению к тем, кого они считают ниже себя.

Различные формы предрассудков — по отношению к чернокожим, гомосексуалистам и лесбиянкам, женщинам, старикам, тучным, жертвам СПИДа, бездомным — обычно проявляются у одних и тех же людей (Bierly, 1985; Crandall, 1994; Peterson & others, 1993; Snyder & Ickes, 1985). Как заключает Альтмейер, авторитарные личности, относящиеся к правому крылу, склонны быть «фанатиками равных возможностей». Это же верно и в отношении людей с «ориентацией на социальное доминирование» — тех, кто оценивает окружающих в терминах иерархии достоинств или добродетелей. Напротив, люди с сильной общественной или универсальной ориентацией — те, кто отдают предпочтение «всеобщим правам человека», радуются «всем Божьим детям»; более приветливы и благосклонны к тем, кто на них не похож (Phillips & Ziller, 1997; Pratto & others, 1994; Sidanius & others, 1996; Whitley & Lee, 1997).

**Когнитивные источники предрассудков**

В 60-е годы социальные психологи выдвинули многочисленные объяснения того, откуда берутся предрассудки, но среди них не было теории, о которой пойдет речь ниже. Это новый взгляд на предрассудки, предлагающий новый подход к изучению социального мышления, и за последнее десятилетие он нашел свое подтверждение уже в 1500 исследовательских работах, посвященных изучению стереотипов (Dovidio & others, 1996). Основное положение этой теории таково: стереотипы и предрассудки существуют не только потому, что они социально обусловлены или дают нам возможность смещения и проецирования враждебности, они выступают еще и в качестве побочного продукта нормального процесса мышления. Многие стереотипы возникают скорее не из злого умысла, а от нашего желания упростить чересчур сложную социальную жизнь. Их можно сравнить с иллюзиями восприятия — побочным продуктом способности интерпретировать окружающий мир.

Распределение по категориям

Одним из способов упрощения того, что нас окружает, является категоризация — разбивка различных объектов окружающего мира по группам. Как биологи привыкли классифицировать растения и животных, так и все мы склонны классифицировать людей. Это облегчает нам их понимание. Если люди, входящие в группу, похожи, мы с минимальным усилием можем получить нужную нам информацию о представителях этой группы (Macrae & others, 1994). Таможенные инспектора и группы захвата угонщиков самолетов хорошо представляют себе «профиль» подозрительных личностей (Kraut & Рое, 1980).

Люди чаще всего полагаются на стереотипы:

- в условиях дефицита времени (Kaplan & others. 1993); - при чрезмерной занятости (Gilbert & Hikson, 1991);

- при усталости (Bodenhausen, 1990);

- при эмоциональном возбуждении (Esses & others, 1993b; Stroessner & Maskie, 1993);

- в незрелые годы, когда человек еще не научился хорошо разбираться в людях (Biernat, 1991).

В современном мире действенным способом категоризации людей является их классификация по этнической принадлежности и по полу. Представьте себе Тома, 45-летнего афро-американца, агента по продаже недвижимости, живущего в Новом Орлеане. Думаю, что в сложившемся у вас представлении о Томе образ «чернокожего мужчины» возобладает над такими категориями, как «средний возраст», «бизнесмен» или «южанин».

В экспериментах выявляется, что людям свойственно автоматически классифицировать окружающих по признаку расы. Когда участники эксперимента слушают выступления ораторов, они часто забывают, кто именно что сказал, и в то же время хорошо помнят, к какой расе принадлежал выступающий (Hewstone & others, 1991; Stroessner & others, 1990; Taylor & others, 1978). Сама по себе категоризация не является предрассудком, но она выстраивает фундамент для него.

*Восприятие сходств и различий*

Представьте себе следующие объекты: яблоки, стулья и карандаши.

Существует явно выраженная тенденция видеть объекты в группе более единообразными, чем это есть на самом деле. Были ли у вас все яблоки красными? Все стулья — с прямыми спинками? Все карандаши — желтыми? То же самое относится и к людям. Оценивая людей, принадлежащих к определенным группам, — атлетов, режиссеров-постановщиков, профессоров математики, мы склонны преувеличивать сходство внутри группы и различия между группами (S. Е. Taylor, 1981; Wilder, 1978). Само деление на группы может вызывать **эффект внутригрупповой гомогенности —** чувство, что «все они на одно лицо» и отличаются от «нас» и «нашей группы» (Ostrom & Sedikides, 1992). Поскольку нам обычно нравятся люди, которых мы считаем похожими на себя, и не нравятся те, кого мы воспринимаем как непохожих, то естественным результатом будет предпочтение своей группы (Byrne & Wong, 1962; Rokeach & Mesei, 1966; Stein & others, 1965).

Мы скорее увидим различия между членами своей группы, чем чужой:

- Многие неевропейцы рассматривают швейцарцев как совершенно однородную нацию. Но для самих граждан Швейцарии население их страны представляется совершенно неоднородным, состоящим из французско-, немецко- и итало-говорящих групп.

- Многие англосаксы смешивают в одну кучу всех «латинос», а американцы мексиканского, кубинского и пуэрториканского происхождения видят существенные различия, особенно между своей подгруппой и другими (Huddy & Virtanen, 1995). Однако те, кто оказывается в меньшинстве, чаще ощущают свою тождественность и похожесть на других по сравнению с теми, кто оказывается в большинстве (Haslam & Oakes, 1995; Ryan, 1996).

- Члены женских групп воспринимают членов любой другой женской группы более похожими друг на друга (Park & Rothnart, 1982). Точно так же и люди, возглавляющие коммерческую деятельность или инженерные разработки, переоценивают однообразие черт и установок представителей других групп (Judd & others, 1991).

В целом, чем теснее мы связаны с социальной группой, тем отчетливее видим ее неоднородность (Brown & Wootton-Millward, 1993; Linville & others, 1989). Чем менее близки наши отношения, тем чаще мы прибегаем к стереотипам.

Возможно, вы замечали: *они —* члены группы, отличающейся от вас по расовому признаку, — даже внешне *похожи* друг на друга. Думаю, многие могут вспомнить собственное замешательство, которое испытывали, перепутав людей другой расы и услышав в ответ: «Вы считаете, что все мы на одно лицо». Эксперименты Джона Бригхэма, Джун Чане, Элвина Гольдштейна и Роя Мелпасса (John Brigham, Gune Chance, Alvin Goldstein & Roy Maalpass), проведенные в США, а также эксперименты Хейден Эллис (Hayden Ellis), проведенные в Шотландии, показывают: люди, принадлежащие к иной расе, действительно кажутся нам более похожими друг на друга, чем представители своей расы (Brigham & Williamson, 1979; Chance & Holdstein, 1981; Ellis, 1981). Когда белым студентам показали несколько фотографий с изображенными на них лицами белых людей и несколько — с лицами чернокожих, а затем попросили узнать их всех на групповых фотографиях, студенты более точно узнавали лица белых.

Я белый, и когда я впервые прочитал об этом исследовании, то подумал: «Но ведь белые *действительно* меньше походят друг на друга, чем чернокожие». Моя реакция, очевидно, была лишь иллюстрацией этого феномена. Поскольку если бы она была верной, то и чернокожие лучше бы распознавали определенные лица белых среди группы лиц белых, чем определенные лица чернокожих среди группы лиц чернокожих. Но в действительности чернокожие легче распознают других чернокожих, чем белых (Bothwell & others, 1989). И испанцы скорее узнают других испанцев, чем англичан (Platz & Hosch, 1988).

Различительные стимулы

Все то, что отличается от нашей привычной картины мира, также порождает стереотипы. Непохожие на других люди, яркие и необычные происшествия часто привлекают внимание и искажают суждения.

*Непохожие на других*

Приходилось ли вам когда-нибудь оказаться в ситуации, где вы бы оказались единственным представителем вашего пола, расы или национальности? Если да, то ваше несходство с другими, вероятно, делало вас более заметным и привлекало особое внимание. Чернокожий в группе белых, мужчина в группе женщин или женщина в мужской группе резче выделяются и кажутся более заметными, а их качества — и хорошие и плохие — выглядят преувеличенными (Cracker & McGraw, 1984; S. E. Taylor & others, 1979). Это происходит потому, что когда кто-то в группе заметнее других, мы склонны видеть в нем причину всего, что бы ни случилось (Taylor & Fiske, 1978). Если мы не склонны смотреть на Джо как на среднестатистического члена группы, то нам будет казаться, что его влияние на группу явно выше среднего. Люди, привлекающие внимание, воспринимаются более ответственными за происходящее.

Заметили ли вы также, что люди определяют вас по вашим наиболее отличающимся качествам и действиям? Расскажите людям о человеке, который занимается прыжками с парашютом и теннисом, и они будут думать о нем как о парашютисте, замечают Лори Нелсон и Дэйв Миллер (Lori Nelson & Dave Miller, 1997). Если попросить кого-то выбрать книгу в подарок для этого человека, то он скорее всего выберет книгу не о теннисе, а о парашютистах. Человек, у которого дома есть змея и собака, будет всплывать в памяти чаще как владелец змеи, а не собаки. Люди лучше замечают то, что является для них неожиданным (Bettencourt & others, 1997). «Ум скорее готов заметить нечто неожиданное — наподобие цветка, распустившегося зимой», — заметил Стефен Картер (Stephen Carter, 1993, p. 54). Проведенный им эксперимент показал, что при приеме на работу люди, проводящие собеседование, скорее заметят высокие интеллектуальные способности у человека с низким социальным статусом, чем с высоким. Правда, впоследствии такому вновь принятому придется работать усерднее, чем другим, чтобы подтвердить свои способности (Biernat & Kobrynowicz, 1997).

Эллен Лангер и Луис Имбер (Ellen Langer & Lois Imber, 1980) предлагали студентам Гарварда посмотреть видеозапись, на которой демонстрировался читающий человек. Студенты смотрели с большим вниманием, когда об этом человеке сообщалось нечто особенное, например, что он пациент онкологической клиники, гомосексуалист или миллионер. В этих случаях участники эксперимента обнаруживали у человека такие особенности, которым другие наблюдатели, не получившие дополнительной информации, не придавали никакого значения. В результате их оценки выглядели явно преувеличенными. Те, кто думал, что этот человек болен раком, подметили нечто необычное в его лице и движениях тела и потому воспринимали его «более непохожим на большинство людей», в то время как другие наблюдатели ничего странного в нем не заметили. Чрезвычайное внимание к непохожим на нас людям создает иллюзию, что они сильнее отличаются от окружающих, чем это есть на самом деле. Если люди думают, что ваш IQ находится на уровне гениальности, они разглядят в вас нечто такое, что в других случаях осталось бы незамеченным.

Находясь в окружении евро-американцев, афро-американцы часто обнаруживают людей, реагирующих на их отличия. Многие афро-американцы жалуются, что на них часто пристально смотрят, грубо комментируют их появление и плохо обслуживают (Swim & others, 1998). Однако иногда нам только кажется, что другие реагируют на наши отличия, а на самом деле ничего подобного не происходит. Исследователи Роберт Клек и Анджело Стренто (Robert Kleck & Angelo Strento) обнаружили это, когда заставили женщин, сотрудниц университета, почувствовать себя обезображенными. Этим женщинам объяснили, что целью эксперимента является исследование того, как окружающие отреагируют на шрамы на их лицах. Шрам, изображенный с помощью театрального грима, был на правой щеке, от уха до рта. Однако на самом деле цель эксперимента состояла в том, чтобы понаблюдать, как испытуемые, ощущая собственную девиантность, будут воспринимать чужие реакции на свой внешний вид. После наложения грима экспериментатор давал каждой участнице маленькое ручное зеркало, чтобы она могла убедиться, что шрам смотрится как настоящий. Когда женщина возвращала зеркало, экспериментатор прикладывал к шраму «увлажнитель», чтобы не «сошел грим». На самом деле этот «увлажнитель» начисто смывал нарисованное.

Далее происходила душещипательная сцена. Молодая женщина, ужасно переживающая из-за своего обезображенного лица, разговаривала с другой, не видевшей ничего, что говорило бы о каких-то дефектах первой, и не знавшей, что до этого происходило. Если вы когда-нибудь испытывали подобные чувства — из-за своего физического недостатка, прыщей или даже неудачной прически, — тогда вы посочувствуете «обезображенным» шрамом женщинам. Они стали чрезвычайно чувствительны к тому, как смотрят на них окружающие. Они оценили своих собеседниц как более напряженных, холодных и снисходительных. Однако позже, когда экспериментаторы проанализировали видеозапись, они ничего подобного не обнаружили. Осознавая свою непохожесть на других, «обезображенные» женщины неверно истолковывали слова и жесты собеседниц, которые при иных обстоятельствах остались бы попросту незамеченными.

*Яркие примеры отличия*

Когда от нас требуется вынести быстрое суждение о группе, в нашем сознании всплывают наиболее яркие примеры. Являются ли чернокожие хорошими атлетами? «Ну, есть Бэрри Сандерс (Barry Sanders), Венус Уильямс и Шакил О'Нил. Да, я бы сказал, что это действительно так». Обратите внимание на то, как протекает здесь мыслительный процесс. Мы вспоминаем выдающиеся примеры и на основе этого делаем обобщение (Sherman, 1996). Более того, встречающиеся примеры негативных стереотипов способны усилить стереотипное восприятие и свести к минимуму контакты с данной группой (Hendersen-King & Nisbett, 1996). Обобщение единичных случаев может создавать проблемы. Отдельные яркие примеры, легко всплывающие в памяти, редко характеризуют целую группу людей. Замечательные атлеты, хотя они действительно отличаются от других и лучше запоминаются, все же не дают основания судить о степени распространения «легкоатлетического таланта» в целой группе.

Майрон Ротбарт и его коллеги (Myron Rothbart & others, 1978) продемонстрировали, как отличительные случаи способствуют формированию стереотипов. Они показали студентам Орегонского университета 50 слайдов, на каждом из них была отметка роста мужчины. В наборе слайдов, показанном первой группе студентов, у десяти мужчин рост был чуть более 6 футов (до 6 футов 4 дюймов). В наборе слайдов, показанном второй группе, десять мужчин были значительно выше 6 футов (до 6 футов 11 дюймов). Когда позднее спрашивали, у какого количества мужчин на слайдах рост выше 6 футов, студенты первой группы вспоминали от силы 5 % подобных случаев. В следующем эксперименте студенты знакомились с описанием действий 50 мужчин. В первом варианте десять из этих мужчин совершили преступление без применения насилия, например подлог; во втором варианте — с применением насилия, например изнасилование. Большая часть студентов, которым достался список преступлений с применением насилия, позже назвали число преступлений, превышающее то, что было указано в описаниях.

Отличительные случаи лучше всего запоминаются по той простой причине, что они непохожи на все остальные. И так как только они удостаиваются упоминания, они и оказывают решающее воздействие на формирование наших представлений о различных группах. Притягательная сила особых, крайних случаев помогает объяснить, почему представители среднего класса так сильно преувеличивают несходство между собой и представителями более низкого социального класса. Чтобы противопоставить себя стереотипному представлению об «этих гомиках, живущих на социальное пособие, но раскатывающих на кадиллаках», люди, живущие в бедности, по большей части разделяют устремления среднего класса.

Они стремятся во что бы то ни стало обеспечивать себя сами и чаще всего отказываются принять социальную помощь (Cook & Curtin, 1987). К тому же чем меньше мы знаем о группе, тем большее влияние оказывают на нас немногочисленные особые случаи (Quattrone & Jones, 1980). Пока сам не увижу — не поверю.

Атрибуция: справедлив ли этот мир?

Объясняя поведение других, мы часто допускаем фундаментальную ошибку атрибуции. Мы до такой степени приписываем их поведение проявлению их личной позиции, что не принимаем в расчет важные ситуационные факторы. Ошибка возникает отчасти из-за того, что наше внимание сфокусировано на людях, а не на ситуации. Раса или пол человека — яркие признаки, привлекающие внимание. Для наблюдателя влияние ситуации на другого человека обычно малозаметно. На рабство часто смотрели сквозь пальцы, объясняя его поведением самих рабов; поведение рабов часто приписывалось их природным качествам. До недавнего времени все это считалось справедливым и в тех случаях, когда мы говорили о различиях между женщинами и мужчинами. Поскольку рамки гендерных ролей трудно увидеть, мы объясняли поведение мужчин и женщин исключительно их природной предрасположенностью.

В сериях экспериментов, проведенных в университетах Уотерлу и Кентукки, Мелвин Лернер и его коллеги (Lerner & Miller, 1978; Lerner, 1980) обнаружили, что *простого наблюдения* за тем, как кого-то безвинно оскорбляют, оказывается достаточным для того, чтобы жертва воспринималась как менее достойный человек. Представьте себе, что вы, в числе многих других, участвуете в одном из исследований Лернера, направленном на изучение эмоциональных реакций (Lerner & Simmous, 1966). По жребию выбирается участник, который будет выполнять задание на запоминание. Он получает удары электрического тока каждый раз, когда дает неправильный ответ. Вы и остальные участники эксперимента отмен чаете его эмоциональные реакции.

После наблюдения за тем, как наносились достаточно болезненные удары током, экспериментатор просит вас оценить ваше отношение к жертве. Что бы вы сказали? Что испытываете к ней сострадание и симпатию? Что ж, такое можно было бы предположить. Как писал Ралф Уолдо Эмерсон: «Мученика нельзя оскорблять».

Однако эксперименты показали обратное: мучеников можно оскорблять. Будучи бессильны изменить судьбу жертвы, наблюдатели частенько отмежевывались и принижали ее. Римский сатирик Ювенал предвидел подобное: «Римская толпа полагается на Фортуну и ненавидит осужденных».

Линда Карли и ее коллеги (Linda Carli & others, 1989, 1990) установили, что **феномен справедливого мира** искажает впечатления о жертвах насилия. Они предлагали людям прочитать схожие истории отношений между мужчиной и женщиной, но с различным финалом. Одним давали сценарий со счастливым концом: «Затем он увлек меня к дивану, взял за руку и попросил выйти за него замуж». Задним числом люди говорят, что находят такой финал вовсе не удивительным и восхищаются чертами характера мужчины и женщины. Другим же давали похожий сценарий, но с совсем другим концом: «Неожиданно он швырнул меня на кушетку, набросился и изнасиловал». И этот финал, в свою очередь, также был оценен как неизбежный, женщину все порицали за ее провокационное поведение. В первом же случае поведение женщины оценивалось как безупречное.

Лернер (Lerner, 1980) считает, что подобное унизительное отношение к несчастным жертвам проистекает из нашей потребности верить в то, что «я живу в справедливом мире — в мире, где люди получают то, что заслуживают». С раннего детства, объясняет он, нас учат, что добро вознаграждается, а зло наказывается. Усердный труд и добродетель приносят свои плоды, а лень и аморальность ведут к печальному итогу. Отсюда совсем недалеко от предположения, что тот, кто преуспевает, заслуживает этого. Классической иллюстрацией такого предположения является история из Ветхого Завета об Иове — добром человеке, переносившем ужасные несчастья. Его друзья, считавшие мир справедливым, подозревали, что Иов, по-видимому, совершил какой-то безнравственный поступок, что и повлекло за собой ужасные страдания.

Это показывает, что люди индифферентны к социальной несправедливости не потому, что их вообще не заботит вопрос справедливости, а просто потому, что несправедливости они не видят. Они предполагают, что жертвы насилия вели себя провокационно (Borhida & Brekke, 1985); что если кто-то из супругов избил другого, то тот, видимо, сам дал повод к драке (Summers & Brekke, 1985); что бедняки не заслуживают лучшей доли (Furnham & Gunter, 1984) и что больные несут ответственность за свои болезни (Gruman & Sloan, 1983). Подобные мнения помогают преуспевающим людям убеждать себя в том, что они заслужили то, что имеют. Богатый и здоровый может рассматривать свою удачу и неудачи других как воздаяние по заслугам. Связывание счастья с добродетелью, а несчастий с недостаточно нравственным поведением позволяет удачливому человеку испытывать гордость и отказывать в сочувствии тому, кого постигла неудача.

Социальные психологи добились заметных успехов в объяснении предрассудков, но мы не услышали от них совета, как от этих предрассудков избавиться. Против предрассудков не существует простого средства, поскольку они являются следствием воздействия многочисленных факторов. Однако мы можем предвидеть, каковы могут быть методы борьбы с ними (мы обсудим это в следующих главах). Если неравный статус является питательной средой для предрассудка, тогда следует стремиться формировать отношения взаимного сотрудничества людей с равным статусом. Если предрассудки логично обосновывают дискриминирующее поведение, значит, мы должны принудительно отменить дискриминацию. Если социальные институты поддерживают дискриминацию, значит, мы должны отказаться от такой поддержки. Если «они», чужие, кажутся нам более непохожими на нашу группу, чем это есть на самом деле, мы должны постараться персонализировать членов этой другой группы. Вот только несколько возможных противоядий от предрассудков.

После окончания Второй мировой войны в 1945 году многие из этих противоядий были использованы, и это действительно привело к ослаблению расовых и гендерных предрассудков. Нам остается только внимательно следить за тем, будет ли и в дальнейшем наблюдаться подобный прогресс или же, как это легко может случиться в период экономического спада, антагонизм вновь перерастет в открытую враждебность.

**Понятия для запоминания**

**Наша группа** (Ingroup) — «Мы» — люди, разделяющие чувство принадлежности к группе, чувство общей идентичности.

**Предпочтение своей группы** (Ingroup bias) — благосклонное отношение к своей группе.

**Социальная идентичность** (Social indentity) — аспект «мы» в нашей «Я»-концепции. Частичный ответ на вопрос: «Кто я такой?», основанный на принадлежности к той или иной группе. Примеры: «Я австралиец», «Я католик».

**Теория реалистического группового конфликта** (Realistic group conflict theory) — теория, согласно которой предрассудок является результатом конкуренции групп за дефицитные ресурсы.

**Угроза подтверждения стереотипа** (Stereotype threat) — опасение, что если придется столкнуться с негативным стереотипом, то он подтвердится.

**Феномен справедливого мира** (Just-world phenomenon) — склонность верить в то, что мир справедлив и поэтому каждый получает то, что заслуживает, и заслуживает то, что получает.

**Чужие группы** (Outgroup) — «Они» — группы, которые воспринимаются как обособленные, непохожие на нашу собственную.

**Эффект гомогенности чужой группы** (Outgroup homogeneity effect) — восприятие членов чужих групп более похожими друг на друга, чем членов своей группы. Таким образом, «они — похожие, мы — разные».

**Глава 21. Агрессия**

Создается впечатление, что наше поведение по отношению друг к другу становится все более деструктивным. Хотя не сбылось предсказание Вуди Аллена, что «к 1990 году преобладающей формой социального взаимодействия будет киднеппинг», но картины насилия 90-х годов ужаснули людей во всем мире. В США, где увеличение количества полицейских и экономический подъем 90-х годов привели к некоторому спаду преступности, в сводках сообщается, что число ежегодно совершаемых преступлений достигает одного миллиона. На вооружение и содержание армии в мире расходуется 1,4 миллиона долларов в минуту — и это деньги, которые можно было бы потратить на самые острые нужды современности: на борьбу с голодом, на образование, на защиту окружающей среды.

Согласно социальным психологам, **агрессия** — это *поведение, нацеленное на то, чтобы принести вред другому.* Сюда не относятся дорожно-транспортные происшествия, причинение боли во время лечения зубов, а также непреднамеренные столкновения на тротуарах. Под это определение попадают рукоприкладство, прямые оскорбления и даже насмешки, если они произносятся в недоброжелательном тоне или при вспышке эмоций. Когда жители Ирака уничтожали жителей Кувейта, вторгаясь в их страну, а союзники убили 100 000 иракцев, изгоняя их из Кувейта, мотивы действий можно назвать инструментальными — это был простой путь захватить территорию, но их поведение тем не менее было агрессивным.

**Биологические факторы**

Философы долго спорили, кем человек является по своей природе: добродушным и покладистым «благородным дикарем» или, в основном, неуправляемым, импульсивным животным? Первое представление, обычно связываемое с философом Жан-Жаком Руссо, возлагает вину за социальное зло не на человеческую природу, а на общество. Второе представление, которое, в свою очередь, связывают с философом Томасом Гоббсом (Thomas Hobbes, 1588—1679), рассматривает социальные ограничения как необходимые для обуздания животных проявлений человеческой натуры, нуждающейся в строгом контроле. В нашем столетии взгляды Гоббса о том, что агрессивные побуждения являются врожденными и потому неизбежными, разделяли Зигмунд Фрейд и Конрад Лоренц.

Фрейд, основатель психоанализа, полагал, что источник человеческой агрессии — это переориентирование энергии примитивного влечения к смерти (которое он называл «инстинктом смерти») на других. Лоренц, изучавший поведение животных, рассматривал агрессию скорее как адаптивное, а не как саморазрушительное поведение. Но оба ученых единодушны в том, что агрессивная энергия имеет инстинктивную природу. По их мнению, если она не находит разрядки, то накапливается до тех пор, пока не взрывается или пока подходящий стимул не выпустит ее наружу, как мышь из мышеловки. Лоренц (1976), несмотря на свою занятость, принимал участие в обсуждении на тему, обладает ли человек врожденными механизмами торможения агрессии (теми, что делают нас беззащитными). Его пугала вооруженность «бойцовским инстинктом» без наличия средств его торможения.

Идея считать агрессию инстинктом подтвердила свою полную несостоятельность тогда, когда перечень всевозможных человеческих инстинктов вырос до того, что начал охватывать едва ли не все мыслимые действия человека. К тому же ученые уже начали отдавать себе отчет в том, как сильно поведение варьируется от одного человека к другому и от одной культуры к другой. Очевидно, что физиологические факторы воздействуют на наше поведение столь же успешно, как и воспитание — на наш характер. Наши переживания взаимосвязаны с нашей генетически выстроенной нервной системой.

Влияние нервной системы

Агрессия представляет собой сложный поведенческий комплекс, в человеческом мозге нет никакого «центра контроля агрессии». Однако ученые обнаружили — и у животных, и у человека — участки нервной системы, отвечающие за проявление агрессии.

При активации этих структур мозга враждебность возрастает; дезактивация ведет к уменьшению враждебности. Вот почему даже самых кротких животных можно привести в ярость, а самых свирепых — укротить.

В одном из экспериментов исследователи вживили электрод в мозг доминирующей обезьяны — в область, отвечающую за торможение агрессии. Получив в свое распоряжение пульт дистанционного управления, маленькая обезьяна научилась нажимать на кнопку, активирующую электрод, всякий раз, когда обезьяна-тиран начинала вести себя угрожающе. Активация мозга проявляется и у людей. Так, после безболезненной для пациентки электростимуляции миндалевидного тела (участок коры головного мозга) она пришла в ярость и вдребезги разбила о стену свою гитару. Лишь случайно она промахнулась и потому не повредила голову психиатру (Moyer, 1976, 1983).

Генетические факторы

Наследственность влияет на чувствительность нервной системы к возбудителям агрессии. Хорошо известно, что некоторых животных разводят с расчетом использования их агрессивности. Иногда это делается из практических соображений (разведение бойцовых петухов), иногда преследуются научные цели. Кирсти Лагерспец (Kirsti Lagerspetz, 1979), финский психолог, взяла обычных мышей-альбиносов и разделила их на две группы: на агрессивных и неагрессивных. Повторив эту процедуру в 26 поколениях, она получила один помет невероятно свирепых мышей, а другой — исключительно спокойных.

Точно так же агрессивность варьируется и у приматов, и у людей (Asher, 1987; Olweys, 1979). Наш темперамент — то, насколько мы восприимчивы и реактивны, — частично дается нам от рождения и зависит от реактивности нашей симпатической нервной системы (Kagan, 1989). Опрошенные по отдельности монозиготные близнецы (с идентичным генотипом) чаще, чем дизиготные (генотипы которых отличаются, как у обычных братьев и сестер), высказывали сходное мнение о степени своей «горячности» (Rushton & others, 1986).

Биохимические факторы

Химический состав крови — еще один фактор, влияющий на чувствительность нервной системы к стимуляции агрессии. И лабораторные эксперименты, и сведения, поступающие из полицейских участков, показывают: людей в состоянии алкогольного опьянения гораздо легче спровоцировать на агрессивное поведение (Taylor & Leonard, 1983; Bushman & Cooper, 1990; Bushman, 1993; Taylor & Charmack, 1993). Люди, виновные в совершении насилия, часто: 1) злоупотребляют алкоголем; 2) становятся агрессивными на фоне интоксикации (White & others, 1993).

В экспериментальных условиях испытуемые, находящиеся в состоянии интоксикации, посылают более сильные разряды электрического тока «наказуемым». В реальном мире под воздействием алкоголя совершается почти половина преступлений, связанных с насилием, в том числе и сексуального характера (Abbey & others, 1993, 1996; Seto & Barbaree, 1995). В 65 случаях из 100 убийца и/или его жертва принимали алкогольные напитки (American Psychological Association, 1993). Алкоголь усиливает агрессивность, снижая у человека уровень вменяемости, ослабляя способность предвидеть последствия совершаемых действий (Hull & Bond, 1986; Steele & Southwick, 1985). Алкоголь затушевывает индивидуальность и снимает запреты.

Существуют и другие биохимические влияния; так, высокий уровень сахара в крови может повысить агрессивность человека. Хотя гормональное влияние ярче проявляется у животных, чем у людей, препараты, понижающие уровень тестостерона у мужчин, склонных к насилию, ослабляют их агрессивные наклонности. После достижения 25-летнего возраста уровень содержания тестостерона в крови мужчин понижается, параллельно уменьшается и количество «насильственных» преступлений.

У заключенных, осужденных за неспровоцированные насильственные действия, уровень тестостерона обычно выше, чем у заключенных, совершивших преступления, не связанные с насилием (Dabbs, 1992; Dabbs & others, 1995, 1997). Также замечено, что среди нормальных подростков и взрослых мужчин те, у кого уровень тестостерона выше, более склонны к делинквентному поведению, наркотической зависимости и агрессивным проявлениям в ответ на провокацию (Archer, 1991; Dabbs & Morris, 1990; Olweus & others, 1988). Тестостерон можно сравнить с энергией батарей. Повышенный расход портативных батарей плейера не заставит его играть быстрее, в то время как при маломощных батареях плейер будет играть заметно медленнее.

Итак, существуют биологические, генетические и биохимические факторы, способствующие возникновению агрессии. Но быть может, агрессия является настолько значительной и неотъемлемой частью человеческой природы, что превращает мирные отношения в просто несбыточную мечту? Американская психологическая ассоциация и Международный совет психологов, объединившись с другими общественными организациями, единодушно одобрили заявление, разработанное многонациональным коллективом ученых (Adams, 1991), в котором говорится: «С точки зрения науки некорректно заявлять, что война и вообще поведение, связанное с насилием, генетически заложено в человеческой природе и что войны вызываются "инстинктом" — то есть, в конечном счете, имеют какую-то одну простую мотивацию». Как мы увидим далее, существуют реальные способы ослабления человеческой агрессии.

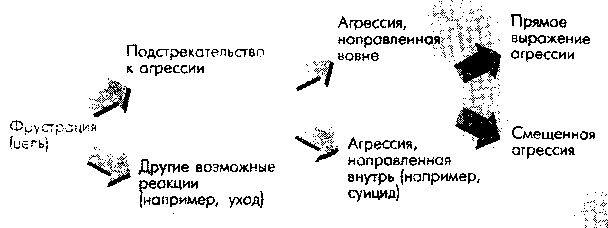
**Психологические факторы**

Фрустрация и агрессия

Теплый вечер. Уставший и томимый жаждой после двух часов занятий, вы берете взаймы у приятеля немного мелких монет и торопливо идете к ближайшему автомату с надписью «Прохладительные напитки». Пока автомат глотает мелочь, вы уже почти ощущаете вкус холодной, освежающей колы. Но вот кнопка нажата — и ничего не происходит. Вы снова нажимаете. Затем щелкаете по кнопке возврата монет. Опять ничего. Тогда вы уже начинаете колотить по всем кнопкам без разбора и со всей силой трясете автомат. И вот с неутоленной жаждой вы плететесь назад, к своим учебникам. Стоит ли вашему соседу по комнате поостеречься вас? Возрастет ли вероятность того, что вы скажете или сделаете ему что-нибудь неприятное?

Согласно одной из первых психологических теорий агрессии, ответ будет: «Да, хорошо бы ему поостеречься». «Фрустрация всегда ведет к проявлению агрессии»,— писали Джон Доллард и его коллеги (John Dollard *&* others, 1939, p. 1). **Фрустрация** - это все, что препятствует достижению цели (в том числе и неисправный автомат с надписью «Прохладительные напитки»). Фрустрация усиливается, когда наша целеустремленность имеет очень сильную мотивацию, когда мы ожидаем получить удовлетворение, но это блокируется.

Как показано на рис. 21-1, энергия агрессии необязательно направляется на причину, ее вызвавшую. Постепенно мы обучаемся подавлять желание прямого возмездия, особенно когда несдержанность может повлечь за собой неодобрение или даже наказание со стороны окружающих. Вместо прямого ответа мы *переносим* наши враждебные чувства на более безобидные мишени. Именно о таком **смещении** идет речь в старом анекдоте о муже, который бранит жену, которая вопит на сына, который пинает собаку, которая кусает почтальона.



[Подстрекательство к агрессии, Агрессия направленная вовне, Прямое выражение агрессии, Фрустрация (цель), Другие возможные реакции (например, уход), Агрессия, направленная внутрь (например, суицид), Смещенная агрессия]

*Рис. 21-1.* ***Классическая теория фрустрации-агрессии.*** *Фрустрация создает мотивацию для проявления агрессии. Страх наказания или осуждения за агрессию, направленную непосредственно на первопричину фрустрации, может обусловить перенос агрессивного удара на другую мишень или даже на себя самого (по данным Dollard & others, 1939; Miller, 1941).*

Лабораторные испытания теории фрустрации-агрессии дали смешанные результаты: иногда фрустрация усиливала агрессивность, иногда — нет. Например, если причины фрустрации были вполне понятны, как в одном из экспериментов Юджина Бернстайна и Филипа Уорчела (Eugene Bumstein & Philip Worchel, 1962), где ассистент экспериментатора часто прерывал процесс группового решения проблем, так как у него постоянно выходил из строя слуховой аппарат (а не просто потому, что он был невнимателен), фрустрация не приводила ни к раздражению, ни к агрессии.

Поняв, что в своем первоначальном виде теория преувеличивает значение связи фрустрации и агрессии, Леонард Берковиц (Leonard Berkowitz, 1978, 1989) пересмотрел ее. Он выдвинул предположение, что фрустрация вызывает раздражение и эмоциональную готовность реагировать агрессивно. Человек раздражается в большей степени, если тот, кто вызвал у него фрустрацию, имел возможность действовать иначе (Averill, 1983; Weiner, 1981). Человек, испытывающий фрустрацию, скорее набросится на обидчика, когда его провоцируют на это. Иногда пробка, с трудом сдерживающая гнев, вылетает из горлышка и без провокации. Однако в любом случае стимулы, ассоциирующиеся с агрессией, усиливают агрессию (Carlson & others, 1990).

Берковиц (1968, 1981, 1995) и другие исследователи обнаружили, что подобным стимулом является находящееся в поле зрения оружие. В одном из экспериментов дети после забав с игрушечным оружием с большей готовностью разрушали постройку из кубиков, сделанную чужими руками. В другом эксперименте рассерженные студенты Висконсинского университета посылали своему «обидчику» электрические разряды большей силы, когда в поле их зрения находились винтовка или револьвер (предположительно оставленные по недосмотру после предыдущего эксперимента), чем в том случае, когда «случайно оставленными предметами» были ракетки для бадминтона (Berkowitz & Le Page, 1967). Вот почему Берковиц нисколько не удивился, когда узнал, что половина всех убийств в США совершается с помощью личного огнестрельного оружия и что если дома хранится оружие, то с большей вероятностью будет убит кто-то из числа домашних, а не незваный гость. «Оружие не только позволяет совершить преступление,— говорит Берковиц, — оно может также подтолкнуть к совершению преступления. Палец тянется к курку, но и курок тянется к пальцу».

Не удивил Берковица и тот факт, что в тех странах, где запрещено ношение огнестрельного оружия, отмечается меньшее количество убийств. В Англии вчетверо меньше населения, чем в Соединенных Штатах, и в шестнадцать раз меньше убийств. В Соединенных Штатах совершается 10 000 убийств с помощью огнестрельного оружия в год, в Англии — около десяти. В Ванкувере (Британская Колумбия) и в Сиэтле (Вашингтон) одинаковые численность населения, климат, экономика и уровень преступности. Однако в Ванкувере, где строго ограничено приобретение огнестрельного оружия, убийств, совершенных с помощью огнестрельного оружия, в пять раз меньше, чем в Сиэтле, и потому общее количество убийств на 40 *%* ниже (Sloan & others, 1988). После того как в Вашингтоне был принят закон, ограничивающий права на владение огнестрельным оружием, количество убийств, совершенных там с его применением, и количество самоубийств резко сократилось, примерно на 25 %*.* Изменения не коснулись ни других способов убийства и самоубийства, ни соседних районов, на которые этот закон не распространялся (Loftin & others, 1991).

Оружие не только провоцирует агрессию, но и создает психологическую дистанцию между агрессором и его жертвой. Как было показано в работах Милграма, посвященных изучению подчинения, пространственная удаленность от жертвы облегчает проявление жестокости. Можно убить ножом, но это труднее и случается реже; куда легче совершить убийство, когда ты просто нажимаешь на курок, находясь на значительном расстоянии от жертвы.

Агрессия: процесс научения

Теории агрессии, базирующиеся на понятиях инстинкта и фрустрации, предполагают, что враждебные побуждения выплескивают наружу внутренние эмоции, которые естественным образом «выталкивают» агрессию изнутри на поверхность. Социальные психологи считают, что, кроме того, человек обучается сам «выталкивать» свою агрессию наружу.

*Плоды агрессии*

На собственном опыте и наблюдая за другими, мы начинаем понимать, что агрессивность может приобретаться. В экспериментальных условиях послушные животные превращались в свирепых драчунов; с другой стороны, повторяющиеся поражения ведут к формированию покорности судьбе (Ginsburg & Alice, 1942; Kahn, 1951; Scott & Marston, 1953).

И мы также начинаем понимать, что агрессия может поощряться и вознаграждаться. Ребенок, который своими агрессивными действиями с успехом запугивает других детей, становится все более агрессивным (Patterson & others, 1967). Агрессивные хоккеисты — те, кто чаще всего сидит на штрафной скамье из-за грубой игры,— приносят своей команде больше очков, чем неагрессивные игроки (McCarthy & Kelly, 1978a, 1978b). Канадские хоккеисты-юниоры, чьи отцы одобряют грубую игру, демонстрируют более агрессивный стиль игры (Ennis & Zanna, 1991). В этих случаях агрессия является инструментом получения определенного вознаграждения.

Коллективное насилие тоже может быть доходным делом. После мятежа в окрестностях Либерти-Сити в Майами президент Картер прибыл туда, чтобы лично заверить жителей в том, что он заинтересован в скорейшем оказании им федеральной помощи. В результате бунта в Детройте в 1967 году автомобильная компания Форда увеличила количество наемных рабочих из национальных меньшинств, что дало повод актеру-комику Дику Грегори пошутить: «Прошлым летом огонь подошел слишком близко к заводу Форда. Не подпали своих мустангов, бэби». Когда в 1985 году участились мятежи в Южно-Африканской Республике, правительство аннулировало законы, запрещающие смешанные браки, предложило восстановить «гражданские права» черного населения (за исключением права голоса), а также упразднило ненавистные пропуска, с помощью которых осуществлялся контроль за перемещениями чернокожих. Дело здесь не в том, что люди сознательно планируют беспорядки, полагаясь на их инструментальную ценность, а в том, что иногда агрессия хорошо оплачивается. Во всяком случае, она привлекает внимание.

То же самое верно и в отношении террористических актов, посредством которых не обладающие влиянием и властью люди завладевают всеобщим вниманием. «Убей одного — устрашишь десять тысяч», — уверяет древняя китайская поговорка. В наше время всемирных коммуникаций убийство одного человека может напугать 10 миллионов, как это случилось в 1985 году, когда серия терактов унесла жизни 25 американцев. Это посеяло в сердцах путешественников больший страх, чем 46 000 смертей, произошедших в результате дорожных аварий. Вспомним также взрыв бомбы, разрушившей федеральное здание в Оклахоме в 1995 году,— он оглушил буквально всю Америку. Если лишить терроризм того, что Маргарет Тэтчер назвала «кислородом гласности», он определенно пошел бы на убыль, заключает Джеффри Рубин (Jeffrey Rubin, 1986). Тут вспоминаются инциденты, имевшие место в 70-х годах, когда на экранах телевизоров в течение нескольких секунд мелькали голые болельщики, вихрем проносившиеся по футбольному полю. Как только работники телевещания решили игнорировать подобные случаи, они сразу же прекратились.

*Научение через наблюдение*

Альберт Бандура (Albert Bandura) разработал **теорию социального научения.** Он был убежден в том, что мы учимся проявлять агрессию не только потому, что это выгодно,— мы также перенимаем ее как модель поведения, наблюдая за другими людьми. Как и большинство других социальных навыков, мы усваиваем агрессивную манеру поведения, наблюдая за действиями окружающих и отмечая последствия этих действий.

По мнению Бандуры (1979), повседневная жизнь постоянно демонстрирует нам модели агрессивного поведения в семье, субкультуре и средствах массовой информации. Дети, чьи родители часто прибегают к наказанию, обычно используют такие же агрессивные формы поведения в отношениях с окружающими. Родители добиваются от детей послушания с помощью окриков, шлепков и подзатыльников и таким образом преподают урок агрессии как метод решения проблем (Ratterson & others, 1982). Очень часто таких родителей самих в детстве подвергали физическим наказаниям (Bandura & Walters, 1959; Strans & Gelles, 1980). Хотя большинство детей, испытавших на себе жестокое обращение взрослых, не становятся в дальнейшем преступниками или жестокими родителями, 30 % из них все же злоупотребляют наказаниями своих детей: они наказывают их вчетверо чаще, чем среднестатистический родитель (Kaufman & Zigler, 1987; Widom, 1989). Внутри семьи часто насилие ведет к насилию.

Социальная среда за пределами дома предоставляет широкий выбор агрессивных моделей поведения. В сообществах, где мужской стиль «мачо» вызывает восхищение, агрессия с готовностью передается новому поколению (Cartwright, 1975; Short, 1969). Окрашенная насилием субкультура подростковых банд демонстрирует подросткам образцы агрессивного поведения. В таких видах спорта, как футбол, за проявлением насилия на игровом поле в большинстве случаев следуют проявления насилия среди болельщиков (Goldstein, 1982).

Ричард Нисбетт (Richard Nisbett, 1990, 1993) и Дав Кохен (Dov Cohen, 1996) изучали влияние субкультуры, используя данные о проявлениях насилия в городах на юге Америки, населенных потомками шотландско-ирландских пастухов, в культурной традиции которых придавалось особое значение «мужской чести» и агрессивной защите своих стад. Среди тех, кто унаследовал эту культуру, сегодня наблюдается втрое большее количество убийств по сравнению с убийствами среди белого населения в городах Новой Англии, заселенных благовоспитанными и порядочными пуританами, квакерами и потомками голландских сельских мастеровых. Культурные наследники пастухов более одобрительно относятся к детским дракам, чаще становятся активными сторонниками военных инициатив и выступают за приобретение личного оружия.

Итак, люди сталкиваются с агрессивностью и на собственном опыте, и при пассивном наблюдении агрессивных моделей поведения. Но в каких ситуациях приобретенные ими навыки получают практическую реализацию? Бандура утверждает (1979), что агрессивные действия мотивированы разнообразными *аверсивными переживаниями —* фрустрацией, болью, оскорблениями.

Аверсивное переживание вызывает у нас эмоциональное возбуждение. Но то, будем мы вести себя агрессивно или нет, зависит от ожидаемых последствий проявления насилия. Агрессия более вероятно проявится тогда, когда мы возбуждены и когда агрессивные действия кажутся нам безопасными и сулят определенную выгоду.

Влияние внешней среды

Теория социального научения предлагает перспективу, которая поможет нам определить факторы, влияющие на агрессию. В каких условиях мы проявляем агрессию? Что извне запускает механизм наших агрессивных реакций?

*Боль*

Исследователь Натан Эзрин (Nathan Azrin) однажды поставил следующий эксперимент: лапы крыс — через прикрепленные электроды — подвергались болезненным ударам электрического тока. Эзрин планировал включать ток, а затем, как только крысы приблизятся друг к другу, прекращать подачу болевых импульсов, с тем чтобы выяснить: явится ли это подкреплением их позитивного взаимодействия? К его огромному удивлению, эксперимент провести не удалось, так как стоило только крысам почувствовать боль, и они сразу же нападали друг на друга — еще до того, как экспериментатор успевал выключить ток. Чем сильнее был разряд, соответственно и болевые ощущения, тем более яростным было нападение.

Верно ли это только в отношении крыс? Исследователи обнаружили, что особи самых разных животных, подвергавшихся вышеописанному болевому воздействию, проявляют друг к другу тем большую жестокость, чем сильней вызванные у них болевые ощущения.

Эзрин (1967) сообщил, что атакующее поведение в ответ на боль имеет место

«*у многих разновидностей крыс. Также мы обнаружили, что разряд тока вызывал подобные атаки, когда пары особей одного вида были заперты в одной клетке. Это касается некоторых разновидностей мышей, хомяков, опоссумов, енотов, мартышек, лис, нутрий, кошек, черепах, обезьян, хорьков, белок, бойцовых петухов, крокодилов, речных раков, амфибий и различного рода змей: боа-констриктора, гремучих змей, коричневого щитомордника, черной змеи и др. Нападение как ответ на электрический разряд отчетливо прослеживается у самых разных животных. У всех исследуемых видов животных атакующая реакция на болевую стимуляцию наблюдалась практически всегда и была мгновенной; у крыс, к примеру, она возникала «с быстротой нажатия кнопки»*»*.*

Животные крайне неразборчивы в выборе мишеней. Они могут нападать на представителей своего же вида, на других животных, на матерчатых кукол и даже на теннисные мячи.

Ученые варьировали и источники боли. Они обнаружили, что атака может быть спровоцирована не только разрядами электрического тока, но также и сильной жарой, и «психологической болью». Например, когда голодные голуби, выдрессированные получать вознаграждение в виде зерен после того, как постучат клювом по специальному диску, ничего в ответ не получали, это вызывало у них такую же реакцию, как и удары тока. «Психологическая боль» — это, конечно, то же самое, что мы называем фрустрацией.

Боль повышает агрессивность и у людей. Многие из нас могут припомнить свою реакцию, которую у нас вызывал неожиданный и сильный ушиб большого пальца ноги или мучительная головная боль. Леонард Берковиц и его сотрудники продемонстрировали возникновение агрессивной реакции, предложив студентам Висконсинского университета подержать одну руку либо в чуть теплой, либо в холодной до боли воде. Те, кто опускал руку в ледяную воду, сообщали о растущем раздражении и досаде и о том, что буквально готовы были осыпать проклятиями соседа, издававшего неприятные звуки. Полученные результаты позволили Берковицу (1983, 1989) сделать вывод, что не фрустрация, а скорее аверсивная стимуляция является основным спусковым механизмом враждебной агрессии. Фрустрация определенно представляет собой один из важнейших источников неприятных ощущений. Но любое аверсивное событие, будь то несбывшееся ожидание, личное оскорбление или физическая боль, может привести к эмоциональному взрыву. Даже мучительное депрессивное состояние повышает вероятность проявления агрессивности.

*Жара*

Некомфортность окружающей обстановки также может вызвать агрессию. Отвратительные запахи, табачный дым, загрязнение воздуха — все это может быть связано с агрессивным поведением (Rotton *&* Frey, 1985). Наиболее изученным раздражителем среды является жара. Уильям Гриффит (1970; Griffitt & Veitch, 1971) обнаружил, что по сравнению со студентами, заполнявшими анкеты в помещении с нормальной температурой воздуха, те, кто делал это в слишком душной комнате (с температурой выше 32 °С), чаще говорили о том, что они чувствовали себя усталыми, агрессивными; кроме того, они более враждебно реагировали на появление посторонних. Дальнейшие эксперименты показали, что жара также провоцирует проявления мстительности (Bell, 1980; Rule & others, 1987).

Приводит ли утомляющая жара к повышению агрессивности в реальных условиях так же, как в лабораторных? Обратимся к статистике.

- В период между 1967 и 1971 годами массовые беспорядки в 79 городах Соединенных Штатов Америки чаще имели место в жаркие, а не в холодные дни.

- В жаркую погоду повышается вероятность преступлений, связанных с насилием. Это подтвердилось в Де-Мойне (Cotton, 1981), Дейтоне (Rotton & Frey, 1985), Хьюстоне (Anderson & Anderson, 1984), Индианаполисе (Cotton, 1986), Далласе (Harries & Stadler, 1988), Миннеаполисе (Cohn, 1993).

- Наибольшее количество преступлений, связанных с насилием, совершается не только в жаркие дни, но и в жаркое время года, в жарких, душных городах и наиболее жарких районах Западной Европы (Anderson & Anderson, 1996; Anderson & Anderson, 1998). Если действительно, как говорят, нас ждет существенное потепление климата, то по предсказаниям Крега Андерсона, Бреда Бушмана и Ралфа Грума (Craig Anderson, Brad Bushman & Ralph Groom, 1997) в середине двадцать первого века только в одних Соединенных Штатах ежегодно будет совершаться не менее 115 000 серьезных правонарушений.

- В засушливом Финиксе (Аризона) водители автомобилей, не оснащенных кондиционерами, чаще сигналят сбавляющим скорость машинам (Kenrick & MacFarlane, 1986).

- На соревнованиях высшей лиги по бейсболу, проходивших с 1986 по 1988 годы, игры, проходившие при температуре воздуха 32 °С, были намного жестче и агрессивнее по сравнению с играми, проходившими при температуре ниже 26 °С. (Reifman & others, 1991). Игроки в этих матчах шли просто напролом.

*Атакующее поведение*

Атаки или оскорбления со стороны другого человека являются необычайно сильным возбудителем агрессии. Эксперименты, проведенные в Кентском государственном университете Стюардом Тейлором (Taylor & Pisano, 1971), в Вашингтонском государственном университете Харольдом Денгенринком (Dengenrink & Myers, 1977) и в Осакском университете Кенники Обуки и Тосихиро Камбара (Kennichi Ohbuchi & Toshihiro Kambara, 1985), подтвердили, что преднамеренное оскорбление или причинение боли порождают ответную атаку, вызванную жаждой отомстить. В большинстве упомянутых исследований один из участников эксперимента соревновался с другим на скорость реакции. После каждой серии испытаний победитель назначал, какова будет сила электрических разрядов в наказание проигравшему. Были ли победители милосердны к побежденным, учитывая, что их роли постоянно менялись? Ничего подобного. Чаще всего действовал принцип «око за око, зуб за зуб».

*Скученность*

*Скученность —* субъективное ощущение нехватки пространства — является еще одним фактором стресса. Давка на задней площадке автобуса, автомобильные пробки или чрезмерное количество жильцов в комнате студенческого общежития создают ощущение неконтролируемости ситуации (Baron & others, 1976; McNeel, 1980). Может ли это способствовать проявлению агрессивности?

Стресс, испытываемый животными в перенаселенном замкнутом пространстве, повышает уровень агрессивности (Calhoun, 1962; Christian & others, I960). Конечно, между крысами в клетке, оленями на острове и людьми в большом городе существует заметная разница. И все же, несомненно, в густонаселенных городах происходит большее количество преступлений и люди там испытывают больший эмоциональный дистресс (Fleming & others, 1987; Kirmeyer, 1978). Жители густонаселенных городов, в отличие от жителей городов с меньшим населением, чаще испытывают страх. Уровень преступности в Торонто в четыре раза выше, чем в Гонконге. Но гораздо больший процент жителей Гонконга — их в четыре раза больше, чем жителей в Торонто — сообщают о том, что они боятся выходить на улицу (Gifford & Peacock, 1979).

**Ослабление агрессии**

Мы познакомились с теорией инстинктов, теорией фрустрации-агрессии и теорией социального научения, а также тщательно исследовали факторы, способствующие возникновению агрессии. Так каков же итог? Можем ли мы каким-то образом уменьшить агрессию? Каковы способы осуществления контроля над агрессией? Что говорят об этом теория и проведенные исследования?

Катарсис

«Молодых нужно учить, как давать выход своему гневу»,— настоятельно рекомендует Энн Лендерс (Ann Landers, 1969). «Если человека распирает от ярости, нужно отыскать клапан. Мы должны дать ему возможность спустить пары», — вторит ей известный психиатр Фриц Перлз (Fritz Peris, 1973). Оба утверждения опираются на «гидравлическую модель»: накопленная агрессивная энергия, подобно воде, сдерживаемой плотиной, неудержимо стремится вырваться наружу.

Концепцию катарсиса обычно приписывают Аристотелю. Хотя Аристотель на самом деле ничего не говорил об агрессии, он утверждал, что мы можем очищаться от гнетущих эмоций, «проживая» их, и что созерцание классических трагедий позволяет нам испытать катарсис (очищение). Он считал, что эмоциональное возбуждение несет эмоциональную разрядку (Butcher, 1951). Позже гипотеза катарсиса была расширена и стала включать в себя эмоциональную разрядку, достигаемую не только посредством созерцания драматических произведений, но также путем вызывания в памяти и «проживания» заново прошлых событий, через внешнее выражение эмоций и через различные действия.

Очищение благотворно и для души, и для тела. Даже выражение гнева может на время успокоить нас, если после этого не останется чувства вины или тревоги из-за возможности возмездия (Geen & Quanty, 1977; Hokanson & Edelman, 1966). Но продолжительный гнев скорее всего породит новый гнев. Например, Роберт Армс (Robert Arms) и его коллеги сообщают, что канадские и американские поклонники футбола, борьбы и хоккея ведут себя *более* враждебно после соревнований, чем до них (Arms & others, 1979; Goldstein & Arms, 1971; Russell, 1983). Даже война, и та, по-видимому, не дает очищения от агрессивных чувств. Статистика показывает, что после войны количество убийств обычно резко повышается (Archer & Gartner, 1976).

Эксперименты подтверждают то же самое: агрессия ведет к усилению агрессии. Эббе Эббесен и сотрудники (Ebbesen *&* others, 1975) побеседовали со 100 инженерами и техниками вскоре после получения ими предупреждений о возможном сокращении. Некоторым задавались вопросы, которые давали возможность высказать все, что они думают о своем работодателе или непосредственном начальнике, например, такой вопрос: «Вспомните случаи, когда компания явно несправедливо обходилась с вами». После интервью опрашиваемые заполняли анкету, где им предлагалось отметить те штрафные санкции, которых, по их мнению, заслуживает компания и начальство. Позволила ли предшествовавшая этому возможность «спустить пары» уменьшить уровень агрессии? Напротив, враждебность возросла. Выражение враждебности приводит к усилению враждебности.

Не правда ли, в этом есть что-то знакомое? Вспомните, в главе 9 мы говорили, что акты жестокости порождают жестокое отношение. Более того, как мы убедились в процессе анализа экспериментов Стенли Милграма, слабая выраженность агрессивного действия может приводить к тому, что совершивший его человек откажется видеть в своем поступке что-либо предосудительное. Люди умаляют достоинства своих жертв, оправдывая тем самым свое агрессивное поведение. Если злобу удается выместить с первого раза, напряжение действительно спадает, в противном же случае сдерживающие начала ослабевают.

И все-таки, должны ли мы сдерживать агрессию и агрессивные побуждения? Молча дуться вряд ли более эффективно, чем срывать свой гнев на окружающих, потому что в таком случае мы все равно продолжаем проигрывать в памяти свои обиды, мысленно ведя диалог с обидчиком. К счастью, существуют неагрессивные способы выразить чувства и сообщить другим о том, как их поведение повлияло на нас. Нужно просто заменить разоблачительные высказывания, начинающиеся с местоимения «ты», на высказывания, начинающиеся с местоимения «я», например: «Я зол!» или «Когда ты так говоришь, я раздражаюсь». В этом случае вы выразите свои чувства так, что другому человеку будет легче отреагировать на них позитивно (Kubany & others, 1995). Можно быть напористым без агрессии.

Подход с позиций социального научения

Если агрессивное поведение приобретается в процессе научения, то есть надежда, что его можно контролировать. Рассмотрим вкратце факторы, способствующие возникновению агрессии, и подумаем, каким образом им можно противостоять.

К выражению враждебной агрессии толкают различные аверсивные переживания, такие, как фрустрация ожиданий и оскорбление личности. Так что лучше всего не забивать людям головы несбыточными мечтами и напрасными надеждами. Инструментальную агрессию обусловливает предвкушаемый положительный баланс между вознаграждением и издержками. Значит, мы должны поощрять в детях стремление к сотрудничеству и неагрессивное поведение. В проводившихся экспериментах дети становились менее агрессивными, когда их агрессивное поведение игнорировалось, а неагрессивное подкреплялось (Hamblin & others, 1969).

А вот эффективность наказаний весьма ограничена. В большинстве случаев смертоносные агрессивные действия были импульсивными и резкими — следствием ссоры, оскорбления или жестокого нападения. Таким образом, мы должны *упреждать* агрессию, не дожидаясь, пока она возникнет. Мы должны учиться неагрессивным стратегиям решения конфликтов. Если бы смертоносные агрессивные действия были холодными и инструментальными, мы могли бы надеяться на то, что, позволив преступнику выдать свои агрессивные намерения, а затем наглядно наказав его, мы отпугнули бы других от совершения преступлений. Если бы все так и происходило, то в тех штатах, где в ходу смертная казнь, совершалось бы меньшее количество убийств по сравнению со штатами, где смертная казнь отменена. Но в нашем мире все происходит совсем не так (Costanzo, 1998).

Если мы хотим мира, нам необходимо формировать и поощрять отзывчивость и стремление к сотрудничеству с раннего возраста. Может быть, стоит поучить родителей тому, как добиваться дисциплины от детей без применения насилия. Обучающие программы вдохновляют родителей подкреплять желательное поведение, используя позитивные формулировки («Когда закончишь уборку своей комнаты, пойдешь играть») вместо негативных («Если не уберешь комнату, я сравняю тебя с землей»). Реализация одной такой «программы замещения агрессии» снизила количество повторных задержаний юных правонарушителей и членов подростковых банд. Подростков и их родителей обучали навыкам общения, эмоциональному самоконтролю, повышали уровень их рассуждений о нравственности (Goldstein & Glick, 1994).

Если наблюдение за агрессивным поведением снимает запреты и вызывает желание подражать, значит, мы должны отказаться от демонстрации в кинотеатрах и на телевидении особо жестоких, антигуманных сюжетов, то есть принять меры, сходные с теми, что были приняты в отношении расистских и сексистских сюжетов. Мы можем также «вакцинировать» детей от влияния насилия, показываемого средствами массовой информации. Озабоченные тем, что телевидение до сих пор «не посмотрело в глаза фактам и не изменило свой подход к составлению программ», Ирон и Хьюсманн (Eron & Huesmann, 1984) рассказывали 170 детям из Оук-Пар-ка (Иллинойс) о том, что телевидение изображает окружающий мир нереалистично, что агрессия не так уж распространена и не так уж эффективна, как это преподносится с экрана телевизоров, и что агрессивное поведение нежелательно. Помня о результатах, полученных при исследовании установок, Ирон и Хьюсманн предлагали детям самим делать выводы и высказывать критические замечания. Повторное исследование детей показало, что сцены насилия, демонстрируемые по телевидению, оказывает на них меньшее влияние по сравнению с детьми, с которыми не велось никаких предварительных бесед.

Подталкивают к агрессии и агрессивные стимулы. Это наводит на мысль об ограничении доступа к ручному огнестрельному оружию. На Ямайке в 1974 году была осуществлена программа борьбы с преступностью, включавшая строгий контроль продажи огнестрельного оружия, а также установление строгой цензуры на телевидении и в кинематографе, которая ограничивала показ сцен с применением оружия (Diener & Crandall, 1979). Уже в следующем году количество краж уменьшилось на 25 %, количество выстрелов без смертельного исхода — на 37 %. В Швеции был прекращен выпуск военных игрушек. Служба информации Швеции (1980) сформулировала национальную позицию следующим образом: «Игра в войну учит решать споры насильственным путем».

Подобные предложения могут помочь в борьбе против агрессии. Однако, учитывая многочисленность причин агрессии и сложность контроля над ними, можно ли разделять оптимизм, содержащийся в предсказании Эндрю Карнеги о том, что в двадцатом веке «человекоубийство будет считаться столь же отвратительным, сколь отвратительным кажется нам сегодня каннибализм»? С тех пор как Карнеги произнес эти слова в 1900 году, было убито около 200 миллионов человек. Есть печальная ирония в том, что, хотя сегодня мы понимаем природу человеческой агрессии лучше, чем когда-либо, человеческая бесчеловечность едва ли уменьшилась.

**Понятия для запоминания**

**Скученность** (Crowding) — субъективное ощущение недостаточного пространства, приходящегося на одного человека.

**Смещение агрессии** (Displacement) — перенос агрессии с источника фрустрации на другую мишень. Обычно новая мишень гораздо безобиднее или более социально приемлема.

**Теория социального научения** (Social learning theory) — теория, согласно которой мы учимся социальному поведению через наблюдение и имитацию и под воздействием награждений и наказаний.

**Фрустрация** (Frustration) — блокирование целенаправленного поведения.

**Глава 22. Влияют ли средства массовой информации на социальное поведение**

Начиная с 60-х годов и вплоть до 90-х во многих странах сообщалось о непрерывном росте числа преступлений, связанных с насилием — особенно среди подростков. В чем причина? Какие социальные силы привели к столь бурному росту насилия?

Алкоголь способствует проявлению агрессии, но с 60-х годов общее количество потребляемого алкоголя ощутимо не изменилось (McAneny, 1994). Может быть, причиной роста насилия послужила увеличивающаяся пропасть между могуществом богатства и бессилием бедности? Или воспроизведение сцен насилия и сексуального принуждения в произведениях массовой культуры? Последний вопрос возникает в связи с тем, что всплеск физического и сексуального насилия совпал по времени с учащением появления в средствах массовой информации кровавых и откровенно непристойных сцен. Является ли наблюдаемая связь просто случайным стечением обстоятельств? Каковы социальные последствия порнографии (которую словарь Вебстера определяет как эротические описания и изображения, предназначенные для возбуждения сексуальности)? И каковы эффекты воспроизведения сцен насилия в кино и на телевидении?

**Порнография и сексуальное насилие**

Неоднократный просмотр вымышленных эротических сцен имеет ряд последствий. Во-первых, на таком фоне может поблекнуть привлекательность партнера в реальной жизни (Kenrick & others, 1989).

Во-вторых, это может привести к одобрению внебрачных сексуальных связей, а также к укоренению представления, что женщина в сексуальных отношениях должна подчиняться мужчине (Zillmann, 1989). Мужчина начинает воспринимать женщину прежде всего как сексуальный объект, а женщина мужчин — как эдаких «мачо» (Hansen, 1989; Hansen & Hansen, 1988,1990; Lawrence & Joyner, 1991). Однако социально-психологические исследования сосредоточивают свое внимание в основном на изображении сексуального насилия.

Вот типичная сцена, повествующая о том, как мужчина принуждает женщину к половому акту: сначала она сопротивляется и пытается отбиться. Однако постепенно женщина приходит в состояние сексуального возбуждения, и от ее сопротивления не остается и следа. В конце концов она переживает экстаз, умоляя о продолжении. Все мы не раз наблюдали или читали непорнографические версии этой последовательности: она сопротивляется, он упорствует. Решительный мужчина стискивает в объятиях и целует женщину, несмотря на ее протесты. В какой-то момент ее руки, до того отталкивавшие мужчину, крепко его обнимают, и сопротивление тонет в потоке безудержной страсти. Когда Скарлетт О'Хару, героиню «Унесенных ветром», тащат в постель, она протестует и отбивается, а утром просыпается напевая.

Социальные психологи сообщают: показ подобных сцен, где мужчина берет верх над женщиной, подавляет ее, а она при этом возбуждается, может: 1) искажать представление о том, как женщина в действительности реагирует на сексуальное принуждение; 2) повышать агрессивность мужчин по отношению к женщинам — по крайней мере, так это происходит при проведении экспериментов в лабораторных условиях.

Искаженное восприятие сексуальной реальности

Действительно ли наблюдение сцен сексуального насилия способствует живучести мифа о том, что некоторые женщины одобряют сексуальное насилие, что их «нет» на самом деле вовсе не означает «нет»? Чтобы ответить на этот вопрос, Нил Маламут и Джеймс Чек (Neil Malamuth & James Check, 1981) организовали для одной группы студентов университета Манитобы просмотр двух фильмов несексуального характера, а для другой группы — двух фильмов, где были сцены изнасилования. Спустя неделю, как выяснил другой экспериментатор, испытуемые, смотревшие фильмы с изнасилованием, находили сексуальное насилие над женщиной более допустимым, чем при опросе до просмотра.

Надо отметить, что фильмы со сценами проявления жестокости производят похожий, только еще более сильный эффект. Мужчины, которым показывали такие картины, как «Техасская резня» *(«Texas Chainsaw Massacre»),* становились менее восприимчивыми к жестокости и чаще отзывались о жертвах насилия безо всякой симпатии (Linz & others, 1988, 1989). Проведя три вечера за просмотром подобных кинофильмов, люди, принимавшие участие в эксперименте Чарльза Маллина и Даниэля Линца (Charles Mullin & Daniel Linz, 1995), выказывали меньшую обеспокоенность по поводу изнасилований и проявления жестокости. Фактически, говорят Эдуард Доннерштайн, Даниэль Линц и Стивен Пенрод (Edward Donnerstein, Daniel Linz and Steven Penrod, 1987), если кому-нибудь понадобится заставить людей спокойнее реагировать на всякого рода жестокости, то не лучший ли путь к этому — почаще показывать такие фильмы?

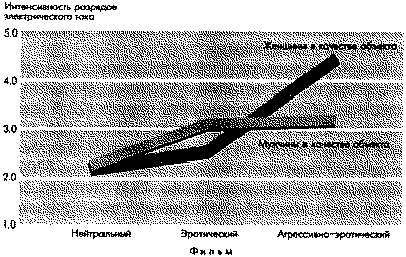
Агрессия против женщин

Имеется множество свидетельств того, что порнография может провоцировать мужчину на агрессивное поведение с женщиной. Корреляционные исследования подтверждают такую возможность. Как отмечает Джон Курт (Court, 1984), количество изнасилований резко возросло в 60—70-е годы, когда порнография распространилась практически по всему миру, кроме тех стран и регионов, где она находилась под контролем. (Исключением служит Япония, где порнография с изображением сцен насилия допустима, но число изнасилований невелико. Данный факт служит напоминанием о необходимости учитывать и другие факторы.) На Гавайях количество изнасилований в период между 1960 и 1974 годами возросло в девять раз, затем снизилось на фоне временно введенных ограничений на порнографию, а потом, после ужесточения этих ограничений, вновь возросло.

В другом корреляционном исследовании Ларри Бэрон и Мюррей Страус (Larry Baron & Murray Straus, 1984) обнаружили, что в 50 североамериканских штатах количество проданных журналов откровенно сексуального содержания (таких как, «Хастлер» и «Плейбой») коррелирует со статистикой изнасилований. Учет других факторов, таких, как процент молодых людей в каждом штате, лишь подтвердил наличие положительной связи. Аляска заняла первое место по продаже секс-журналов и первое же место по изнасилованиям. Невада по обоим этим параметрам шла второй.

Сексуальные преступники из Канады и Америки, как правило, признаются в том, что являются активными потребителями порнопродукции. Согласно сообщению Уильяма Маршалла (William Marshall, 1989), лица, совершившие изнасилование, а также обвиненные в сексуальных приставаниях к детям, гораздо чаще смотрели порнографические журналы и кинофильмы, чем те, кто не совершал сексуальных преступлений. По данным ФБР США, серийные убийства совершаются активными потребителями порнографической продукции. То же самое сообщил и полицейский департамент Лос-Анджелеса: большинство лиц, совершивших сексуальное преступление в отношении детей, часто приобретали порнографическую продукцию (Bennett, 1991; Ressler & others, 1988). Конечно, такая *взаимосвязь* еще не доказывает, что порнография является основной *причиной* сексуального насилия. Возможно, тяга преступников к порнографии является лишь симптомом, а не причиной имеющегося у них психического отклонения. Кроме того, были зафиксированы и прямо противоположные факты: в ряде исследований выявлено, что предшествующий просмотр порнографических фильмов и журналов не связан с сексуальной агрессией (Bauserman, 1996).

Хотя эксперименты, проводимые в лабораториях, позволяют изучать поведение лишь на протяжении непродолжительного времени, в них достаточно отчетливо проявляются причинно-следственные связи. В совместном заявлении, сделанном ведущими специалистами в области социологии, был подведен следующий итог: «Просмотр порнографических материалов, содержащих картины насилия, способствует усилению жестокости по отношению к женщинам» (Koop, 1987). Один из авторов заявления, Эдуард Доннерштайн (Edward Donnerstein, 1980), в проведенном им эксперименте разделил 120 студентов Висконсинского университета на три группы и организовал показ кинофильмов: первой группе — нейтрального по содержанию; второй — эротического; и третьей — агрессивно-эротического (со сценами насилия). Затем те же самые студенты, полагая, что принимают участие в новом эксперименте, должны были «стать учителями» для добровольно вызвавшихся мужчин или женщин и добиться того, чтобы «ученики» запомнили бессмысленный набор слогов. За ошибки «учителя» «наказывали» «учеников» ударом электрического тока, сами выбирая силу удара. Мужчины, смотревшие до того фильм со сценами сексуального насилия, посылали разряды значительно большей силы, но исключительно — «жертвам» женского пола (рис. 22-1).



[Интенсивность разрядов электрического тока, Женщины в качестве объекта, Мужчины в качестве объекта, Нейтральный, Эротический, Агрессивно-эротический, Фильм]

*Рис. 22-1. После просмотра эротического фильма со сценами насилия студенты посылали более сильные разряды электрического тока, чем до просмотра, и главным образом женщинам. (По данным Donnerstein, 1980).*

Если кого-то из читателей настораживает этическая сторона подобных экспериментов, то спешим вас заверить: исследователи отдают себе отчет в том, насколько непростым является вопрос о допустимости подвергать испытуемых столь сильным и неоднозначным переживаниям. Следует отметить, что испытуемые принимают решение об участии добровольно и только после получения исчерпывающей информации о сути эксперимента. Более того, по окончании исследования экспериментаторы развенчивают мифы, внушаемые порнофильмами. Хотелось бы надеяться, что практикуемое в таких случаях разоблачение достаточно успешно противостоит расхожему мнению о том, что жертва сексуального насилия переживает состояние эйфории. Судя по результатам исследований Джеймса Чека и Нила Маламута (James Check & Neil Malamuth, 1984), проведенных в университетах Манитобы и Виннипега, так оно и есть. Те, кто после прочтения историй с эпизодами сексуального насилия участвовали в последующем их обсуждении, в меньшей степени верили в миф, что женщина испытывает наслаждение, когда ее насилуют. Еще несколько исследований подтвердили эффективность проведения подобных обсуждений (Alien & others, 1996). Например, Доннерштайн и Берковиц (Donnerstein & Berkowitz, 1981) отметили, что те студенты из Висконсинского университета, которые после просмотра порнографических материалов участвовали в обсуждении, менее охотно, чем остальные участники эксперимента, соглашались признать, что «грубое нападение сексуально возбуждает многих женщин».

Подобные эксперименты оправданны не только с научной точки зрения, но и с позиций гуманизма. По данным тщательно проведенного общенационального опроса, 22 % женщин сообщили о том, что они в то или иное время становились объектами сексуального принуждения со стороны мужчин (Laumann & others, 1994). Во время проведения опроса, охватившего 6200 студенток и 2200 работающих женщин из Огайо, 28 % женщин сообщили, что в их жизни были эпизоды, попадающие под юридическое определение изнасилования или попытки изнасилования (Mary Koss & others, 1988, 1990, 1993). Опросы, проводившиеся в других промышленно развитых странах, дают сходные результаты. О каждом четвертом случае изнасилований ранее незнакомыми мужчинами и почти обо всех случаях изнасилования знакомыми пострадавшие в полицию не сообщают. Поэтому официальные данные о сексуальном насилии дают необъективное представление о реальных масштабах подобного явления. Кроме того, гораздо большее количество женщин — половина из всех опрошенных студенток колледжей (Sanberg & others, 1985) — говорили о том, что они подвергались всякого рода сексуальным оскорблениям (Craig, 1990; Pryor, 1987). Мужчины, чье сексуальное поведение оскорбительно и агрессивно, обычно стремятся к доминированию, проявляют враждебность в отношении женщин и неразборчивы в сексуальных связях (Anderson & others, 1997; Malamuth, 1995).

Маламут, Доннерштайн и Цильманн (Malamuth, Donnerstein & Zillmann) относятся к числу тех, кто серьезно обеспокоен тем, что риск подвергнуться сексуальному оскорблению или насилию у женщин постоянно растет. Ученые предостерегают против чрезмерно упрощенного взгляда на причины такого сложного явления, как насилие. Как и в случае раковых заболеваний, речь здесь может идти не о единственной причине, а о целом их комплексе. Кроме того, ученые считают, что наблюдение за актами насилия, особенно сексуального, может иметь антисоциальные последствия. Так же как большинство немцев лояльно относилось к оскорбительным антисемитским публикациям, что в конечном итоге привело к холокосту, так и в наши дни большинство людей спокойно проглатывают распространяемые массовой культурой извращенные представления о характере женской сексуальности, что в итоге ведет к тому, что иногда называют «холокостом женщин» или холокостом сексуального издевательства, оскорбления и насилия.

Есть ли цензура? Чаще всего люди поддерживают цензуру в тех случаях, когда растаптываются права человека (например, в случаях детской порнографии, распространения клеветы и обманывающей людей рекламы). В 1992 году Верховный суд Канады узаконил цензуру на распространение порнографических материалов, посчитав, что они оскорбляют равные права женщин. «Если действительно, как говорится, равенство между мужчинами и женщинами достигнуто, значит, мы не можем игнорировать угрозу, исходящую от распространения определенного типа материалов с изображением насилия и деградации», — декларировалось в суде.

В споре о том, что стоит на первом месте — права индивида или права коллектива, большинство западных наций высказываются за приоритет личных прав. В качестве альтернативы цензуре многие психологи выдвигают идею «воспитания массового сознания». Вспомним, как исследователи добивались успеха, доказывая участникам экспериментов несостоятельность расхожих представлений об отношении женщин к сексуальному насилию. Можно ли, действуя подобным образом, воспитывать навыки критического восприятия материалов, предлагаемых массовой культурой? Открывая людям глаза на лживость порнографического мифа о женщине, привлекая их внимание к сексуальному оскорблению и насилию, можно противостоять стереотипному представлению, что принудительный половой акт доставляет женщине наслаждение. «Какими бы утопическими и, возможно, наивными ни казались наши надежды,— пишут Эдуард Доннерштайн, Даниэль Линц и Стивен Пенрод (Edward Donnerstcin, Daniel Linz & Steven Penrod, 1987, p. 196), — мы верим, что правда все же победит. Достоверные научные данные убедят людей: унижается не только тот, кто выставляет напоказ свое тело, но и тот, кто на это смотрит».

Так ли уж наивна эта надежда? Судите сами: при отсутствии запрета на сигареты количество курильщиков снизилось с 43 % в 1972 году до 27 % в 1994 году (Gallup, 1994). Без всякого введения цензуры на расистскую тематику образ афро-американца как шута, ребячливого и суеверного, ранее примелькавшийся в массовой культуре, сегодня практически вышел из употребления. Изменения в общественном мнении заставили драматургов, продюсеров и руководителей средств массовой информации понять, что, разрабатывая подобные образы представителей меньшинств, они поступают по меньшей мере недостойно. Точно так же недавно они наконец-то поняли, что наркотики — это не такая уж чудесная вещь, как это преподносилось во многих фильмах и песнях 60—70-х годов. Люди поняли, что наркотики опасны, Употребление марихуаны старшеклассниками сократилось с 37 % в 1979 году до 11 % в 1992 году. Правда, в 1996 году наблюдался повторный всплеск до 22 %. Голоса, выступающие против наркотиков, стали звучать тише, к тому же в некоторых кинофильмах и песнях о наркотиках вновь стали говорить как о чем-то таинственном и привлекательном (Johnston, 1996). Не посмотрим ли мы однажды со стыдом на то время, когда кинофильмы развлекали людей сценами эксплуатации и сексуального насилия?

Представим себе сцену из одного эксперимента Бандуры (Bandura & others, 1961). Воспитанник одного из дошкольных учреждений Стэнфорда сидит на полу и увлеченно мастерит что-то из бумаги и пластилина. В противоположном углу комнаты находится взрослый, и там же имеется набор игрушечных машин, деревянный молоток и большая надувная кукла. После минуты игры с игрушечными машинами женщина-экспериментатор встает и в течение почти 10 минут изо всех сил бьет надувную куклу. Она колотит ее молотком, щиплет, швыряет на пол и при этом кричит: «Вмажь ему по носу... Врежь ему... Ну, пни же его как следует!..»

После того как ребенок наблюдает за этим взрывом ярости, он идет в другую комнату, где имеется масса занимательных игрушек. Но спустя пару минут вмешивается экспериментатор и говорит, что это — ее самые лучшие игрушки и она должна «беречь их для других детей». Расстроенный ребенок отправляется в следующую комнату, где также много игрушек, предназначенных и для агрессивной, и для неагрессивной игры, и две из них — кукла Бобо и деревянный молоток.

Если детям не демонстрировалась взрослая модель агрессивного поведения, они редко проявляли агрессию в игре или разговоре и, несмотря на фрустрацию, играли спокойно. Те же из них, кто до этого наблюдал за агрессивным взрослым, гораздо чаще брали молоток и ударяли по кукле. Наблюдение агрессивного поведения взрослого ослабило у них сдерживающие начала. Более того, дети часто воспроизводили агрессивные действия и слова экспериментатора. Увиденное ими агрессивное поведение снизило их торможение и одновременно научило определенному способу проявления агрессии.

**Телевидение**

Если наблюдение за агрессивной моделью поведения может спровоцировать агрессивность детей и научить их новым способам ее проявления, то не воздействует ли на них подобным образом и просмотр агрессивных сцен, демонстрируемых по телевидению?

Обратимся к некоторым фактам, касающимся телевидения. В 1945 году в опросе Гэллапа спрашивалось: «Знаете ли вы, что такое телевидение?» (Gallup, 1972, р. 551). Сегодня в Америке, как и во всем индустриальном мире, 98 % семей имеют телевизор — тех, у кого есть ванны и телефоны, гораздо меньше. В среднестатистической семье телевизор работает по семь часов в сутки: на каждого члена семьи в среднем приходится по четыре часа.

Какие типы социального поведения моделируются в эти часы? С 1967 года Джордж Гербнер и его помощники (George Gerbner & others, 1993, 1994) из Пенсильванского университета просматривали телепрограммы в те вечерние часы, когда их смотрит максимальное количество зрителей, и утренние развлекательные передачи, демонстрируемые по субботам. И что же они обнаружили? Две из каждых трех программ содержали сюжеты насилия («действия физического принуждения, сопровождающиеся либо угрозами избиения или убийства, либо избиениями или убийствами как таковыми»). К чему это приводит? К моменту окончания средней школы ребенок просматривает по телевидению около 8000 сцен с убийствами и 100 000 других действий с применением насилия (Huston & others, 1992). Размышляя по поводу своих подсчетов, проводимых на протяжении уже 22 лет, Гербнер (Gerbner, 1994) с печалью констатирует: «В истории человечества бывали и более кровожадные эпохи, но ни одна из них не была до такой степени пропитана образами насилия, как наша. И кто знает, куда нас унесет этот чудовищный поток наблюдаемого насилия... просачивающийся в каждый дом через мерцающие экраны телевизоров в виде сцен безупречно отрежиссированной жестокости».

Имеет ли это такое уж большое значение? Подталкивает ли телепоказ криминальных сюжетов к воспроизведению тех моделей поведения, которые в них демонстрируются? А быть может, наоборот, зритель, участвуя в агрессивных действиях, таким образом освобождается от агрессивной энергии?

Последняя идея является вариацией гипотезы *катарсиса,* утверждающей, что просмотр драмы, содержащей сцены насилия, помогает людям высвободить загнанную внутрь агрессию. Защитники массовой культуры часто ссылаются на эту теорию и напоминают нам, что насилие появилось раньше телевидения. В воображаемом споре с одним из критиков телевидения защитник средств массовой информации может привести такой аргумент: «Телевидение не принимало никакого участия в массовом уничтожении евреев и коренных американцев. Телевидение лишь отражает наши вкусы и угождает им». «Согласен,— отвечает критик,— но верно также и то, что с началом эры телевидения в Америке количество преступлений, связанных с насилием, стало расти в несколько раз быстрее, чем численность населения. Мне кажется, и сами вы вряд ли думаете, что поп-культура лишь пассивно отражает вкусы, никак не влияя на общественное сознание». Но защитник не сдается: «Эпидемия насилия является результатом воздействия множества факторов. Телевидение даже снижает агрессивность людей, уводя их с улиц и тем самым предоставляя возможность дать выход своей агрессии без малейшего вреда для окружающих».

Влияние телевидения на поведение

Имитируют ли зрители экранные модели насилия? Примеров воспроизведения преступлений, показанных по телевидению, множество. В опросе 208 заключенных каждые 9 из 10 допускали, что они обучились новым криминальным трюкам, смотря телепрограммы. А каждые 4 из 10 признались, что пытались совершить преступления, увиденные когда-то на экране телевизора *(TV Guide, 1977)*.

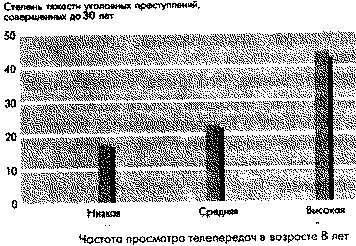
*Связь поведения с просмотром телевизионных программ*

Газетные материалы о преступлениях — это еще не научные доказательства, поэтому для изучения влияния демонстрации сцен насилия на преступность исследователи используют корреляционные и экспериментальные методы. Большое количество исследований было направлено на выяснение вопроса, предопределяет ли просмотр телепередач агрессивность школьников. До некоторой степени это предположение подтвердилось: чем больше насилия в передаче, тем более агрессивен ребенок (Eron, 1987; Turner & others, 1986). Связь здесь выражена умеренно, но она постоянно обнаруживается, об этом говорят исследования, проведенные в США, Европе и Австралии.

Итак, можем ли мы сделать вывод, что диета, составленная из сцен насилия, дает обильную пищу агрессии? Быть может, вы уже догадались о том, что раз речь идет о корреляционных исследованиях, то причинно-следственные связи могут действовать и в обратном направлении. Возможно, агрессивные дети предпочитают смотреть агрессивные программы. Или есть какой-то третий фактор — скажем, низкий уровень интеллекта, и именно он располагает детей и к предпочтению агрессивных программ, и к совершению агрессивных поступков?

Исследователи, проверяя подобные альтернативные объяснения, изучают влияние «скрытого третьего фактора». Для этого они поочередно исключают все «подозреваемые» факторы. Так, английский исследователь Уильям Бельсон (William Belson, 1978; Muson, 1978) провел опрос 1565 лондонских мальчиков, в ходе которого установил, что в отличие от мальчиков, просмотревших незначительное количество передач, содержащих сцены жестокости, те, кто видел их в большом количестве (и особенно с реалистическими, а не мультипликационными изображениями насилия), в течение последних шести месяцев совершали почти на 50 % больше правонарушений (говорилось, например: «Я разбил телефон в телефонной будке»). Бельсон (William Belson, 1978; Muson, 1978) занимался исследованием 22 таких «третьих» факторов (например, численность семьи), которые также могли повлиять на развитие агрессивности. Сравнение «заядлых» любителей сцен насилия и наблюдавших их время от времени показывало, что частота просмотра действительно является тем третьим фактором, который влияет на проявление агрессивности у детей.

Аналогичным образом Леонард Ирон и Роуэлл Хьюсманн (Leonard Eron & Rowell Huesmann, 1980, 1985) обнаружили, что интенсивность просмотра фильмов со сценами насилия у 875 восьмилетних детей коррелирует с агрессивностью даже после статистического исключения наиболее очевидных третьих факторов. Кроме того, когда они повторно обследовали этих же детей в 19-летнем возрасте, оказалось, что просмотр сцен насилия в 8 лет в умеренной степени предопределяет агрессивность в 19 лет, однако агрессивность в 8 лет не предопределяет увлечение фильмами со сценами насилия в 19 лет. Это означает, что агрессивность следует за просмотром, а не наоборот. Эти результаты подтвердились в последующих исследованиях выборки 758 чикагских подростков и 220 подростков из Финляндии (Huesmann & others, 1984). Более того, когда Эрон и Хьюсманн (1984) обратились к протоколам первого исследования, проводившегося с детьми восьмилетнего возраста, и нашли там данные о тех, кто позже был осужден за преступление, они отметили следующее: тридцатилетние мужчины, в детском возрасте чаще смотревшие телепередачи со сценами насилия, чаще совершали серьезные преступления (рис. 22-2).



[Степень тяжести уголовных преступлений совершенных до 30 лет, Низкая, Средняя, Высокая, Частота просмотра телепередач в возрасте 8 лет]

*Рис. 22-2. Просмотр детьми телевизионных передач и преступные действия, совершаемые ими в более позднем возрасте. Факт регулярного просмотра телепередач со сценами насилия восьмилетними мальчиками предвещал серьезные уголовные преступления, совершенные ими к тридцатилетнему возрасту. (По данным из Eron & Huesmann, 1984.)*

Повсюду с появлением телевидения возрастало количество убийств. В Канаде и Соединенных Штатах между 1957 и 1974 годами, в период распространения телевещания, было совершено вдвое больше убийств, чем в предыдущие и последующие годы. В тех охваченных переписью населения регионах, куда телевидение пришло позже, волна убийств также поднялась позже.

В Южной Африке, где телевидения не было до 1975 года, удвоение числа убийств было зарегистрировано именно после 1975 года (Centerwall, 1989). И на спортивных площадках в сельских районах Канады после распространения телевидения уровень агрессивности возрос практически вдвое (Williams, 1986).

Эти работы еще раз напоминают о том, что современному исследователю, использующему результаты корреляционных исследований, следует с особой осторожностью высказывать *предположения* о возможных причинно-следственных связях. Ведь между наблюдением сцен насилия и проявлением агрессии могут возникать случайные связи, порождаемые случайными третьими факторами. Однако, к счастью, экспериментальный метод позволяет контролировать эти посторонние факторы. Если мы разобьем на две группы случайную выборку детей и одной группе покажем фильм со сценами насилия, а другой — фильм, не содержащий подобных сцен, любые последующие различия в проявлении агрессивности между двумя этими группами будут обязаны своим появлением единственному фактору — тому, что они до этого смотрели.

*Проведенные эксперименты*

В новаторских экспериментах Альберта Бандуры и Ричарда Уолтерса (Albert Bandura & Richard Walters, 1963) наблюдение детей за тем, как взрослые избивали надувную куклу, иногда заменялось просмотром таких же действий взрослого, но заснятых на кинопленку — и это давало во многом похожий эффект. Позже Леонард Берковиц и Рассел Джин (Leonard Berkowitz & Russel Geen, 1966) обнаружили, что рассерженные студенты, если они до этого смотрели фильм со сценами насилия, вели себя более агрессивно, чем испытывавшие столь же сильный гнев, но смотревшие перед этим фильмы без сцен насилия. Эти лабораторные эксперименты вкупе с озабоченностью общественности явились толчком для представления на комиссию в Главное медицинское управление США материалов 50 новых исследований, проведенных в начале 70-х годов. По отдельности и в целом эти исследования подтвердили, что наблюдение сцен насилия усиливает агрессию.

В более поздних экспериментах группы исследователей под руководством Росса Парка (Ross Parke, 1977) в Соединенных Штатах и Жака Лайенса (Jacques Leyens, 1975) в Бельгии обитателям ряда детских исправительных заведений были показаны художественные фильмы: одним — «агрессивные», другим — вполне миролюбивые. Результаты подтвердили, что длительная демонстрация насилия приводит к усилению агрессии у зрителей. По сравнению с неделей, предшествовавшей демонстрации кинофильмов, количество драк в коттеджах, где жили мальчики, смотревшие фильмы со сценами насилия, резко возросло.

Крис Бойацис и его коллеги (Chris Boyatzis & others, 1995) получили сходные результаты, когда показывали учащимся начальной школы эпизоды со сценами насилия из телепередачи «Великий Рейнджер» («Power Ranger»), пользующейся у детей огромной популярностью. Сразу после просмотра, в течение первых двух минут, зрители по сравнению с контрольной группой совершили в семь раз больше агрессивных действий. Так же, как в экспериментах Бандуры с куклой Бобо, мальчики часто отчетливо имитировали только что увиденные ими агрессивные действия — например, используемый в каратэ удар ногой в прыжке. В Норвегии в 1994 году пятилетнюю девочку забросали камнями, избили ногами и оставили замерзать в снегу ее друзья по играм, явно имитировавшие действия, увиденные ими в телевизионном шоу. После случившегося показ этого шоу был запрещен во всех трех скандинавских странах (Blucher, 1994).

*Конвергенция доказательства*

При изучении влияния телевидения на повседневное поведение использовались различные методы, в них принимало участие множество людей. Сьюзан Хирольд (Susan Hearold, 1986), Вэнди Вуд и его коллеги (Wendy Wood & others, 1991), сравнивая результаты корреляционных и экспериментальных исследований, пришли к следующему заключению: просмотр фильмов, содержащих антисоциальные сцены, действительно связан с антисоциальным поведением. Это воздействие не является подавляющим; временами оно принимает неявную форму, что позволяет некоторым критикам выражать сомнения по поводу его существования (Freedman, 1988; McGuire, 1986). К тому же агрессия, вызываемая в таких экспериментах, — не оскорбление и не побои, как правило, она ограничивается толчками за завтраком, оскорбительными репликами и угрожающими позами.

И тем не менее конвергенция доказательств впечатляющая. «Мы не можем не прийти к выводу,— заключила в 1993 году специальная комиссия Американской психологической ассоциации,— что наблюдение сцен насилия приводит к росту числа случаев применения насилия». Это особенно заметно среди людей с агрессивными наклонностями (Bushman, 1995). Сцены насилия оказывают особое влияние, когда его совершает достоверный, привлекательный герой и его действия не только остаются безнаказанными, но и даже оправдываются сюжетом (Donnerstein, 1998). Наблюдение за сценами насилия часто создает условия для возникновения антисоциальных эффектов — правда, не всегда. Когда непривлекательные герои остаются безнаказанными или когда показывают жертвы холокоста -например, в кинофильме «Список Шиндлера», — это вряд ли вдохновит кого-то на насильственные деяния.

Почему просмотр телевизионных передач влияет на поведение?

Из экспериментов мы знаем, что продолжительный просмотр сцен насилия воздействует на человеческое мышление двумя путями. Во-первых, он делает людей менее чувствительными к жестокости. Чаще всего в таких случаях говорят: «Это меня совершенно не волнует». Во-вторых, он искажает у зрителя восприятие реальности. Люди начинают преувеличивать частоту случаев проявления насилия и испытывают больший страх. Но почему просмотр сцен насилия влияет на поведение? На основании многочисленных исследований можно прийти к заключению, что телевидение и порнография не являются основными причинами социального насилия, так же, как синтетические заменители сахара это не главная причина раковых заболеваний. Речь скорее идет о том, что телевидение является одной из причин. Но даже если это всего лишь один из ингредиентов сложного рецепта по изготовлению насилия, он, как и синтетические заменители сахара, потенциально поддается контролю. Получив совпадение корреляционных и экспериментальных доказательств, исследователи задумались над тем, почему же наблюдение сцен насилия дает такой результат.

Рассмотрим три возможных варианта объяснения (Geen & Thomas, 1986). Во-первых, социальное насилие может вызываться не наблюдением насилия как таковым, а возбуждением, которое возникает во время наблюдения (Mueller & others, 1983; Zillmann, 1989). Как отмечалось ранее, возбуждение имеет тенденцию во что-то трансформироваться: каждый тип возбуждения приводит к особому виду поведения.

Во-вторых, наблюдение насилия обычно растормаживает зрителя. В эксперименте Бандуры взрослый человек, ударяя молотком по кукле, тем самым продемонстрировал допустимость подобных вспышек агрессивности, что привело к ослаблению у ребенка сдерживающего начала. Наблюдение за проявлением насилия приводит к активизации мыслей, связанных с насилием (Berkowitz, 1984; Bushman & Geen, 1990; Josephson, 1987). Прослушивание песен с текстом, в котором одобряется сексуальное насилие, вдохновляет молодых людей вести себя более агрессивно (Barongan & Hall, 1995; Johnson, 1995).

Изображение насилия в средствах массовой информации также провоцирует подражание. Дети в экспериментах Бандуры повторяли характерное поведение, которое наблюдали наяву. Работникам индустрии телевещания всегда следует помнить о том, что показанное на экране телевизора толкает зрителей на имитацию увиденного: телевидение рекламирует модель поведения. Люди, критикующие телевидение, соглашаются с этим: их крайне беспокоит то, что в телевизионных программах актов насилия в четыре раза больше, чем проявлений нежности, а также то, что телевидение чаще всего моделирует нереальный мир. Критики любят приводить в пример случай, когда два жителя штата Юта, трижды посмотрев кинофильм *Magnum Force,* где женщин убивали с помощью ядовитого жидкостного очистителя «Drano», месяцем позже повторили увиденное на телеэкране. Они убили троих человек, заставив их выпить «Drano» (Bushman, 1996).

Если стили отношений и способы решения проблем, моделируемые телевидением, действительно запускают в действие механизмы подражания, особенно у юных зрителей, то формирование **просоциального поведения** должно быть социально благотворно. К счастью, это действительно так: телевидение и в самом деле преподает детям уроки не только дурного, но и хорошего поведения. Сьюзан Хирольд (Susan Hearold, 1986) привела статистические данные 108 исследований, в которых сравнивалось воздействие просмотра просоциальных и нейтральных программ. Она обнаружила, что «если зритель просматривал просоциальные программы вместо нейтральных, то уровень просоциальности его поведения возрастал (по крайней мере, временно) с 50 % до 74 %, то есть его можно было уже назвать настоящим альтруистом.

Во время одного из таких исследований Линетт Фридрих и Алета Стейн (Lynette Friedrich & Aletha Stein, 1973; Stein & Friedrich, 1972) четыре недели подряд ежедневно демонстрировали дошкольникам в качестве программы подготовки к школе эпизоды из телесериала «Соседи мистера Роджерса» *(Mister Rogers' Neighborhood —* образовательная программа, нацеленная на социальное и эмоциональное развитие детей). В течение всего этого периода дети были более склонны сотрудничать с другими и помогать им. При опросах, проводимых позднее, те дети, которые в свое время просмотрели четыре телепрограммы «Мистер Роджерс», оказались способными выразить свое просоциальное настроение как в тестах, так и в играх с куклами (Friedrich & Stein, 1975; Coates & others, 1976).

**Понятия для запоминания**

**Катарсис** (Catharsis) — эмоциональная разрядка. Внутренний импульс к агрессии ослабевает, когда человек «высвобождает» агрессивную энергию либо путем агрессивных действий, либо создавая воображаемые картины своего агрессивного поведения.

**Просоциальное поведение** (Prosocial behavior) — позитивное, конструктивное, социально полезное поведение; прямая противоположность антисоциального поведения.

**Глава 23. Причины конфликтов**

Есть фразы, которые на разных языках произносят руководители самых разных стран. Звучат они примерно так: «Намерения нашей страны — самые мирные. Однако мы крайне обеспокоены угрозой со стороны государств, которые испытывают все новые и новые виды оружия. Поэтому мы должны готовиться к обороне от агрессии. Мы делаем это ради защиты наших идеалов и сохранения мира во всем мире» (L. F. Richardson, 1969). Почти каждая страна утверждает, что заботится только о сохранении мира, но, не доверяя другим, вооружается в целях самообороны. И вот результат: планета, где в развивающихся странах приходится по восемь солдат на одного врача, где заготовлена 51 тысяча ядерных боеголовок, где ежедневно тратится по два миллиарда долларов на вооружение и содержание армии (Sivard, 1996).

Элементы такого **конфликта** (воспринимаемого как несовместимость поступков или целей) наблюдаются на всех уровнях: у наций, участвующих в гонке вооружений, у воюющих с мусульманами боснийских сербов, у рабочих, требующих повышения жалованья, у ссорящейся супружеской четы. Давайте рассмотрим эти элементы.

**Социальные дилеммы**

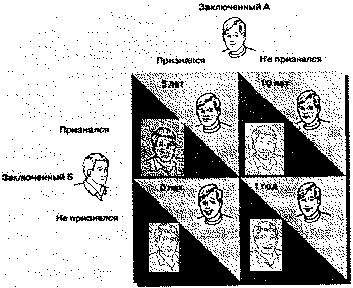
Многие проблемы, в наибольшей степени угрожающие человечеству в будущем: ядерные вооружения, парниковый эффект, загрязнение окружающей среды, перенаселенность, истощение природных ресурсов — возникают тогда, когда люди следуют лишь эгоистическим интересам своих групп, что, по иронии судьбы, идет во вред общим интересам. Возможно, каждый думает примерно так: «Очистительные устройства обойдутся мне очень дорого. С другой стороны, от моих отходов большого вреда не будет». Все остальные думают точно так же, а в результате воздух и вода отравлены.

Таким образом, стратегия поведения, выгодная отдельному человеку, ведет к коллективному проигрышу. Мы должны решить неотложную дилемму: как совместить наше собственное благополучие, включая право преследовать свои личные интересы, и благополучие общества в целом?

Чтобы вычленить и проиллюстрировать эту дилемму, социальные психологи используют лабораторные игры, отражающие суть многих реальных конфликтов, возникающих в обществе. Показывая нам, каким образом разумно мыслящие люди попадаются в ловушку взаимно деструктивных стратегий поведения, они одновременно освещают удивительные и тревожащие парадоксы человеческой сущности. Рассмотрим два примера. Это «Дилемма заключенного» и «Трагедия общинных владений».

Дилемма заключенного

В основе первой дилеммы лежит история о двух подозреваемых, которых по отдельности допрашивает окружной прокурор (Rapoport, 1960). Оба они участвовали в преступлении, но у прокурора пока есть только доказательства их виновности в менее серьезном преступлении. Поэтому он по отдельности предлагает каждому из подозреваемых сознаться. Если один из них сознается, а другой нет, прокурор гарантирует первому освобождение (а его признание использует для обвинения второго в более тяжком преступлении). Если сознаются оба, каждый получит умеренный срок. Если ни один не признается, наказание для обоих будет незначительным. На рис. 23-1 показана матрица возможных вариантов. А вы, столкнувшись с такой дилеммой, признались бы?

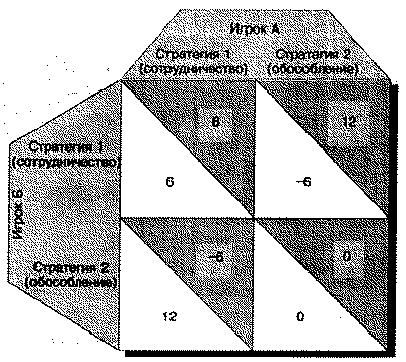


[Заключенный А, Признался, Не признался, 5 лет, 10 лет, Признался, 5 лет, 0 лет, Заключенный Б, 0 лет, 1 год, Не признался, 10 лет, 1 год]

*Рис. 23-1.* ***Дилемма заключенного.*** *В каждой ячейке число над диагональю — приговор заключенного А. Если оба подозреваемых признаются, каждый из них получит по пять лет. Если не признается ни один, то оба получат по одному году. Если признается только один, его отпустят на свободу в благодарность за показания, которые позволят приговорить другого к десяти годам заключения. Будь вы одним из заключенных, стали бы вы признаваться?*

Чтобы свести свой срок к минимуму, многие признаются, несмотря на то, что совместное признание ведет к более суровому приговору, чем обоюдное отрицание вины. Проверьте по матрице: независимо от решения другого, для каждого из них лучше будет признаться. Если при этом признается и другой, он получит умеренный срок, а не максимальный. Если же тот, другой, не признается, то первый вообще выйдет на свободу. Разумеется, оба заключенных рассуждают одинаково. Отсюда — социальная ловушка.

Примерно в двух тысячах исследований (Dawes, 1991) студенты университетов сталкивались с различными вариантами дилеммы заключенного, где ценой игры был не срок заключения, а чипсы, деньги или фишки. Как показано на рис. 23-2, при заданных условиях в любом случае каждому игроку выгодней обособиться (так как при этом можно воспользоваться действиями другого игрока и защититься от его эксплуатации). Однако в том-то вся и загвоздка: не сотрудничая, оба игрока получат гораздо меньше, чем если бы они доверились друг другу и извлекли взаимную выгоду. Эта дилемма зачастую загоняет участников в психологическую ловушку: оба понимают, что *могли бы* взаимно выгадать; но недоверие друг к другу делает сотрудничество невозможным.



[Игрок А, Стратегия 1 (сотрудничество), Стратегия 2 (обособление), (6/6), (12, -6), (-6, 12), (0, 0)]

*Рис. 23-2.* ***Лабораторная версия дилеммы заключенного.*** *Числа означают определенное вознаграждение, например денежную сумму. В каждой клетке число над диагональю — премия игроку А.*

Трагедия общинных владений

Во многие социальные дилеммы оказываются вовлечены более двух участников. Парниковый эффект грозит нам из-за широко распространившейся вырубки лесов и из-за избытка углекислого газа, выбрасываемого в атмосферу автомобилями, турбореактивными двигателями самолетов и заводами, работающими на угле.

Вклад в эту проблему каждого автомобилиста ничтожно мал, а вред от него распространяется на всех людей. Для моделирования таких социальных ситуаций исследователи разработали лабораторные дилеммы, охватывающие многих участников.

Метафорическим отражением коварной природы социальных дилемм выступает «трагедия общинных владений», названная так Гарретом Хардином (Garrett Hardin, 1968). Он позаимствовал это название у пастбищ, расположенных рядом со старинными английскими городами, но «общинными владениями» могут быть воздух, вода, киты, печенье и любые другие общие ограниченные ресурсы. Если все пользуются ими умеренно, они могут восстанавливаться с той же скоростью, с какой истощаются. Трава вырастет, киты расплодятся, а вазочка с печеньем наполнится вновь.

Представьте себе, что вокруг выгона, способного прокормить 100 коров, располагаются 100 ферм. Сначала каждый фермер пасет там только одну корову, таким образом общинное пастбище используется оптимальным образом. Но затем один из них призадумывается: «А не выпустить ли мне на выгон еще одну корову, тем самым я удвою свою выгоду, а в общем на выгоне коров будет больше всего лишь на 1 %». Сказано — сделано: фермер добавляет еще одну корову. И так поступает каждый из них. Каков неизбежный результат? Трагедия общинного владения — утоптанная площадка без единой травинки.

Многие реальные ситуации аналогичны этой истории. Перегрузка сети Интернет происходит, когда пользователи не соблюдают регулярности в посещениях Web-сети, думая только о собственной выгоде (Huberman & Lukose, 1997). Точно так же загрязнение окружающей среды является результатом многочисленных случаев разбрасывания мелкого мусора, что, конечно же, удобно для каждого из нас. Мы мусорим в общественных местах: в комнатах отдыха, парках и зоосадах, но сохраняем чистоту своего собственного жилища. И мы истощаем наши природные ресурсы, потому что непосредственное личное удовольствие от, скажем, длительного горячего душа перевешивает кажущиеся отдаленными печальные последствия. Китобои знают, что если не они, так другие будут убивать китов и что потеря нескольких китов не угрожает выживанию вида. В этом и заключается трагедия. Дело, общее для всех (сбережение природы), становится ничьим делом.

Некоторые элементы «дилеммы совместного владения» можно изучать в лабораторных условиях. Поставьте себя на место студентов Аризонского государственного университета, играющих в игру «Орехи», придуманную Джулианом Эдни (Julian Edney, 1979). Вы и еще несколько человек сидите вокруг блюда, на котором первоначально лежат 10 орехов. Экспериментатор объясняет, что ваша цель — собрать орехов как можно больше. Каждый из вас в любой момент может взять орехов сколько захочет, и каждые 10 секунд количество орехов, остающихся на блюде, будет удваиваться. Оставите ли вы орехи на блюде «на развод», обеспечивая тем самым максимальный урожай для всех?

Скорее всего, нет. В экспериментах Эдни 65 % групп, если им не давали времени на то, чтобы договориться и выработать общую стратегию, не дождались даже первого удвоения. Стараясь ухватить свою долю, участники очень часто роняли блюдо на пол.

Орехи Эдни напомнили мне о банке с домашним печеньем в нашем доме. Чтобы печенья хватало до следующего наполнения банки, нам *следовало* соблюдать экономию и съедать ежедневно только по две-три штуки. Но из-за неорганизованности и боязни, что другие члены семьи вскоре опустошат источник, практически все мы пытались съесть как можно больше печенья, хватая его одно за другим. В результате через 24 часа изобилия как не бывало, банка опустошалась, и мы снова были вынуждены ждать ее наполнения.

«Дилемма заключенного» и «Трагедия общинных владений» имеют общие черты. Во-первых, обе они склоняют людей объяснять свое поведение ситуацией («Я должен был защититься, я не позволил соперникам использовать мои действия в своих интересах»), а поведение партнеров — их характером («Она была жадной», «Ему нельзя было доверять»). Большая часть людей так и не осознают, что другие участники допускают по отношению к ним ту же самую фундаментальную ошибку атрибуции.

Во-вторых, мотивы часто меняются. Сначала люди хотят получить легкие деньги, затем — свести потери к минимуму и, наконец сохранить свое лицо и избежать поражения (Brockner & others, 1982; Teger, 1980). Эта вереница мотивов поразительно похожа на смену мотивов, которая, по всей видимости, происходила у президента Джонсона во время развертывания вьетнамской войны в 60-х годах. Сначала его речи были посвящены стремлению Америки защитить демократию, свободу и справедливость. По мере развертывания конфликта президент начал выражать озабоченность тем, как защитить честь Америки и избежать национального позора из-за проигранной войны.

В-третьих, как и большинство конфликтов в реальной жизни, «Дилемма заключенного» и «Трагедия общинных владений» являются *играми с ненулевой суммой.* Сумма выигрышей и проигрышей обеих сторон не равняется нулю. Оба игрока могут выиграть, оба могут проиграть. В этих играх непосредственные интересы отдельного человека противопоставлены групповому благополучию.

Каждая из этих игр есть дьявольская социальная ловушка, которая демонстрирует, каким образом, даже при «рациональном» поведении, люди в итоге могут причинить себе вред. Никто злонамеренно не планировал ни смог, окутывающий Лос-Анджелес, ни чудовищные разрушения в боснийском конфликте, ни глобальное потепление климата из-за углекислого покрова.

Однако не всякое эгоистическое поведение ведет к коллективному бедствию. Во многих сообществах — так же, как в капиталистическом мире восемнадцатого столетия, описанном экономистом Адамом Смитом (1776), — индивиды, ищущие максимальной выгоды для себя, могут также удовлетворять потребности общества. «Не благотворительности мясника, пивовара и булочника обязаны мы своим обедом,— замечает Смит,— но их заботе о своих личных интересах».

Решение социальных дилемм

Каким образом можно склонить людей к сотрудничеству ради их взаимной выгоды в ситуациях, которые являются социальными ловушками? Исследования лабораторных дилемм выявили несколько способов сделать это (Gifford & Hine, 1997).

*Регулирование*

Если бы налоги были добровольными, многие платили бы их полностью? Очевидно, нет, потому что современное общество устроено так, что потребности, возникающие для поддерживания его социальной и военной безопасности, не возмещаются за счет добровольных пожертвований.

Мы принимаем законы и соглашения, служащие общему благу. Международная китобойная комиссия устанавливает согласованные нормы добычи, которые обеспечивают условия для воспроизводства китов.

*Чем меньше, тем лучше*

Существует и другой способ решения социальных дилемм: уменьшение размеров группы. В небольших сообществах каждый чувствует большую ответственность, большую значимость и в большей мере идентифицирует свой успех с успехом группы (Kerr, 1989). Даже несколько минут дискуссии или вера, что у тебя есть нечто общее с другими, способствуют усилению чувства «мы вместе» (Brewer, 1987; Orbell & others, 1988).

На островке, где я вырос, в нашей маленькой коммуне было общее водоснабжение. В жаркие солнечные дни, когда уровень воды в резервуаре падал, зажигался сигнал, напоминающий пятнадцати семьям об экономии. Чувствуя свою ответственность и понимая, что экономия важна, каждый из нас действительно старался экономить. Резервуар не иссяк ни разу. В больших по размеру сообществах — скажем, в городах — добровольная экономия менее вероятна.

*Коммуникация*

Чтобы избежать социальных ловушек, люди должны общаться друг с другом. В лабораторных экспериментах групповая коммуникация иногда переходит во взаимные угрозы и ругань (Deutsch & Krauss, 1960).

Те, кто ожидает, что другие не будут с ними сотрудничать, обычно и сами отказываются от сотрудничества (Messe & Sivacek, 1979; Pruitt & Kimmel, 1977). Тот, кто не доверяет другим, просто должен отказаться от сотрудничества (чтобы защититься от эксплуатации). Отсутствие сотрудничества, в свою очередь, усиливает недоверие («Что я могу поделать? В этом мире человек человеку волк»). В экспериментах коммуникация уменьшает недоверие, и это позволяет людям достичь обоюдовыгодного соглашения.

*Изменение выигрышей*

Сотрудничество растет, когда экспериментаторы изменяют систему поощрения таким образом, что сотрудничество становится более выгодным, а эксплуатация — менее (Komorita & Barth, 1985; Pruitt & Rubin, 1986). Изменение системы поощрений помогает также решать реальные дилеммы. В некоторых городах автострады забиты транспортом, а воздух отравлен выхлопными газами, потому что люди предпочитают ехать к себе на работу самой короткой дорогой. Каждый знает, что еще одна машина мало что добавит к перегруженности улиц и загрязнению воздуха. Чтобы изменить калькуляцию личных выгод/затрат, многие города теперь предоставляют льготы для тех, кто пользуется объездными магистралями, или снижают на них проездные тарифы.

*Апелляция к альтруистическим нормам*

Когда сотрудничество со всей очевидностью ведет к общему благу, полезно бывает апеллировать к нормам социальной ответственности (Lynn & Oldenquist, 1986). Например, когда люди верят, что общественный транспорт поможет сэкономить время, они скорее будут пользоваться именно им, тем более если к тому же верят, что при этом снижается загазованность атмосферы (Van Vugt & others, 1996). В борьбе за гражданские права многие демонстранты, не задумываясь, готовы пострадать за интересы большей группы, подвергаясь нападкам, избиениям и тюремному заключению. Во время войны люди приносят огромные личные жертвы ради своей группы. По словам Уинстона Черчилля, летчики Королевских воздушных сил показали себя во время войны настоящими альтруистами. Многие люди обязаны своей жизнью тем, кто ринулся в битву, осознавая при этом, что существует большая вероятность из нее не вернуться.

Итак, мы можем свести к минимуму деструктивные ловушки социальных дилемм, если установим правила, регулирующие эгоистическое поведение; сохраним малый размер групп; позволим людям общаться; изменим правила игры, сделав сотрудничество более выгодным; будем апеллировать к нормам альтруизма.

**Конкуренция**

Враждебность часто возникает, когда группы конкурируют между собой из-за работы или жилья. Когда интересы сталкиваются, разгораются конфликты.

Но верно ли, что сама по себе конкуренция провоцирует вражду? Реальные жизненные ситуации так сложны, что трудно быть в чем-то уверенным. Если конкуренция действительно ответственна за возникновение конфликтов, тогда такие ситуации можно спровоцировать в эксперименте. Чтобы выяснить, так это или не так, можно поставить следующий эксперимент: случайным образом разделить людей на две группы, заставить их соревноваться за ограниченные ресурсы и посмотреть, что произойдет. Именно так и поступили Музафер Шериф (Muzafer Sherif, 1966) и его коллеги, когда проводили ряд экспериментов, участниками которых были одиннадцати-двенадцатилетние мальчики. На эти эксперименты Шерифа вдохновили его собственные юношеские переживания. Греческие войска вторглись в его родную турецкую провинцию в 1919 году.

«*Они стали убивать людей направо и налево. [Это] произвело на меня неизгладимое впечатление. С того времени я начал интересоваться вопросом, почему между людьми могут происходить такие, казалось бы, немыслимые вещи... Мне захотелось узнать, какая из наук может объяснить подобное варварство в отношениях между группами*» *(Цит. по: Aron & Aron, 1989).*

Изучив социальные корни такого варварства, Шериф воспроизвел выявленные им предпосылки в летних лагерях для подростков. В одном из экспериментов он разделил 22 незнакомых между собой мальчика из Оклахомы на две группы, отвез их в бойскаутский лагерь на разных автобусах и поселил в бараках примерно в полумиле друг от друга. Почти неделю каждая из групп не подозревала о существовании другой. Сотрудничая в разных делах: готовя еду, хозяйничая по лагерю, ремонтируя купальню и строя переправы, — каждая из групп вскоре тесно сплотилась. Они придумали себе названия: «Гремучие змеи» и «Орлы». Как символ их близости на одном из бараков появилась вывеска «Дом родной».

Групповая идентичность таким образом была установлена. Пришло время спровоцировать конфликт. В конце первой недели «Гремучие змеи» обнаружили «Орлов» на «своем» бейсбольном поле. Когда персонал лагеря предложил устроить между двумя группами турнир с различными видами соревнований (игрой в бейсбол, перетягиванием каната, проверкой бараков, поиском кладов и т. д.), обе команды отреагировали на это предложение с большим энтузиазмом. Соревнование было из серии «или все выиграл, или все проиграл». Все призы (медали, ножи) должны были достаться победителю турнира.

Каков был результат? Лагерь постепенно превратился в арену открытой войны. Это напоминало сцену из романа Уильяма Голдинга «Повелитель мух», описывающего социальный распад группы подростков, затерянной на необитаемом острове. В эксперименте Шерифа конфликт начался с того, что каждая из сторон стала придумывать оскорбительные клички соперникам. Дело вскоре дошло до бросания друг в друга остатками пищи в столовой, сожжения флагов, набегов на бараки, даже до кулаков. На просьбу дать описание другой группы мальчики отвечали, что «они» — «трусы», «нахалы», «мерзкие типы», в то время как самих себя описывали как «смелых», «стойких», «дружных».

Конкуренция «все выиграл — все проиграл» породила интенсивный конфликт, негативный образ врага и сильную внутригрупповую сплоченность и гордость. Все это происходило при отсутствии каких бы то ни было культурных, физических или экономических различий между группами и с детьми, которые у себя дома принадлежали к «сливкам общества». Шериф отметил, что, посетив лагерь в тот момент, мы сочли бы их «сборищем злобной, испорченной и разнузданной малолетней шпаны» (1966). Фактически их, мягко говоря, неприглядное поведение было спровоцировано ситуацией. К счастью, как мы увидим далее, Шериф смог не только превратить незнакомцев во врагов — затем он превратил врагов в друзей.

**Восприятие несправедливости**

«Это несправедливо!», «Что за обман!», «Нам причитается больше!» — такие комментарии типичны для конфликтов, вызванных восприятием кажущейся несправедливости. Но что есть справедливость? Согласно некоторым теориям социальной психологии, люди воспринимают решение как справедливое, если оно беспристрастно, когда вознаграждение распределяется строго пропорционально индивидуальному вкладу (Walster & others, 1978). Если у меня с вами имеются те или иные взаимоотношения (работник — работодатель, преподаватель — студент, муж — жена, коллега — коллега), они объективно справедливы, когда:

мой доход / мой вклад = ваш доход / ваш вклад

Если вы вкладываете больше, а получаете меньше, чем я, то вы будете чувствовать себя эксплуатируемым и обиженным; я же могу чувствовать себя эксплуататором и виноватым. Хотя, вероятнее всего, вы будете в большей, чем я, степени восприимчивы к несправедливости (Greenberg, 1986; Messick & Sends, 1979).

Мы можем прийти к согласию по поводу принципа определения справедливости, но все же продолжать споры. Потому что если два человека являются коллегами по работе, каждый из них может понимать под «большим вкладом» разные вещи. Тот, кто постарше, может считать, что оплата должна основываться на заслуженности и маститости, в то время как его младший коллега ставит на первое место текущую продуктивность. При таких разногласиях чье определение, скорее всего, победит? Чаще всего того, кто с большей убедительностью докажет самому себе и другим, что он заслуживает того, на что претендует (Mikula, 1984). Это называется «золотым правилом»: у кого золото, тот и устанавливает правила.

Это предполагает, что эксплуататоры станут избавляться от чувства вины, переоценивая свой вклад или недооценивая чужой, чтобы оправдать существующее распределение доходов. Мужчины, например, могут воспринимать низкие зарплаты женщин как вполне справедливые, приписывая вкладу женщин меньшую ценность. Те, кто причинил вред, могут обвинять жертву и таким образом поддерживать свою веру в мировую справедливость.

А как реагируют эксплуатируемые? Элайн Хатфилд, Уильям Уолстер и Эллен Бершайд (Elaine Hatfield, William Walster & Ellen Berscheid, 1978) выявили три возможные реакции. Люди могут воспринимать свое приниженное положение как должное («Мы бедны; это все, чего мы достойны, но мы счастливы»). Они могут требовать компенсации, возможно, стыдить, давить на своих эксплуататоров и даже обманывать их. Если это не помогает, они могут попытаться восстановить справедливость, стремясь к возмездию.

*Таблица 23-1. Кому в этой стране [США] живется лучше — мужчинам или женщинам?*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 1972 | 1993 |
| Мужчинам  Женщинам  Одинаково  От ответа воздержались | 29%  35%  30%  6% | 60%  21%  15%  5% |

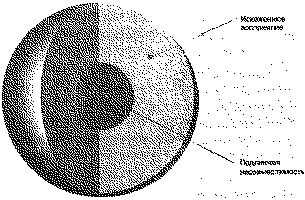
*Опрос организации Гэллапа выявил возрастающее восприятие гендерных неравенств. (Источник: Центр опроса общественного мнения, 1997.)*

Теория объективной справедливости имеет одно любопытное следствие, подтвержденное экспериментально: чем более компетентными и полезными ощущают себя люди (чем выше они оценивают свой вклад), тем сильнее их чувство обделенности и, соответственно, стремление к компенсации (Ross & others, 1971). Мощные социальные протесты обычно исходят от тех социальных слоев, которые считают, что они заслуживают большего, чем получают.

В начале 70-х годов возможности выбора профессии для женщин значительно возросли. Парадоксально (хотя для специалистов в этом нет ничего удивительного), но при этом у женщин также возросло ощущение неравенства положения (табл. 23-1). До тех пор пока женщина сравнивает свое положение и зарплату с тем, что имеется у других женщин, она в целом чувствует себя удовлетворенной, несмотря на явно непропорциональное распределение обязанностей в работе по дому (Jackson, 1989; Major, 1989, 1993). В наши дни женщины склонны рассматривать себя равными с мужчинами, и поэтому растет их чувство относительной ущемленности. Если работа секретарши и шофера грузовика имеет «примерно равную ценность» (по требуемому уровню квалификации), то должны быть примерно равными и их зарплаты. В этом и заключается справедливость, говорят защитники гендерного равенства (Lowe & Witting, 1989).

**Искаженное восприятие**

Вспомним, что конфликт — это *воспринимаемая* несовместимость действий или целей. Во многих конфликтах есть лишь небольшое ядро подлинно несовместимых целей. Главная проблема — искаженное восприятие чужих мотивов и целей. У «Орлов» и «Гремучих змей» действительно были несовместимые цели, но субъективное восприятие действительности подростками усугубляло их разногласия (рис. 23-3).



[Искаженное восприятие, Подлинная несовместимость]

*Рис. 23-3. Во многих конфликтах ядро подлинной несовместимости целей окружено внешним слоем искаженного восприятия.*

В предыдущих главах мы рассмотрели корни подобных искажений восприятия. *Пристрастие к игре в свою пользу* заставляет отдельных личностей и группы гордиться своими добрыми делами и уклоняться от ответственности за дурные деяния, не давая таких преимуществ другим людям. Тенденция к *самооправданию* еще больше склоняет людей к тому, чтобы отрицать вред от своих дурных поступков, которые невозможно сбросить со счета. Благодаря *фундаментальной ошибке атрибуции* каждая из сторон рассматривает враждебность другой стороны как отражение ее порочного характера. Далее человек фильтрует информацию и интерпретирует ее так, чтобы она соответствовала его *предубеждениям.* Группы часто *поляризуют* свои тенденции к игре в свою пользу, самооправданию и предубеждениям. Один из симптомов *группомыслия —* воспринимать свою собственную группу как нравственную и сильную, а противников — как злонамеренных и слабых. Террористические акты являются для большинства людей бессмысленной жестокостью, но для некоторых это — «священная война». Несомненно, сам факт пребывания в группе приводит к *предпочтению своей группы.* А негативные *стереотипы,* однажды сформировавшись, часто вызывают сопротивление тому, что доказывает обратное.

Так что нас скорее не удивляет, а лишь огорчает открытие, что участники конфликта формируют искаженные образы друг друга. Даже способы этих искажений предсказуемы.

Зеркальное восприятие

Смещения восприятия у тех, кто участвует в конфликте, на удивление взаимны. Обе стороны конфликта сходным образом приписывают себе одни лишь добродетели, а противникам — сплошные пороки. Когда американский психолог Ури Бронфенбреннер (Urie Bronfenbrenner, 1961) в 1960 году посетил Советский Союз и разговаривал там со многими простыми людьми, он с удивлением услышал от них те же самые слова об Америке, которые американцы говорили о Советах. Русские считали, что правительство США состоит из агрессивных милитаристов, что оно эксплуатирует и угнетает американский народ, что в дипломатических отношениях ему нельзя доверять. «Медленно и болезненно до человека доходит, что искаженное восприятие Америки русскими, как зеркальное отражение, походит на наше восприятие России»,— заключает Бронфенбреннер.

Когда две стороны имеют противоречивые восприятия, по меньшей мере одна из них воспринимает другую неправильно. «Подобное искажение в восприятии, — замечает Бронфенбреннер, — это психологический феномен, не имеющий аналогов по трагичности последствий... так как для него характерно такое представление, которое самоподтверждается». Если А ожидает от Б враждебного к себе отношения, А может обращаться с Б так, что Б выполнит ожидания А, замкнув тем самым порочный круг. Мортон Дойч (Morton Deutsch, 1986) разъясняет:

«*Вы услышали лживую сплетню, будто ваш друг говорит о вас нелицеприятные вещи; вы пренебрежительно с ним обходитесь; и тогда он действительно начинает плохо отзываться о вас, подтверждая ваши ожидания. Сходным образом, если политики Востока и Запада верят, что дело идет к войне и кто-то из них пытается повысить свою безопасность перед лицом противника, реакция противника станет оправданием этого начального шага.*»

Негативное **зеркальное восприятие** стало препятствием для мира во многих случаях:

- Обе стороны в арабо-израильском конфликте настаивали на том, что «они» хотели всего лишь обеспечить свою безопасность и защитить свою территорию, в то время как «те, другие» хотели их уничтожить и захватить их земли (Heradstveit, 1979; R. К. White, 1977). При таком глубоком недоверии переговоры вести крайне затруднительно.

- Хантер и его коллеги (J. A. Hunter & others, 1991) показали католическим и протестантским студентам Североирландского университета Ольстера видеозаписи нападения протестантов на католические похороны, а также нападения католиков на протестантские. Большинство студентов приписали нападение противоположной стороны ее «кровожадным» мотивам, а атаку своих объясняли возмездием или самозащитой.

- Мусульмане и индуисты в Бангладеш демонстрируют точно такое же пристрастное отношение к своей группе (Islam & Hewstone, 1993).

Деструктивность зеркального восприятия проявляется в конфликтах и между малыми группами и между отдельными людьми. Как мы видели в дилеммных играх, обе стороны могут утверждать: «Мы хотим сотрудничать. Но их отказ от сотрудничества вынуждает нас предпринять защитные меры». При опросе руководителей предприятий Кеннетом Томасом и Луи Понди (Kenneth Thomas & Louis Pondy, 1977) в ответ на просьбу описать недавно случившийся серьезный конфликт только 12 % руководителей отметили, что противоположная сторона была готова к сотрудничеству; 74 % считали, что сами они стремились к сотрудничеству, а те, другие, нет. Используемая лексика при этом была такова: сами руководители «предлагали», «сообщали» и «рекомендовали», а те, другие, «требовали», «отвергали все, что бы мы ни предлагали» и «от всего отказывались».

Групповые конфликты часто порождаются иллюзией, будто бы главный лидер противников имеет злые намерения, но его люди — хотя ими управляют и манипулируют — в сущности, «за нас». Такое представление «злонамеренный лидер — хороший народ» было характерно и для русских и для американцев во время холодной войны. «Американские люди — хорошие, просто у них очень плохое правительство»,— объяснял один багдадский бакалейщик после бомбардировки его страны в 1998 году (Kinzer, 1998).

Еще один вид зеркального восприятия — гиперболизация позиции противника. Люди с противоположными взглядами на некоторые проблемы, например аборты или смертную казнь, зачастую различаются меньше, чем им кажется. Каждая из сторон переоценивает радикальность чужих взглядов, полагая, что ее убеждения *следуют* из фактов, в то время как «их» убеждения *продиктованы* «их» интерпретацией фактов (Keltner & Robinson, 1996; Robinson & others, 1995). Из таких преувеличений произрастают культурные войны. Ралф Уайт (Ralph White, 1996) высказывает мнение, что сербы начали войну в Боснии отчасти из-за преувеличенного страха относительно секуляризованности боснийских мусульман, утверждающих, что их несправедливо связывают со средневосточным исламским фундаментализмом и фанатичным терроризмом.

Изменение восприятия

Коль скоро искажения восприятия сопровождают конфликт, то, значит, они должны появляться и исчезать по мере того, как конфликт разгорается и гаснет. Так и происходит, причем с поразительной легкостью. Тот же самый процесс, который создает образ врага, может инвертировать этот образ, когда враг становится союзником. Так «кровожадные, жестокие и вероломные японцы» времен Второй мировой войны в восприятии американцев (Gallup, 1972) и американских средств массового вещания вскоре превратились в «наших интеллигентных, трудолюбивых, дисциплинированных и изобретательных союзников». А «наши советские союзники» по Второй мировой войне вскоре превратились в «воинственных и вероломных».

Немцы, которых американцы в период двух мировых войн сначала ненавидели, затем восхищались ими, а потом снова ненавидели, вновь стали предметом восхищения, по-видимому, более не обремененные тем, что ранее считалось жестокостью национального характера. В то время, когда Ирак воевал с Ираном (хотя одновременно он применял химическое оружие и осуществлял геноцид своих же курдов), его поддерживали многие страны. Враг нашего врага — наш друг. Но как только Ирак закончил войну с Ираном и вторгся в нефтеносный Кувейт, действия Ирака неожиданно стали «варварскими». Очевидно, образы наших врагов не только оправдывают наши поступки, но и с необыкновенной легкостью варьируются.

Степень искажения восприятия во время конфликта является отрезвляющим напоминанием о том, что людям не обязательно быть безумными или патологически злобными, чтобы сформировать извращенный образ своих противников. Во время конфликта с другой страной, с другой группой либо просто с соседями или родителями мы с легкостью воспринимаем искаженный образ, который позволяет нам считать свои собственные мотивы и поступки безоговорочно положительными, а поступки и мотивы наших противников — воистину дьявольскими. У наших противников обычно формируется зеркальное восприятие нас самих. Таким образом, попавшись в ловушку социальной дилеммы, конкурируя из-за ограниченных ресурсов или ощущая несправедливость по отношению к себе, стороны пребывают в конфликте до тех пор, пока кто-нибудь не поможет им исправить искаженное восприятие и не постарается примирить их действительные расхождения. Хочется дать совет: когда возникает конфликт, не нужно думать, что другим недостает ваших достоинств и вашей нравственности. Лучше сопоставьте восприятия, при этом предполагая, что те, другие, скорее всего, воспринимают ситуацию совершенно иначе, чем вы.

**Понятия для запоминания**

**Зеркальное восприятие** (Mirror-image perceptions) — взаимно негативные представления друг о друге, нередко возникающие у обеих сторон конфликта; себя, к примеру, все считают высоконравственными и миролюбивыми, а противников — злонамеренными и агрессивными.

**Игры с ненулевой суммой** (Non-zero-sum games) — игры, в которой суммарный выигрыш не обязательно равен нулю. Сотрудничая, оба игрока могут выиграть; соперничая, оба могут проиграть.

**Конфликт** (Conflict) — Воспринимаемая несовместимость действий или целей.

**Глава 24. Благословенны миротворцы**

Мы видели, как разжигаются конфликты: социальными ловушками, конкуренцией, ощущением несправедливости и искаженным восприятием. Картина довольно-таки мрачная, но все же не безнадежная. Иногда сжатые кулаки сменяются открытой для рукопожатия ладонью, а враждебность превращается в дружбу. Социальные психологи сосредоточились на четырех миротворческих стратегиях превращения врагов в друзей: контактах, сотрудничестве, общении и примирении.

**Контакт**

Не может ли тесный контакт конфликтующих индивидов или групп помочь им поближе узнать и полюбить друг друга? Мы уже знаем, что может, и знаем почему. Мы видели, что обитание поблизости, сочетающееся со взаимодействием или предвкушением взаимодействия, или просто нахождение в поле зрения порождают симпатию. Мы отмечали, что недавняя перемена межрасовых отношений в США последовала сразу же за десегрегацией, подтвердив тем самым принцип «установки следуют за поведением».

За последние 30 лет в Соединенных Штатах сегрегация и предрассудки исчезали практически одновременно. Но были ли межрасовые контакты *причиной* такого изменения установок? Влияла ли десегрегация на тех, кто действительно сталкивался с ней?

Улучшает ли десегрегация межрасовые отношения?

Школьная десегрегация имела благоприятные последствия: к примеру, большее количество чернокожих юношей и девушек смогли поступить в колледж и успешно окончить его (Stephan, 1988). Но привела ли десегрегация школ, мест жительства и рабочих мест к позитивным *социальным* результатам? Свидетельства весьма противоречивы.

С одной стороны, многие исследования, проведенные во время послевоенной десегрегации и вскоре вслед за ней, выявили, что отношение белых американцев к чернокожим заметно улучшилось. Кем бы ни были люди — продавцами универсальных магазинов, моряками торгового флота, правительственными служащими, сотрудниками полиции, соседями или студентами,— в любом случае межрасовые контакты вели к избавлению от предрассудков (Amir, 1969; Pettigrew, 1969). Например, в конце Второй мировой войны в армии были частично десегрегированы несколько стрелковых рот (Stouffer & others, 1949). Когда поинтересовались мнением военнослужащих о такой десегрегации, оказалось, что в сегрегированных ротах ее одобряли 11 % белых солдат; в десегрегированных — 60 %.

Опрос почти четырех тысяч европейцев выявил, что дружба является ключом к успешным контактам. Если у вас есть друг, принадлежащий к какому-либо меньшинству, вы скорее выразите симпатию этому меньшинству и окажете поддержку его представителям, вы даже начнете лучше относиться к процессу иммиграции этого меньшинства. Это верно для отношения западных немцев к туркам, французов — к азиатам и североафриканцам, голландцев — к суринамцам и туркам, британцев — к выходцам из Вест-Индии и Азии (Hamberger & Hewstone, 1997; Pettigrew, 1997). Точно так же неприязнь к геям значительно слабее среди тех, кто знает кого-то из них лично (Herek, 1993). Исследования, в которых изучалось отношение к людям пожилым, психически больным, зараженным СПИДом и инвалидам, подтвердили, что контакты часто располагают к позитивным установкам (Pettigrew, 1998).

Данные такого рода повлияли на принятое в 1954 году решение Верховного суда США провести десегрегацию школ и способствовали движению за гражданские права в 60-е годы (Pettigrrew, 1986). Однако исследования последствий десегрегации школ оказались менее обнадеживающими. Социальный психолог Уолтер Стефен (Walter Stephen, 1986), проанализировав результаты всех исследований на данную тему, пришел к весьма неутешительному выводу: десегрегация повлияла на межрасовые отношения очень незначительно. Для чернокожих американцев наиболее заметным последствием десегрегации стали возросшие шансы поступить в смешанный (или преимущественно «белый») колледж, жить в смешанных кварталах и работать вместе с белыми.

Итак, иногда десегрегация благотворно влияет на межрасовые отношения, а иногда — нет. Такое расхождение пробуждает в ученых дух детективов. Чем объясняется несходство результатов? До сих пор мы смешивали различные виды десегрегации в одну кучу. Реальная десегрегация проходит по-разному и при крайне отличающихся обстоятельствах.

Когда десегрегация благотворно влияет на межрасовые отношения?

Не может ли оказаться значимым фактором количество межрасовых *контактов*?Похоже, что так оно и есть. Исследователи отправились в десятки десегрегированных школ и наблюдали, с кем дети едят, играют и разговаривают. Оказалось, что количество контактов среди детей зависит от того, к одной расе или разным они принадлежат. Белые непропорционально много общаются с белыми, чернокожие — с чернокожими (Schofield, 1982, 1986). Академические программы, рассчитанные на разный уровень способностей учеников, часто приводят к повторной сегрегации, так как при этом способные ученики переводятся в классы, где учатся преимущественно белые.

Однако ранее проведенные исследования взаимоотношений продавцов, солдат и соседей по дому более обнадеживают: эти люди вовлечены в межрасовые контакты в достаточной мере для того, чтобы это способствовало снижению напряженности. В некоторых исследованиях рассматривались продолжительные личные контакты: между чернокожими и белыми сокамерниками в тюрьмах, между чернокожими и белыми девочками в летних смешанных лагерях, и всюду отмечались положительные сдвиги (Clore & others, 1978; Foley, 1976). Среди американских студентов, получающих образование в Германии или Великобритании, те, кто общался с местными жителями, лучше к ним и относились (Stangor & others, 1996).

Социальные психологи, ратующие за десегрегацию, никогда не утверждали, что *любые* контакты идут на пользу межрасовым отношениям. Они предсказывают неудачу, когда при взаимоотношениях людей различных рас имеет место конкуренция, нет поддержки со стороны власти, нет равенства (Pettigrew, 1988; Stephan, 1987). До 1954 года многим белым, с предубеждением относящимся к чернокожим, также приходилось часто общаться с ними, например, с чистильщиками обуви и домашней прислугой. Но контакты на такой неравноправной основе порождают установки, которые лишь оправдывают закрепление неравенства. Поэтому важно, чтобы это были **контакты людей с равным статусом,** как в случае с продавцами, солдатами, соседями по дому, заключенными или детьми в летних лагерях.

**Сотрудничество**

Хотя контакты людей с равным статусом могут быть полезны, иногда только их одних недостаточно. Они не помогли, когда Музафер Шериф прекратил проведение соревнований между «Орлами» и «Гремучими змеями» и объединил обе группы в неконкурентных занятиях: подростки вместе смотрели кино, вместе запускали фейерверк, вместе ели. Но к этому времени вражда детей была настолько сильна, что контакты служили лишь поводом для насмешек и атак. Когда одного из «Орлов» толкнул подросток из «Гремучих змей», товарищи по команде потребовали от пострадавшего немедленно «смыть с себя позор». Очевидно, что десегрегация этих двух групп не обеспечила их социальной интеграции.

Что при такой закоренелой враждебности может сделать миротворец? Думается, ему стоит рассмотреть, какие воздействия десегрегации приводят к успеху, а какие — нет. Смешение рас в стрелковых ротах привело не только к контактам между белыми и чернокожими, имеющими равный статус, но также и к их взаимозависимости. Они вместе воевали с врагом, вместе боролись, стремясь к общей цели.

Сравним эту взаимозависимость с ситуацией соперничества в типичном школьном классе. Неважно, десегрегирован он или нет. Не покажется ли вам знакомой следующая картина (Aronson, 1980)? Ученики соперничают друг с другом, стараясь получить хорошие оценки, одобрение учителя, различные поощрения и привилегии. Учитель задает вопрос. Несколько учеников поднимают руки; остальные сидят, потупив взор, стараясь стать как можно незаметней. Когда учитель вызывает одного из жаждущих отличиться, другие надеются на ошибку в его ответе, ведь это даст им шанс блеснуть своими знаниями. Аутсайдеры в этом академическом спорте часто с негодованием отзываются о преуспевающих учениках как о «тупицах» и «дегенератах». Ситуация обременена как соперничеством, так и болезненно очевидным неравенством в статусе. Вряд ли мы сможем придумать лучший способ воздвигнуть барьеры между детьми.

Предполагается ли тем самым, что имеется еще какой-то фактор, который и определяет, возымеет десегрегация желанный эффект или нет? Действительно ли контакты при конкуренции разделяют, а контакты при *кооперации* объединяют? Рассмотрим, что происходит с людьми, сталкивающимися с общими трудностями.

Общая внешняя угроза

Случалось ли вам когда-нибудь вместе с другими переживать какие-нибудь природные катаклизмы, подвергаться насмешкам, оказавшись в положении новичка, преследованиям и оскорблениям из-за вашей социальной, расовой или религиозной принадлежности, быть наказанным учителем? Если да, то наверняка вы вспомните, что в подобные моменты чувствовали близость к тем, кто переживал трудности вместе с вами. Вероятно, когда вы помогали друг другу выбраться из снежного заноса или боролись с общим врагом, рушились все социальные барьеры.

Такое дружелюбие обычно устанавливается между теми, кто подвергается общей угрозе. Джон Ланзетта (John Lanzetta, 1955) предложил морским кадетам, разбитым на группы по четыре человека, решить несколько непростых задач на сообразительность, а затем по громкоговорителю сообщил им, что их ответы неверны, производительность у них непростительно низкая и мыслят они из рук вон плохо. Остальные группы такой критики не слышали. Ланзетта обнаружил, что члены группы, подвергавшейся нападкам, становятся большими друзьями, чаще сотрудничают, реже спорят и меньше конкурируют. Они плыли в одной лодке. В результате у них появился дух сплоченности.

Общий «враг» объединил группы соперничающих подростков в летних экспериментах Шерифа и во многих последующих экспериментах (Dion, 1979). Чувство патриотизма и сплоченности возросло у американцев во времена Второй мировой войны с Германией и Японией, холодной войны с Советским Союзом, конфликтов с Ираном в 1980 году и Ираком в 1991 году. Солдаты, воевавшие плечом к плечу, нередко на всю жизнь сохраняют связи со своими однополчанами (Elder & Clipp, 1988). Не многое так сближает, как общий враг.

В периоды межрасовой напряженности обычно возрастает чувство гордости за свою группу. У китайских студентов университета Торонто, столкнувшихся с дискриминацией, усилилось ощущение родства друг с другом (Pak & others, 1991). Простое напоминание о чужой группе (скажем, о соперничающей школе) повышает ответственность людей за свою группу (Wilder & Shapiro, 1984). Остро ощутив, кто такие «они», мы начинаем понимать, кто такие «мы».

Экстраординатные цели

Объединяющая сила внешней угрозы тесно связана с объединяющей силой *экстраординатной цели —* цели, захватывающей всех членов группы и требующей для своего достижения совместных усилий. Шериф использовал такие цели для создания гармонии между враждовавшими подростками. Он искусственно создал проблему с запасом воды в лагере, решение которой потребовало совместных усилий подростков. Для того чтобы выкупить дорогую видеокассету, необходимо было объединить финансовые возможности двух групп, и это также привело к кооперации. Когда в поездке «сломался» грузовик, неподалеку «случайно» оказалась валяющаяся веревка, и одному мальчику пришла в голову идея, использовав ее, завести грузовик с разгона. Когда грузовик завелся, дружеское похлопывание по спине отметило общую победу подростков в «перетягивании грузовика».

Совместно поработав над такими экстраординатными целями, мальчики начали питаться вместе и с удовольствием общаться друг с другом у костра. Ростки дружбы протянулись через линию раздела групп. Враждебность угасала. В последний день мальчики решили ехать домой на одном автобусе. Во время поездки они уже больше не сидели порознь, двумя разными группами. Когда автобус подъезжал к родному Оклахома-Сити, все как один запели «Оклахому», а затем дружески распрощались. С помощью изоляции и соперничества Шериф превратил незнакомцев в заклятых врагов. С помощью экстраординатных целей он превратил врагов в друзей.

Являются ли эксперименты Шерифа просто детской игрой? Или экстраординатная работа в одной упряжке может оказаться полезной и для конфликтующих взрослых? Этим заинтересовались Роберт Блейк и Джейн Моутон (Robert Blake & Jane Mouton, 1979). В серии двухнедельных экспериментов, охвативших свыше 1000 сотрудников руководящего звена в 150 группах, они воссоздали основные моменты ситуации, в которую попали «Орлы» и «Гремучие змеи». Каждая группа сначала занималась сама по себе, затем конкурировала с другой и наконец сотрудничала с той же группой ради достижения совместно выбранной экстраординатной цели. В итоге были получены «однозначные доказательства того, что реакции взрослых аналогичны реакциям юных испытуемых Шерифа». Расширив эти исследования, Сэмюэль Гартнер, Джон Довидио и их коллеги (Samuel Gaertner, John Dovidio & others, 1993) пришли к выводу, что совместные усилия дают особенно благоприятный эффект, когда обстоятельства вынуждают людей создать новую объединенную группу, в которой растворяются их прежние подгруппы. Предубеждения по отношению к другой группе ослабевают, когда люди из двух групп вперемежку рассаживаются за столом (а не по разные стороны от него), дают вновь образованной группе единое название, а затем вместе работают в условиях, вызывающих позитивные чувства. Из «нас» и «них» получаются «мы».

Кооперация в обучении

Итак, мы отметили весьма незначительные социальные достижения типичной десегрегационной политики в школах и довольно впечатляющие социальные последствия контактов при успешном сотрудничестве между членами ранее соперничавших групп. Может ли из синтеза этих двух методик возникнуть конструктивная альтернатива традиционной практике десегрегации? Несколько независимых исследовательских групп полагают, что да. Они заинтересовались тем, сможем ли мы, не вредя академической успеваемости, укрепить межрасовую дружбу, заменив ситуации конкуренции в обучении на ситуации сотрудничества. При всем различии подходов (одни исследователи заставляли группы студентов конкурировать, другие сотрудничать) все они получили весьма впечатляющие и ободряющие результаты.

Исследовательская группа под руководством Эллиота Аронсона (1978, 1979; Aronson & Gonzalez, 1988) для обеспечения сотрудничества в группе использовала «метод мозаики». В своих экспериментах, проводившихся в начальных школах Техаса и Калифорнии, они составляли группы по шесть человек, смешивая в них детей различных рас и с различным уровнем успеваемости. Группе задавалась определенная тема, которая разбивалась на шесть частей. Каждый ученик становился специалистом по своей части: например, один изучал историю Чили, второй — ее географию, третий — культуру. Сначала все «историки», «географы» и прочие специалисты собирались вместе для освоения материала. Затем они расходились по своим группам и обучали там партнеров тому, что узнали сами. У каждого члена группы, образно говоря, было по куску мозаичной картины. Поэтому и уверенные в себе школьники должны были выслушивать более стеснительных и учиться у них, а те, в свою очередь, вскоре осознавали, что и они в состоянии сообщить своим сверстникам нечто важное.

При таком стиле обучения студенты усваивают не только учебный материал, но и другие уроки. Межрасовые дружеские отношения начинают процветать. Оценки учащихся из числа национальных меньшинств улучшаются (возможно, потому, что успехи в учебе теперь одобряются сверстниками). После окончания эксперимента многие учителя продолжали использовать сотрудничество при обучении (D. W. Johnson & others, 1981; Slavin, 1990). «Очевидно,— пишет специалист по межрасовым отношениям Джон Мак-Конэхи (John McConahay, 1981), — что обучение, построенное на сотрудничестве, является наиболее эффективным способом улучшения межрасовых отношений в десегрегированных школах, по крайней мере из тех, что известны нам на сегодняшний день».

Итак, контакты сотрудничающих друг с другом людей с равным статусом оказывают положительное воздействие как на бойскаутов, так и на руководителей промышленности, студентов колледжа и школьников. Распространяется ли этот принцип на все виды человеческих взаимоотношений? Сплачиваются ли члены семьи, совместно работая на пригородном участке, ремонтируя старый дом или плавая на мини-яхте? Объединяют ли общины совместное возведение конюшен, хоровое пение или многоголосое подбадривание своей футбольной команды? Порождает ли взаимопонимание между нациями их сотрудничество в науке и освоении космоса, совместные усилия по борьбе с голодом и за сохранение природных ресурсов, дружеские личные контакты? Есть свидетельства, что ответ на все эти вопросы должен быть утвердительным (Brewer & Miller, 1988; Desforges & others, 1991, 1997; Deutsch, 1985, 1994). Таким образом, важнейшая задача, с которой сталкивается наш разделенный на части мир,— это определить и согласовать наши экстраординатные цели и организовать совместные усилия по их достижению.

**Коммуникация**

Конфликтующие стороны могут воспользоваться и другими путями преодоления возникающих трудностей. Когда у мужа и жены, у работника и его начальника, у нации X и нации Y возникают разногласия, они могут: а) непосредственно **договориться** друг с другом; б) попросить третью сторону выступить в качестве **посредника,** который будет выдвигать свои предложения и облегчать тем самым переговоры; в) прибегнуть к **арбитражу,** то есть вынести свои разногласия на суд человека, который изучит вопрос и примет решение.

Переговоры

Если кто-то захочет продать другому автомобиль, что лучше: занять жесткую позицию, то есть запросить максимально высокую цену, чтобы в итоге сойтись на чем-то среднем, или же начать с предложения, более устраивающего обе стороны?

Эксперименты не дают однозначного ответа. С одной стороны, тот, кто больше запрашивает, зачастую больше и получает. Жесткая позиция на переговорах может понизить ожидания противоположной стороны, вызвать у нее готовность согласиться на меньшее (Yuki, 1974).

Но иногда такая жесткость может ударить рикошетом. Во многих конфликтах делят не пирог фиксированного размера, а пирог, усыхающий за время конфликта. Если забастовка затягивается, от этого страдают и рабочие и администрация. Жесткость позиции также уменьшает реальные шансы достигнуть соглашения. Если противоположная сторона отреагирует такой же крайностью, обе стороны могут оказаться в тупиковой ситуации, из которой нельзя выйти, не потеряв своего лица. За неделю до начала войны в Персидском заливе президент Буш угрожал «пнуть Саддама под зад». Саддам Хусейн не остался в долгу, обещая «утопить неверных в их собственной крови». После таких воинственных заявлений обеим сторонам было очень трудно избежать войны и сохранить свое лицо.

Посредничество

Нейтральный посредник может выдвинуть свои предложения, которые позволят участникам конфликта пойти на уступки и при этом сохранить свое лицо (Pruitt, 1998). Если я уступаю требованиям посредника, вынуждающего и моего противника пойти на не меньшую уступку, то ни про одного из нас нельзя будет сказать, что он спасовал перед противником.

*Изменение правил игры*

Посредник, кроме того, помогает разрешить конфликт, налаживая конструктивное общение. Его первая задача — помочь участникам пересмотреть ситуацию, учитывая при этом интересы противоположной стороны (Thompson, 1998). Обычно обе стороны ориентируются на игру с правилами «один выигрывает — другой проигрывает». Поэтому после переговоров они обычно довольны, когда противник недоволен результатами, и недовольны, когда он доволен (Thompson & others, 1995). Посредник стремится к тому, чтобы участники переговоров изменили свою ориентацию, перейдя от соперничества к взаимовыгодному сотрудничеству. Он побуждает их забыть о своих требованиях и вместо этого подумать о насущных потребностях, интересах и целях противоположной стороны. В своих экспериментах Ли Томпсон (Leigh Thompson, 1990) обнаружил, что при таких условиях участники переговоров становятся более способными выдвигать взаимовыгодные предложения, приходя к решению, от которого выигрывают оба.

В классическом примере на данную тему рассказывается о том, как две сестры никак не могли поделить меж собой апельсин (Follett, 1940). В конце концов они пошли на компромисс и разделили апельсин пополам, после чего одна сестра выжала из своей половины сок, а другая, выбросив мякоть, использовала кожуру для печенья. В экспериментах, которые Дин Пруитт и его помощники (Dean Pruitt & others) проводили в Государственном университете штата Нью-Йорк в Буффало, они побуждали участников переговоров приходить к **интегральному соглашению.** Если бы сестры согласились разделить апельсин, отдав одной весь сок, а другой — всю кожуру, они бы как раз пришли к такому соглашению, которое учитывает интересы обеих сторон (Kimmel & others, 1980; Pruitt & Lewis, 1975, 1977). По сравнению с компромиссом, в котором обе стороны жертвуют чем-то важным, интегральные соглашения более устойчивы. К тому же, поскольку такие соглашения взаимовыгодны, они улучшают и дальнейшие взаимоотношения (Pruitt, 1986).

*Исправление искаженного восприятия*

Коммуникация нередко позволяет избавиться от самореализующихся искажений восприятия. Возможно, и вы сможете припомнить из своей жизни нечто похожее на рассказ одного студента:

«*Часто, когда мы с Мартой подолгу не говорим друг другу ни слова, я воспринимаю ее молчание как признак недовольства мною. Она же, в свою очередь, объясняет мою холодность тем, что я злюсь на нее. Мое молчание порождает ее молчание, что делает меня еще более молчаливым... и это продолжается до тех пор, пока этот эффект снежного кома не прервут внешние обстоятельства, вынуждающие нас общаться друг с другом. И тогда общение исправляет все возникшие у нас взаимные искажения восприятия.*»

Результат таких конфликтов часто зависит от того, *как* люди сообщают друг другу о своих чувствах. Роджер Кнудсон и его коллеги (Roger Knudson & others, 1980) приглашали супружеские пары в психологическую лабораторию университета Иллинойса и просили их инсценировать один из своих прошлых конфликтов. До, во время и после их обсуждения этого конфликта (которое часто вызывало не меньше эмоций, чем сам конфликт) за ними внимательно наблюдали и подробно опрашивали. Пары, уклонявшиеся от спорной темы,— те, кто так и не сумел внятно изложить собственные позиции и выяснить позиции супруга, остались пребывать в заблуждении, что у них в семье больше гармонии и взаимопонимания, чем это было на самом деле. Нередко они приходили к убеждению, что разговор в лаборатории укрепил их взаимное согласие, хотя на самом деле его стало меньше. В отличие от них те, кто придерживался спорной темы, ясно излагая собственную позицию и считаясь с мнением другого, действительно пришли к соглашению и получили более точную информацию о взаимных представлениях друг о друге. Это помогает понять, почему пары, в которых супруги делятся своими заботами прямо и открыто, как правило, счастливы в браке (Grush & Glidden, 1987).

Психологи, занимающиеся изучением конфликтов, сообщают, что ключевым фактором здесь является *доверие* (Ross & Word, 1995). Если вы верите, что другой человек имеет добрые намерения и не собирается эксплуатировать вас, вы более склонны рассказывать ему о своих нуждах и заботах. Без такого доверия вы, вероятнее всего, будете осторожны, опасаясь раскрыть информацию, которая может быть использована против вас.

Если стороны не доверяют друг другу и их общение непродуктивно, иногда может помочь нейтральный посредник — консультант по браку, посредник по трудовым спорам, дипломат.

Уговорив участников пересмотреть их восприятие конфликта как непримиримого, посредник нередко помогает каждой из сторон определить и ранжировать свои цели. Если цели совместимы, процедура такой оценки облегчает участникам отказ от менее важных целей в пользу достижения главной (Erickson & others, 1974; Schuiz & Pruitt, 1978).

Как только и работники, и администрация поверят, что цель администрации (повышение производительности и прибыльности) совместима с целью рабочих (повышением оплаты и улучшением условий труда), они могут приступить к выработке интегрального решения, способного привести к обоюдному выигрышу.

Когда стороны собираются для прямого общения, они часто надеются, что с глазу на глаз конфликт разрешится сам собой. Но в разгар напряженного, жесткого конфликта всколыхнувшиеся эмоции часто лишают возможности встать на точку зрения другой стороны. Общение затрудняется как раз тогда, когда оно больше всего необходимо (Tetlock, 1985). Поэтому посреднику часто приходится брать организацию общения на себя, чтобы помочь каждой из сторон понять другую и, в свою очередь, почувствовать себя понятой. Посредник может попросить участников ограничить свои доводы ссылками на фактические обстоятельства, включая рассказ о своих чувствах и о том, как они будут реагировать на конкретные действия противоположной стороны: «Мне нравится, когда играет музыка. Но если ты сделаешь ее громче, мне будет трудно сосредоточиться. Это будет меня раздражать». Посредник может попросить стороны поменяться ролями и обосновать чужую точку зрения, а также повторять высказывания другого, прежде чем ответить самому, например: «Когда я включаю свою стереосистему слишком громко, это тебя бесит».

У нейтральной третьей стороны есть также возможность выдвигать взаимоприемлемые предложения, которые были бы отвергнуты — «реактивно недооценены» — в том случае, если бы их выдвинул один из противников. Констанс Стиллингер и ее коллеги (Constance Stillinger & others, 1991) обнаружили, что предложения по ядерному разоружению, которые американцы отвергают, когда считают их исходящими от Советского Союза, выглядят более приемлемыми, если они приписываются нейтральной третьей стороне. Сходным образом люди часто недооценивают уступку, на которую согласен пойти их противник («они и сами не ценят этого»), но та же самая уступка может показаться отнюдь не пустячной, если она предлагается нейтральным посредником.

Эти принципы миротворчества, частично выведенные из лабораторных экспериментов, частично подсказанные самой жизнью, помогали при посредничестве как в международных, так и в трудовых конфликтах (Blake & Mouton, 1962, 1979; Fisher, 1994; Wehr, 1979). Одна небольшая группа американцев арабского и еврейского происхождения под руководством социального психолога Герберта Келмана (Kelman, 1997) проводила семинары, сводя вместе влиятельных арабов с израильтянами и пакистанцев с индийцами. Используя упомянутые выше методы, Келман и его коллеги исправляли искажения восприятия и давали участникам семинаров возможность отыскать творческое взаимовыгодное решение. Уединившись, участники могли откровенно разговаривать со своими противниками, не боясь, что их слова станут предметом пересудов. Каков же был результат? Как правило, противники начинали понимать, какова точка зрения оппонента и чем обоснованы его ответные реакции.

В 1976 году Келман подвозил в бостонский аэропорт египетского социолога Бутроса-Гали (в 1991 году Бутрос-Гали стал генеральным секретарем ООН). По дороге они сформулировали программу конференции в Египте, на которой предстояло обсудить возникшие искажения восприятия в арабо-израильских отношениях. Позднее, уже после конференции, Келман ознакомил с ее многообещающими результатами израильтян, обладающих реальной властью. Годом позже Бутрос-Гали приступил в Египте к исполнению обязанностей министра иностранных дел, после чего египетский президент Анвар Садат совершил свою историческую поездку в Израиль, тем самым проложив путь к примирению. При встрече Бутрос-Гали, улыбнувшись, сказал Келману: «Вы видите процесс, который мы начали с вами в бостонском аэропорту в прошлом году» (Armstrong, 1981).

Годом позже посредник Джимми Картер заперся в Кэмп-Дэвиде с Садатом и израильским премьер-министром Менахемом Бегином. Картер начал не с того, что предложил каждой стороне выдвинуть свои требования, он попросил их определить свои основные интересы и цели — безопасность для Израиля, контроль над своими историческими территориями для Египта. Через тринадцать дней это трио появилось перед публикой с «Программой ближневосточного урегулирования», предоставлявшей каждому то, чего он желал,— безопасность в обмен на территории (Rubin, 1989). Через шесть месяцев, после дальнейших посреднических шагов президента Картера, предпринятых им во время его визитов в ту и другую страну, Садат и Бегин подписали договор, положивший конец войне, длившейся с 1948 года.

Арбитраж

Некоторые конфликты настолько запутаны, а основные интересы сторон так сильно расходятся, что найти решение, которое удовлетворило бы и ту и другую сторону, просто невозможно. Боснийские сербы и мусульмане не могут одновременно иметь под своей юрисдикцией один и тот же кусок земли. В бракоразводном споре об опеке над ребенком забрать его себе может только один из родителей. В этих и во многих других случаях (споры из-за оплаты жильцами общего ремонта, заработков спортсменов, территориальные притязания) нейтральный посредник может помочь разрешению конфликта, а может и не помочь.

Если это не поможет, конфликтующие стороны могут прибегнуть к *арбитражу,* предоставив посреднику или какой-то иной нейтральной стороне право самому вынести решение. Правда, обычно спорщики предпочитают улаживать свои дела сами, без третейского судьи, чтобы сохранить контроль над результатами. Нил Мак-Гилликадди и его коллеги (Neil McGillicuddy & others, 1987) обнаружили подобную склонность, наблюдая за разбирательствами, проводящимися в Центре разрешения споров в Буффало, штат Нью-Йорк. Когда люди знали, что в случае неудачного посредничества им придется подчиниться решению арбитража, они чаще старались решить проблему мирным путем, выказывали меньшую враждебность и таким образом оказывались более способными прийти к соглашению.

В тех случаях, когда расхождения глубоки, а интересы непримиримы, перспектива арбитража может оказать и обратное воздействие (Pruitt, 1986). Участники конфликта могут «заморозить» свои позиции, надеясь обрести преимущество, когда третейский судья будет искать компромисс. Для преодоления этой тенденции при решении некоторых споров, например из-за заработков бейсбольных звезд, применяется «арбитраж окончательных предложений», в котором третейский судья выбирает одно из последних предложений той или иной стороны. Такой арбитраж заставляет каждую из сторон вносить только разумные предложения.

И все-таки нередко последнее предложение оказывается не столь разумным, каким оно могло бы быть, если бы каждая из сторон взглянула на него чужими глазами и освободилась от эгоистических предубеждений. Специалисты по переговорам сообщают, что «чрезмерный оптимизм и самонадеянность» делает участников спора чересчур упрямыми (Kahneman & Tversky, 1995). Успешное посредничество затруднительно, когда (это происходит довольно часто) обе стороны оценивают свои шансы на успех по меньшей мере как два к трем (Bazerman, 1986, 1990).

**Примирение**

Иногда напряженность и подозрительность возрастают настолько, что общение, а тем более разрешение конфликта, становится просто невозможным. Каждая из сторон может угрожать, принуждать и мстить. К несчастью, подобные действия провоцируют ответные ходы, что приводит к эскалации конфликта. Поможет ли в таких случаях безоговорочная уступчивость одной из сторон? Скорее всего, нет. В лабораторных играх те, кто всегда стремится с кем-нибудь скооперироваться, нередко подвергаются эксплуатации. И в политике на повестке дня ни в коем случае не стоит односторонний пацифизм.

**GRIT**

Существует ли еще какая-нибудь стратегия — миролюбивая, а не мстительная и в то же время достаточно жесткая, чтобы предотвратить эксплуатацию? Да, существует. Социальный психолог Чарльз Осгуд (Charles Osgood, 1962, 1980) называет такую стратегию «постепенные и обоюдные инициативы по разрядке напряженности», или сокращенно GRIT. [GRIT — аббревиатура, образованная из начальных букв английского варианта написания данного выражения — «Graduated and Reciprocated Initiatives in Tension reduction». Здесь автор прибегает к игре слов, так как один из вариантов перевода с английского GRIT — это энергетическая система. *(Прим. переводчика.)*]

Стратегия GRIT призвана разорвать спираль конфликта после его обоюдной деэскалации. GRIT требует от одной из сторон начать с мелких шагов по направлению к разрядке после ее *декларации о стремлении к миру.* Инициатор заявляет о своем желании снизить напряженность, объявляя о каждой примирительной акции до ее осуществления, и приглашает противника последовать его примеру. Такие заявления формируют основу, позволяющую противнику правильно интерпретировать то, что иначе могло бы расцениваться как признак слабости или нечестной игры. К тому же они вызывают давление общественности, вынуждающее противника соблюдать нормы взаимности.

Далее инициатор демонстрирует свою надежность и искренность, осуществляя в полном соответствии с заявлениями несколько поддающихся проверке *акций примирения.* Это усиливает давление, требующее взаимности.

Сделав миролюбивые акции разнообразными — можно, например, предложить медицинскую помощь, прикрыть одну из военных баз или снять ограничения по товарообмену, — инициатор не жертвует слишком многим в отдельно взятой области и предоставляет противнику свободу выбора ответных шагов. Когда противник отвечает добровольно, его собственное примирительное поведение может смягчить его установки.

Стратегия GRIT — примирительная. Но это отнюдь не «капитуляция в рассрочку». Остающиеся запланированные действия защищают личные интересы сторон, *сохраняя возможность применить карательные меры.* Начальные примирительные шаги, конечно же, подразумевают небольшой риск, но они не подрывают ничьей безопасности. Скорее, они рассчитаны на то, чтобы обратить вспять эскалацию напряженности. Если одна из сторон осуществит акцию агрессии, другая, скорее всего, ответит тем же, давая понять, что не потерпит эксплуатации. И все же такие ответные действия — это не какая-то сверхреакция, которая может повлечь за собой новый виток конфликта. Если же противник предпринимает шаги к примирению, то за ними следуют такие же или даже чуть большие ответные шаги. Специалист по конфликтам Мортон Дойч (Morton Deutsch, 1993) в духе стратегии GRIT советует участникам переговоров быть «твердыми, честными и дружелюбными. *Твердыми —* значит сопротивляться шантажу, эксплуатации и грязным играм; *честными* — значит соблюдать моральные принципы, не отвечая на аморальное поведение противника, несмотря на его провокации; *дружелюбными —* значит всегда быть готовым начать и поддерживать сотрудничество».

Эффективна ли GRIT? В лабораторных дилеммных играх наиболее успешной стратегией оказалась простейшая «услуга за услугу», которая начинается с приглашения к сотрудничеству, а затем повторяет шаги противника (Axelrod & Dion, 1988; Komorita & others, 1992; Smith, 1987). «Услуга за услугу» — это попытка сотрудничать и забыть обиды, при этом не позволяя себя эксплуатировать. В продолжительной серии экспериментов в университете Огайо Свенн Линдскольд и помощники (Svenn Lindskold & others, 1976—1988) анализировали многочисленные варианты применения стратегии GRIT и пришли к следующему заключению: в лабораторных играх заявление о стремлении к сотрудничеству *действительно* способствует сотрудничеству; повторяющиеся примирительные акции *действительно* порождают большее доверие (хотя пристрастие к игре в свою пользу нередко заставляет воспринимать собственные действия как более миролюбивые и менее враждебные, нежели действия других); соблюдение правила равноправного участия *действительно* защищает от эксплуатации.

GRIT-стратегии периодически испытывались вне стен лабораторий, результаты получены многообещающие. По мнению многих специалистов, наиболее успешной попыткой применения GRIT стал так называемый эксперимент Кеннеди (Etzioni, 1967). 10 июня 1963 года Кеннеди произнес большую речь «Стратегия мира». В ней он отмечал: «Наши проблемы — дело рук человека... и могут быть решены человеком». Затем было объявлено о своей первой миролюбивой акции: Соединенные Штаты прекращают все ядерные испытания в атмосфере и не возобновят их, если этого не сделают другие. В Советском Союзе речь Кеннеди была опубликована полностью. Спустя пять дней премьер Хрущев объявил в ответ, что он останавливает производство стратегических бомбардировщиков.

Затем последовали дальнейшие взаимные уступки: США согласились продавать России пшеницу, Советы согласились протянуть между двумя странами «горячую линию», и вскоре обе страны пришли к соглашению о запрещении испытаний. На какое-то время эти миролюбивые инициативы улучшили отношения между двумя великими державами.

Всем нам памятно новое улучшение отношений между Соединенными Штатами и Россией, когда в 1991 году президент Буш отдал приказ уничтожить все американские тактические ядерные боеголовки наземного базирования и вывести стратегические бомбардировщики из состояния боевой готовности, сохранив при этом в неприкосновенности наименее уязвимый и самый обширный ядерный арсенал — ракеты на подводных лодках. Тем самым американский президент пригласил Михаила Горбачева присоединиться к своим инициативам, что Горбачев и сделал через восемь дней, также выведя российские бомбардировщики из состояния боевой готовности и вдобавок объявив о демонтаже ядерных средств малой дальности, включая ракеты, корабли и подводные лодки.

Могут ли тесные контакты способствовать снижению напряженности между людьми? Есть серьезные основания ожидать, что могут. При напряженности отношений и отсутствии взаимного общения любой миролюбивый жест, мягкий ответ, приветливая улыбка, нежное прикосновение — все это может послужить первым шагом к ослаблению напряженности отношений, приблизить к той ступени, где контакты, кооперация и коммуникация вновь станут возможными.

**Понятия для запоминания**

**Арбитраж** (Arbitration) — разрешение конфликта нейтральной третьей стороной, которая, изучив обе точки зрения, принимает решение.

**Интегральное соглашение** (Integrative agreements) — взаимовыгодное соглашение, в котором совмещаются интересы обеих сторон.

**Контакты людей с равным статусом** (Equal-status contact) — контакты на основе равенства. Отношения между людьми с неравным статусом порождают установки, закрепляющие их отношения; то же самое верно и для отношений людей с равным статусом. Таким образом, для того чтобы ослабить предубежденность, межрасовые контакты должны осуществляться людьми с равным статусом.

**Переговоры** (Bargaining) — поиск согласия путем непосредственного обсуждения конфликта его участниками.

**Посредничество** (Mediation) — попытка нейтральной третьей стороны разрешить конфликт путем совершенствования процесса общения и выдвижения предложений.

**Экстраординатная цель** (Superordinate goal) — общая цель, требующая совместных усилий; цель, в свете которой различия между людьми не принимаются во внимание.

**GRIT** — аббревиатура: «Graduated and Reciprocated Initiatives in Tension reduction» («Постепенные и обоюдные инициативы по разрядке напряженности») — стратегия, нацеленная на снижение международной напряженности.

**Глава 25. Кто кого любит**

Вначале было влечение — влечение конкретного мужчины к конкретной женщине, которому каждый из нас обязан своим существованием. Наша пожизненная зависимость друг от друга помещает проблему человеческих взаимоотношений в самую сердцевину нашего существования. Отвечая на вопрос: «Что вам необходимо для счастья?» или «Что наполняет смыслом вашу жизнь?», большинство людей в первую очередь упоминают о приносящих удовлетворение тесных отношениях с домочадцами, с друзьями или возлюбленными (Berscheid & Peplau, 1983).

Что заставляет одного человека испытывать симпатию к другому или даже любить его? Так много написано о любви, что любое мыслимое объяснение — и его опровержение — будет повторением пройденного. Крепнет ли в разлуке любовь? Или с глаз долой — из сердца вон? По хорошу мил или все-таки по милу хорош?

Рассмотрим простую, но очень важную *теорию тяготения к вознаграждению.* Нас привлекают те, кто чем-то нас вознаграждает, или те, кто ассоциируется у нас с каким-то вознаграждением. Друзья вознаграждают друг друга. Безо всякого расчета они просто помогают друг другу. Таким образом, мы выказываем симпатию по отношению к тем, кто ассоциируется с чем-то приятным. Так, Элайн Хатфилд и Уильям Уолстер (Elaine Hatfield and William Walster, 1978) предполагают, что «романтические ужины, походы в театр, вечера дома и отпуска, проведенные вдвоем, никогда не перестанут быть важными... Если вы дорожите вашими отношениями, важно, чтобы у вас *обоих* эти отношения продолжали ассоциироваться с чем-то хорошим».

Однако при более широком рассмотрении теория тяготения к вознаграждению оставляет много вопросов открытыми. Что такое вознаграждение? Или от кого мы получаем большее вознаграждение — от того, кто похож на нас, или от того, кто непохож? От щедрого на похвалы или от постоянно критикующего? Какие факторы способствуют возникновению близкой связи?

**Обитание поблизости**

Со всей определенностью можно сказать, что люди с большей вероятностью станут друзьями, если они или проживают или работают поблизости. Такое тесное общение может порождать и враждебность; большинство насилий и убийств происходит в кругу людей, живущих под одной крышей. И все-таки гораздо чаще обитание поблизости способствует возникновению приязни. Пусть это покажется тривиальным тем, кто размышляет о мистических истоках романтической любви, но социологи установили, что большинство людей вступает в браки с теми, кто живет по соседству, кто работает в той же фирме или хотя бы в той же профессиональной сфере, или же с теми, с кем в школьные годы учился в том же классе (Bossard, 1932; Burr, 1973; Clarke, 1952; Katz & Hill, 1958). Посмотрите вокруг. И если вы сами еще не вступили в брак, то наверняка вашим избранником (или избранницей) станет тот (или та), кто живет или работает неподалеку.

Взаимодействие

По сути, не географическое расстояние является критическим моментом, а «функциональная дистанция» — то есть то, насколько часто люди сталкиваются в повседневной жизни. Мы нередко находим друзей среди тех, кто пользуется теми же проходными, участками для парковки и местами отдыха. Коллеги, которые случайно оказались соседями по рабочей комнате и тем самым обречены на постоянное взаимодействие, гораздо чаще становятся приятелями, а не врагами (Newcomb, 1961). Подобное взаимодействие дает людям возможность обнаруживать в другом свои черты, чувствовать взаимную симпатию и воспринимать друг друга как членов одной социальной группы (Arkin & Burger, 1980).

В колледже, где я преподаю, юноши и девушки когда-то жили в разных концах студенческого городка. Естественно, они были серьезно озабочены дефицитом дружеских отношений с представителями противоположного пола. Сейчас они занимают разные концы одних и тех же общежитии, ходят по тем же коридорам, делят комнаты для отдыха и помещения для стирки, и дружеские отношения между ними перестали быть редкостью. Итак, если вы обживаетесь в новом городе и хотите завести друзей, постарайтесь снять квартиру таким образом, чтобы ее дверь соседствовала с ящиками для писем и газет, в офисе займите ближайшее к кофейнику рабочее место, а машину припарковывайте у главного здания. Таковы пути построения дружбы.

Почему же обитание поблизости порождает симпатии? Один из факторов — взаимная досягаемость. Ведь очевидно, что у нас гораздо меньше шансов познакомиться с тем, кто ходит в другую школу или живет в другом городе. Но и не только это. Большинство людей любит своих соседей по комнате или соседей за первой ближайшей дверью больше, чем соседей за второй дверью. Но дистанция между нами и живущими через несколько дверей от нас или на другом этаже вряд ли уж настолько непреодолима. Более того, те, кто живет ближе к нам, потенциально имеют равные шансы стать как нашими друзьями, так и врагами. Так почему же тогда соседство порождает любовь чаще, чем ненависть?

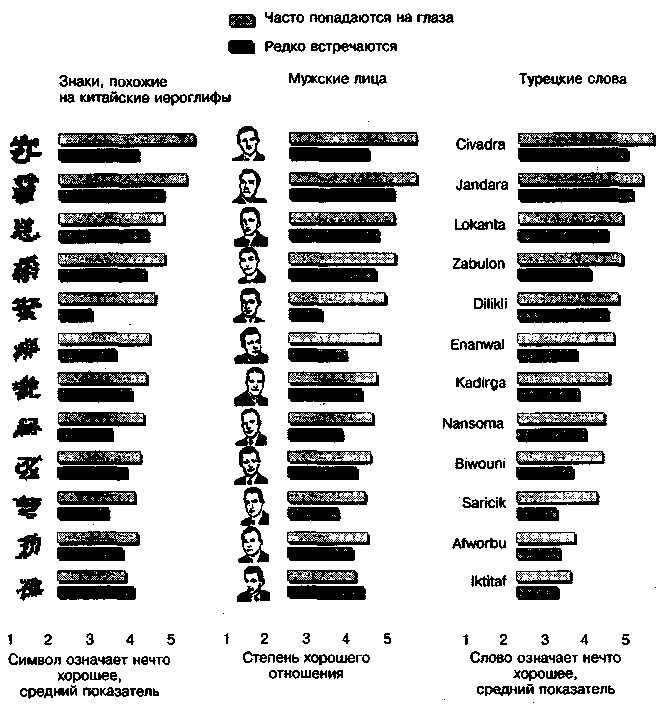
Предвкушение взаимодействия

Итак, один ответ у нас уже есть: обитание поблизости позволяет людям открывать друг в друге черты сходства и совершать взаимовыгодные обмены. Кроме того, возникновению симпатий способствует просто предвкушение взаимодействия. Джон Дарли и Эллен Бершайд (John Darley & Ellen Berscheid, 1967) предоставили студенткам университета Миннесоты неоднозначную информацию о двух девушках, сообщив при этом, что одна из этих девушек собирается зайти к ним для конфиденциального разговора. На вопрос, кто из этих двух девушек нравится им больше, студентки предпочли ту, с которой они рассчитывали встретиться. Ожидание встречи способствует возникновению симпатии (Berscheid & others, 1976). Позитивное ожидание — предчувствие того, что он или она непременно будет приятным человеком и вы прекрасно подойдете друг к другу — повышает шансы на то, что между вами сложатся благоприятные отношения (Knight & Vallacher, 1981; Klein & Kunda, 1992; Miller & Marks, 1982).

Этот феномен является адаптивным. Наши жизни переплетены с жизнями самых разных людей. Со многими из них, нравятся они нам или нет, мы вынуждены постоянно взаимодействовать: с соседями, родителями, одноклассниками, сослуживцами. И, безусловно, возникновение взаимной симпатии способствует улучшению взаимоотношений, что, в свою очередь, делает нашу жизнь более счастливой и продуктивной.

Простое нахождение в поле зрения

Обитание поблизости ведет к приязни еще по одной причине: более 200 экспериментов показали, что, вопреки старой поговорке «Чем лучше знаешь, тем меньше почитаешь», близкое знакомство способствует возникновению глубокой симпатии (Борнштейн, 1989). Когда ранее незнакомые раздражители — бессмысленные символы, «китайские» иероглифы, лица — просто постоянно находятся в поле зрения, уже это само по себе заставляет людей оказывать предпочтение именно им. Значат ли предположительно турецкие слова «nansoma», «saricik» и «afworbu» что-то более хорошее, чем слова «iktitaf», «biwojni» и «kadirga»? Студенты Мичиганского университета, протестированные Робертом Зайонцем (Robert Zajonc, 1968, 1970), оценивали как «хорошие» те слова, которые чаще попадались им на глаза. Чем большее количество раз им приходилось видеть бессмысленное слово или «китайский» иероглиф, тем более они были склонны говорить, что это означает нечто хорошее (рис. 25-1). Или скажите: какие из букв алфавита — ваши любимые? Самые разные люди, вне зависимости от их возраста, языка и национальности, предпочитают буквы, содержащиеся в их собственном имени или наиболее часто употребляемые в их родном языке (Hoorens & others, 1990, 1993; Nuttin, 1987). Так, французские студенты называют своей самой нелюбимой буквой заглавную W — букву, наименее употребительную в письменном французском.



*Рис. 25-1.* ***Эффект «простого нахождения в поле зрения».*** *Студенты давали более позитивную оценку тем раздражителям, которые им показывали неоднократно. (Данные из Zajonc, 1968.)*

Эффект «простого нахождения в поле зрения» отвергает, казалось бы, разумное предположение, что при повторном прослушивании музыки или повторном употреблении продукта мы теряем к нему интерес (Kahneman & Snell, 1992). И пока повторения не становятся утомительными («Даже самая лучшая песня может наскучить, если слушать ее слишком часто», гласит корейская пословица), симпатия обычно возрастает.

Построенная к 1889 году Эйфелева башня была осмеяна как гротеск (Harrison, 1977), сегодня она излюбленный символ Парижа. После подобной перемены мнений мы с удивлением вспоминаем свою первоначальную реакцию. На самом ли деле все посетители парижского Лувра такие уж страстные обожатели Моны Лизы? Или они просто рады увидеть знакомое лицо? Возможно, верно и то и другое: она — наша знакомая и уже потому привлекательна.

Зайонц (Zajonc, 1998) отмечал, что простое нахождение в поле зрения «имеет огромное значение». Этот феномен заранее предопределяет наши симпатии и привязанности. Именно это помогало нашим предкам подразделять окружающие их вещи на знакомые и безопасные, незнакомые и, вполне возможно, опасные. Обратной, «темной» стороной этого феномена является наша осторожность по отношению ко всему незнакомому. Этот страх можно объяснить примитивным, машинально возникающим предубеждением, которое часто появляется у людей, когда они сталкиваются с тем, что отличается от привычного.

Эффект «простого нахождения в поле зрения» влияет на то, как мы оцениваем других: знакомых людей мы любим больше (Swap, 1977). Даже себя мы любим больше, когда мы такие, какими мы привыкли себя видеть. Теодор Мита, Маршалл Дермер и Джефри Найт (Theodore Mita, Marshall Dermer & Jeffrey Knight, 1977) фотографировали студенток университета Висконсин, Милуоки, а затем каждой из них показывали настоящий снимок и его зеркальное воспроизведение. На вопрос, которая из фотографий им нравится больше, большинство студенток выбирали «снимок-отражение» — тот образ, который они привыкли видеть в зеркале (неудивительно, что наши лица на фотографиях иногда кажутся нам не вполне правильными). Когда те же два снимка показывали близким друзьям девушек, они предпочитали настоящий — изображение, привычное *им.*

Этот феномен широко используется в рекламе и в политике. Когда у людей нет определенности в отношении к какому-либо продукту или кандидату, просто постоянное упоминание о них может повысить количество продаж или число голосов (McCalough & Ostrom, 1974; Winter, 1973). После многократных повторений названия товара покупатели, не задумываясь, чисто автоматически одобрительно отзываются о рекламируемом продукте. Если кандидаты на выборах сравнительно малоизвестны, обычно побеждают те, кого чаще упоминают в средствах массовой информации (Patterson, 1980; Schaffner & others, 1981). Политические стратеги, понимающие важность «простого нахождения в поле зрения», заменили обоснованные аргументы короткой видео- и аудиорекламой, словно молотом вбивающей имя кандидата в голову избирателей.

Кейт Кэллоу, уважаемая личность, глава Верховного суда штата Вашингтон, получил урок, в 1990 году проиграв своему оппоненту Чарльзу Джонсону. Джонсон, малоизвестный адвокат, занимавшийся незначительными нарушениями правопорядка и разводами, появился на горизонте, объявив, что судью «давно пора подвинуть». Не было никакой предвыборной кампании, средства информации игнорировали предвыборную гонку. В день выборов имена появились безо всяких пояснений, одно рядом с другим. Результат: победа Джонсона 53 % к 47 %. «Джонсонов больше, чем Кэллоу»,— оправдывался перед ошеломленными юристами смещенный судья. И в самом деле, одна из газет, выходящих в Сиэтле, насчитала у себя в городе 27 человек, носящих имя Чарльз Джонсон. У них в Сиэтле был судья Чарльз Джонсон. В Такоме был телевизионный ведущий Чарльз Джонсон, чьи программы можно было видеть по кабельному телевидению штата. Вынужденные выбирать из двух незнакомых имен, многие избиратели очевидно предпочли чаще им встречающееся, а потому более знакомое имя: Чарльз Джонсон.

**Внешняя привлекательность**

Что вы находите (или находили) в своих возлюбленных? Искренность? Красивую внешность? Умение поддерживать разговор? Умные, искушенные люди равнодушны к таким поверхностным качествам, как красивая внешность. Они знают, что «красота лишь на поверхности» и что «нельзя ценить книгу по ее обложке». По крайней мере, они знают, что *должны* так думать. Цицерон советует:

«Высшая доблесть и главная обязанность мудреца — не пленяться внешностью».

И все же, если мы придем к убеждению, что внешность для нас ничего не значит, мы будем отрицать реальное влияние, испытываемое нами, потому что на данный момент получено множество результатов исследований, доказывающих, что внешность *на самом деле* имеет большое значение. Постоянство и распространенность воздействия внешности приводит в замешательство. Красивая внешность — очень ценное качество.

Успех у противоположного пола

Нравится вам это или нет, но внешняя привлекательность молодой девушки говорит о том, что ей, скорее всего, очень часто назначают свидания. Привлекательность молодого человека является несколько менее надежным основанием для прогнозирования его успеха у противоположного пола (Berscheid & others, 1971; Krebs & Adinolfi, 1975; Reis & others, 1980, 1982; Walster & others, 1966). Означает ли это, как полагают многие, что женщины более склонны брать себе в качестве девиза слова Цицерона? Или это просто отражает тот факт, что мужчины более инициативны и любвеобильны? Философ Бертран Рассел (Bertrand Rassel, 1930, p. 139) так не считает: «В целом женщины любят мужчин за характер, тогда как мужчины склонны любить женщин за внешность».

Чтобы понять, на самом ли деле мужчины более женщин подвержены влиянию внешности, исследователи давали студентам различные материалы с информацией о представительницах противоположного пола, в том числе и их фотографии, а затем спрашивали, с кем из них студенты хотели бы познакомиться. Или, «случайно» познакомив мужчину и женщину, спустя некоторое время интересовались, не хотелось бы им продолжить знакомство. В этих экспериментах мужчины в большей степени, чем женщины, ценили внешнюю привлекательность (Feingold, 1990, 1991; Sprecher & others, 1994). Возможно, чувствуя это, женщины более, чем мужчины, беспокоятся о своей внешности; они составляют 90 % пациентов косметической хирургии (Crowley, 1996; Dion & others, 1990). Но и женщины не так уж безразличны к внешности мужчин.

Проводя исследование, Элайн Хатфилд (Elaine Hatfield, 1966) и ее сотрудники пригласили на вечер компьютерной танцевальной музыки 752 студента-первокурсника университета Миннесоты.

Исследователи заранее протестировали студентов, выявив их личные качества и способности, а затем наугад сформировали пары. На вечере пары танцевали и разговаривали два с половиной часа, а затем был сделан перерыв, чтобы каждый смог дать оценку своему партнеру. Насколько надежно тесты на способности и личные качества могут предсказывать возникновение влечения? Кто же нравится больше: тот, кто имеет высокую самооценку либо низкий показатель тревожности, или тот, кто отличается от партнера своей исключительной одаренностью? Исследователи проверили длинный список возможных вариантов возникновения предпочтений. Но, насколько они могли определить, только одна вещь действительно имела значение: внешняя привлекательность. Чем привлекательнее была женщина, тем больше она нравилась мужчине и тем больше он хотел встречаться с ней впредь. И чем привлекательнее был мужчина, тем больше он нравился женщине и тем больше она хотела продолжить знакомство. Приятная внешность производит впечатление.

Несмотря на то, что привлекательность действительно имеет важное значение, она далеко не всегда способна заслонить другие человеческие качества. Привлекательность, пожалуй, прежде всего влияет на первое впечатление. Но первые впечатления важны и приобретают все большее значение, по мере того как общество становится более мобильным и урбанизированным и по мере того как общение людей становится все более скоротечным (Berscheid, 1981).

Хотя люди, проводящие собеседование при приеме на работу, могут отрицать это, именно привлекательность и ухоженность внешности претендентов в значительной степени определяют первое впечатление (Cash *&* Janda, 1984; Mack & Rainey, 1990; Marvelle & Green, 1980). Это помогает объяснить, почему привлекательные люди имеют более престижную работу, больше зарабатывают и чаще признают себя более счастливыми (Umberson & Hughes, 1987). Патриция Розелл (Patricia Roszell, 1990) и ее коллеги изучали влияние внешней привлекательности на материале общенациональной выборки работающих канадцев, внешность которых при приеме на работу оценивалась по шкале от единицы (непритязательная) до пяти (очень привлекательная). Они обнаружили, что на каждую дополнительную единицу привлекательности люди зарабатывали в среднем дополнительные 1988 долларов ежегодно. Ирен Хансон Фриз (Irene Hanson Frieze, 1991) и ее коллеги провели аналогичный анализ на материале 737 выпускников школы административного управления, после того как оценили их по той же пятибалльной шкале, внимательно изучив студенческие фотоальбомы. На каждую дополнительную единицу привлекательности мужчины зарабатывали дополнительные 2600, женщины — 2150 долларов.

Феномен «ровни»

Не всем достается сногшибательно привлекательный партнер. Так как же двое находят друг друга? Судя по исследованию Бернарда Марстейна (Bernard Murstain & others, 1986), человек чаще всего выбирает партнера, равного ему по привлекательности. Несколько исследований позволили обнаружить строгое соответствие между привлекательностью «половинок» супружеских пар, сексуальных партнеров, не состоящих в браке, и даже членов тесных дружеских компаний (Feingold, 1988). Люди склонны выбирать себе друзей и особенно вступать в брак с теми, кто соответствует им не только по интеллектуальному уровню, но и по уровню привлекательности .

Эксперименты подтверждают этот **феномен «ровни».** Решаясь к кому-нибудь подойти для знакомства и зная, что другой может ответить «да» или «нет», люди обычно подходят к тому, чья привлекательность примерно соответствует их собственной (Berscheid & others, 1971; Huston, 1973; Stroebe & others, 1971), Близкое соответствие по внешним данным может приводить к хорошим взаимоотношениям, обнаружил Грегори Уайт (Gregory White, 1980), изучая «встречающиеся» пары Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе. Те партнеры, которые в большей степени соответствовали друг другу по внешней привлекательности, чаще влюблялись друг в друга через девять месяцев еще сильнее.

Итак, у кого же мы можем предполагать большее соответствие во внешних данных — у супружеских пар или пар «встречающихся»? Уайт, как и другие исследователи, обнаружил, что супруги в большей степени соответствуют друг другу.

Возможно, познакомившись с подобными результатами, вы невольно вспомните те счастливые пары, в которых партнеры резко различаются по внешней привлекательности. В таких случаях менее привлекательный человек, как правило, имеет качества, которые компенсируют его недостаточную внешнюю привлекательность. Каждый человек приносит на социальный рынок то, что имеется у него в активе, и, соответственно ценности предложенного, ему подбирается равный партнер. Брачные объявления демонстрируют такой обмен активами (Koestner & Wheeler, 1988; Rajecki & others, 1991). Мужчины обычно предлагают статус и ищут привлекательности; у женщин чаще все наоборот: «Привлекательная, стройная женщина с яркой внешностью, 26 лет, ищет обеспеченного мужчину с надежным заработком». Процесс согласования активов помогает объяснить, почему юные красавицы так часто выходят замуж за солидных обеспеченных мужчин много старше их (Elder, 1969).

Стереотип внешней привлекательности

Только ли в ситуациях, имеющих сексуальную окраску, действует эффект привлекательности? Оказывается, нет. Это обнаружили Вики Хаустон и Рэй Булл (Vicki Houston & Ray Bull, 1994), когда с помощью опытного гримера обезобразили лицо своей ассистентки рубцами, синяками и родимыми пятнами. Эксперимент проходил в пригородных поездах, курсирующих в районе Глазго. Пассажиры обоих полов избегали садиться рядом с девушкой с обезображенным лицом. Кроме того, было замечено, что не только взрослые, но и дети стремятся к общению с более привлекательными сверстниками (Dion, 1973; Dion & Berscheid, 1974; Langlois & Stephan, 1981). Если судить по времени, в течение которого продолжается взаимное разглядывание, даже грудные дети предпочитают более привлекательные лица (Langlois & others, 1987).

Взрослые проявляют те же пристрастия, когда судят о детях. Маргарет Клиффорд и Элайн Хатфидд (Elaine Hatfield, Clifford & Walster, 1973) давали учителям из штата Миссури идентичную информацию о мальчике или девочке, но фотографии при этом прилагались разные: привлекательного и непривлекательного ребенка. Учителя воспринимали привлекательного ребенка как более умного и способного. Представьте теперь себя воспитателем, который должен утихомирить неуправляемого ребенка. Может быть, и вы — так же, как женщины, о которых пишет в своей работе Карен Дайон (Karen Dion, 1972), — проявите меньше доброты и участия к непривлекательному ребенку? Печальная истина состоит в том, что большинство из нас соглашаются с так называемым «эффектом Барта Симпсона», что дети с непритязательной внешностью менее способны и социально сведущи, чем их более красивые ровесники.

Более того, мы искренне считаем, что красивые люди обладают привлекательными для нас чертами характера. Мы полагаем, что при прочих равных условиях более красивые люди счастливей, сексуальней, коммуникабельней, умней и удачливей, правда, не честнее и не заботливее по отношению к другим (Eagly & others, 1995; Feingold, 1920; Jackson & others, 1995). В коллективистской Корее, где забота о других и честность ценятся выше, чем уверенность в себе, именно эти черты ассоциируются с привлекательностью (Wheeler & Kim, 1997). Собранные вместе, эти представления дают **стереотип физической привлекательности:** что красиво — то и хорошо. Дети усваивают этот стереотип весьма рано. Белоснежка и Золушка красивые — и хорошие. Колдунья и сводные сестры безобразные — и плохие. Как сформулировала одна маленькая девочка из детского сада, когда ее спросили, что значит быть красивой: «Это значит быть как принцесса. Все тебя любят» (Dion, 1979). Вспомните принцессу Диану.

Если физическая привлекательность настолько важна, то необратимое изменение внешности человека должно сказываться на отношении к нему окружающих. Но этично ли изменять чью-либо внешность? Подобные манипуляции выполняются миллионы раз в год специалистами по пластической хирургии и ортодонтами. С выпрямленными зубами и носом, с пересаженными или перекрашенными волосами, подтянутым лицом и увеличенной грудью (более одного миллиона американок), сможет ли теперь прежде неудовлетворенный собой человек найти свое счастье?

Чтобы исследовать эффект подобных изменений, Майкл Калик (Michael Kalick, 1977) попросил гарвардских студентов высказать впечатление, которое производят на них женские лица, изображенные на восьми фотографиях, выполненных в профиль, сделанных до и после косметических операций. Испытуемые высказались за то, что после операций женщины стали не только привлекательнее физически, но и добрей, чувствительней, сексуальней, обаятельней и т. д. Однако Эллен Бершайд (Ellen Berscheid, 1981) утверждает, что, хотя подобные операции могут изменить к лучшему наше представление о самих себе, временами они могут вызывать и не самые приятные переживания:

«*Большинство людей — по крайней мере те, у кого нет опыта резкого изменения своего внешнего облика,— могут продолжать верить, что наша внешняя привлекательность играет незначительную роль в том, как относятся к нам окружающие. Однако тем, кто на самом деле имел личный опыт быстрого изменения внешности, труднее отрицать и преуменьшать ту роль, которую в нашей жизни играет внешняя привлекательность, и этот факт может раздражать даже тогда, когда изменения были к лучшему.*»

На самом ли деле красивые люди обладают прекрасным характером? Или прав был Лев Толстой, когда написал, что «странное заблуждение думать... будто красота есть добро»? И все же доля истины в этом стереотипе есть. Привлекательные дети и молодые люди отличаются большей раскрепощенностью и общительностью (Feingold, 1992b). Уильям Голдман и Филип Льюис (William Goldman & Philip Lewis, 1977) продемонстрировали этот факт, попросив 60 студентов университета Джорджии созвониться и поговорить в течение пяти минут с тремя девушками, телефонные номера которых с их согласия были розданы студентам. После этого мужчины и женщины оценивали своих невидимых собеседников, и наиболее привлекательные были названы более приятными в общении и обаятельными. Внешне привлекательные люди имеют тенденцию быть более популярными, более общительными, мужчины — более мужественными, а женщины — более женственными (Langlois & others, 1996).

Небольшие средние различия между привлекательными и непривлекательными людьми, возможно, результат сбывшихся пророчеств. Привлекательных людей больше любят и привечают, и в результате многие из них чувствуют себя в обществе более уверенно. Этот анализ приводит нас к мысли о том, что решающим для вашего умения держаться в обществе является не то, как вы выглядите, а то, как люди относятся к вам и как вы сами себя воспринимаете: одобряете ли вы себя, любите ли вы себя, удобно ли вам с собой.

Но красота приносит не только радость. Элайн Хетфилд и Сьюзан Спречер (Elaine Hatfield & Susan Sprecher, 1986), занимающиеся изучением того, как возникает влечение между людьми, сообщают о красоте горькую истину. Исключительно привлекательные люди чаще страдают от сексуальных домогательств и от неприязни представителей своего пола. Нередко их не покидают сомнения, что окружающие ценят не их внутренние качества, а только привлекательную внешность, которая со временем потускнеет. Кроме того, если их внешность высоко оценивается, они могут быть менее мотивированы развивать свою личность в иных направлениях. Эллен Бершайд (Ellen Berscheid) хотелось бы знать, не пришлось ли бы нам по-прежнему освещать наши дома с помощью свечей, если бы внешне невзрачный и чрезвычайно низкорослый гений электротехники Чарлз Штейнмец подвергался тем же социальным соблазнам, с которыми сталкивается Том Круз.

Кто привлекателен?

Я описывал привлекательность, как если бы она была объективным параметром, подобно росту, который у кого-то больше, у кого-то меньше. Строго говоря, привлекательность — это то, что люди в данном месте и в данное время находят привлекательным. Конечно, их мнения различаются. Стандарты, по которым выбирают королеву красоты, вряд ли устраивают всю планету. Но даже в одном и том же месте и в одно и то же время люди (к счастью) расходятся во мнениях относительно того, кто привлекателен, а кто — нет (Mors & Grusen, 1976).

В общем и целом «привлекательные» фигура и лицо не так уж отличаются от среднестатистических (Beck & others, 1976; Graziano & others; Symons, 1981). Люди воспринимают те носы, ноги и фигуры, которые не являются чрезмерно маленькими или большими, как относительно привлекательные. Джудит Ланглуа и Лори Роггман (Judith Langlois & Lord Roggman, 1990; 1994) продемонстрировали это, когда заложили в компьютер изображение лиц 32 студентов колледжа и путем наложения вывели нечто усредненное. Студенты оценили усредненное лицо как более привлекательное по сравнению с 96 % индивидуальных лиц (рис. 25-2). Лица, появляющиеся на экране компьютера, имеют тенденцию быть совершенно симметричными — еще одна характеристика людей, производящих хорошее впечатление (Gangestad & Thornhill, 1997; Grammer & Thornhill, 1994; Shackelford & Larsen, 1997). Так что в некоторых отношениях безупречная «усредненная» внешность довольно привлекательна.

*Рис. 25-2. Какое из этих лиц привлекательнее? Повсюду люди согласятся, что симметричное лицо справа (скомбинированное из 32 мужских лиц) выглядит лучше, заметила Джудит Ланглуа и ее коллеги (1996). По мнению психологов-эволюционистов, такое согласие предполагает существование некоторых универсальных стандартов красоты, корни которых можно отыскать в далеком прошлом.*

*Эволюция и привлекательность*

Психологи-эволюционисты объясняют гендерные различия в терминах репродуктивной *стратегии.* Они утверждают, что красивые черты лица и красивая фигура предоставляют очень важные биологические сведения: о хорошем здоровье, юности и способности к воспроизведению потомства. Всюду мужчины предпочитают более молодых женщин, а не тех, кто лучше подходит им по возрасту. Женщин же, в свою очередь, привлекают мужчины, которые, по их мнению, будут хорошими добытчиками и защитниками. И это, в чем уверен Дэвид Басс (David Buss, 1989), объясняет, почему опрошенные им мужчины, принадлежащие к 37 самым разным культурам — от Австралии до Замбии, на самом деле предпочитали те женские качества, которые подразумевали репродуктивную способность. Это также объясняет, почему физически привлекательные женщины стремятся выйти замуж за мужчин, имеющих высокий социальный статус, и почему мужчины конкурируют между собой, стремясь достигнуть славы и успеха.

В любой культуре «бизнес красоты» — это большой бизнес, в котором нет признаков слабости. Мы, как предполагают психологи-эволюционисты, движимы примитивными побуждениями. Природой нам даны не только потребности дышать и есть, но и более причудливая потребность — испытывать друг к другу влечение и стремиться обладать друг другом.

**Сходство и взаимное дополнение**

Таким образом, из всего вышесказанного можно предположить, что Лев Толстой был совершенно прав, говоря: «Любовь зависит от частоты встреч, от прически, от цвета и покроя платья». Однако, когда люди узнают друг друга достаточно хорошо, на то, перейдет ли их знакомство в дружбу, влияют уже совсем другие факторы.

Рыбак рыбака видит издалека?

В одном мы можем быть точно уверены: люди одного склада испытывают взаимную симпатию. Друзья, женихи и невесты, мужья и жены с несравненно большей вероятностью будут разделять установки, убеждения и ценности друг друга, чем пары, составленные произвольно. Более того, чем больше схожих черт у мужа и жены, тем счастливее они, тем меньше вероятность развода (Byrne, 1971; Caspi & Herbener, 1990). Обнаружение этой корреляции весьма интригует. Но что является причиной, а что следствием, так и остается загадкой. Сходство ведет к расположению друг к другу? Или расположение друг к другу ведет к сходству?

*Сходство рождает приязнь*

Чтобы понять, где причина, а где следствие, давайте поэкспериментируем. Вообразим, что на студенческой вечеринке Лаура долго беседует с Лессом и Ларри на самые разные темы: о политике, религии, личных симпатиях и антипатиях. Лесс соглашается с Лаурой почти во всем, Ларри — лишь иногда. Позже Лаура рассуждает: «Лесс по-настоящему умен. И он такой милый. Надеюсь, мы встретимся с ним снова». В своих экспериментах Донн Берн (Donn Byrne, 1971) и его коллеги уловили самую суть переживаний Лауры. Они вновь и вновь обнаруживали, что чем ближе чьи-либо установки к нашим собственным, тем привлекательнее мы находим этого человека. И такое возникновение симпатии наблюдается не только у студентов колледжа, но и у детей, пожилых людей, представителей различных профессий и самых разных культур.

Феномен возникновения симпатии на основе согласия в оценках и мнениях был проверен и в реальных жизненных условиях. Психолог Теодор Ньюкомб (Theodore Newcomb, 1961) наблюдал за отношениями, складывающимися в двух вновь образовавшихся группах из 17 студентов Мичиганского университета. Через 13 недель совместного проживания в общежитии те из них, у кого степень согласия изначально была высокой, стали близкими друзьями. Одна из дружеских компаний состояла из пяти студентов-гуманитариев, все они были сторонниками политического либерализма и ярко выраженными интеллектуалами. Другая группа состояла из трех человек, придерживающихся консервативных взглядов, причем все трое собирались стать инженерами.

Уильяму Гриффиту и Расселу Вейчу (William Griffitt & Rassell Veitch, 1974) удалось значительно «сократить» процесс знакомства, когда они поместили 13 незнакомых людей в убежище. Зная мнения этих людей по различным вопросам, исследователи смогли довольно точно прогнозировать распределение взаимных симпатий и антипатий внутри группы. Находясь в пансионах, люди больше любят тех, кто походит на них самих. Сходство порождает согласие. Конечно, вы и сами заметили это, когда встретили того особенного человека, который разделяет ваши идеи, ценности и желания, родственную вам душу — человека, который любит ту же музыку, те же занятия и даже ту же еду, что и вы.

Притягиваются ли противоположности?

Но разве нас не привлекают люди, которые *отличаются* от нас таким образом, что дополняют наши собственные качества? Исследователи попытались ответить на этот вопрос, сравнивая не только взгляды и убеждения друзей и супругов, но и их возраст, религию, национальность, отношение к курению, финансовый уровень их жизни, образование, склад ума, рост и внешность. Как выяснилось, большинство супругов обладают определенным сходством и в этих, и во многих других отношениях (Buss, 1985; Kandel, 1978). Умные птицы гнездятся вместе. Точно так же поступают и птицы богатые, высокие, красивые, и птицы-протестантки.

И все же, разве нас не привлекают люди, чьи потребности и личные качества дополняют наши собственные? Разовьется ли в гармоничные отношения встреча садиста и мазохиста? Даже «Ридерс Дайджест» *(Reader's Digest)* говорит нам, что «противоположности притягиваются друг к другу... Общительные к молчаливым, любители новизны к не терпящим перемен, щедрые к прижимистым, любители острых ощущений к весьма осторожным» (Jacoby, 1986). Социолог Роберт Уинч (Robert Winch, 1958) убежден в том, что потребности решительного и властолюбивого человека самым естественным образом будут дополнять потребности человека робкого и склонного к подчинению. В этом утверждении есть известная доля логики, и большинство из нас могут припомнить пары, которые рассматривают свои различия как взаимодополняющие качества: «Мой муж и я великолепно подходим друг другу. Я — Водолей, натура решительная. Он — Весы и совершенно не способен принимать решения. Но зато он всегда охотно поддерживает мои начинания».

Определенное **взаимное дополнение** может развиваться по мере развития отношений (даже в отношениях однояйцевых близнецов). И все же люди более склонны жениться на тех, чьи потребности и личные качества *сходны с их собственными* (Botwin & others, 1997; Buss, 1984; Fishbein & Thelen, 1981a, 1981b; Nias, 1979). Возможно, нам удастся найти какие-либо случаи (помимо гетеросексуальности), когда различия естественно приводят к возникновению симпатии (Dryer & Horowitz, 1997). Но исследователь Дэвид Басе (David Buss, 1985) подвергает это сомнению: «Тенденция людей, которых можно назвать "полной противоположностью", жениться или дружить... до сих отчетливо не выявлена». Представляется, что поговорка «противоположности притягиваются» если и отражает истину, то эта истина все же теряется на фоне сильно выраженной тенденции тяготения подобного к подобному.

**Нам нравятся те, кому мы нравимся сами**

Задним числом принцип тяготения к вознаграждению дает нам возможность объяснить следующие вещи:

- *Обитание поблизости* является большим преимуществом. Затраты времени и сил на получение вознаграждения в виде дружеских отношений тем меньше, чем ближе живет или работает симпатичный вам человек.

- Нам нравятся *привлекательные* люди, потому что, как правило, мы воспринимаем их как обладателей и других прекрасных черт и считаем, что, ассоциируясь с этим человеком, мы выигрываем в глазах окружающих.

- Если у других *сходная с* нашей точка зрения, мы чувствуем себя вознагражденными, потому что предполагаем, что нравимся этим людям. Более того, те, кто разделяет наши взгляды, помогают нам узаконить их.

Если нам нравятся те, чье поведение каким-то образом вознаграждает нас, значит, мы должны почитать тех, кто любит нас и восхищается нами. Самая крепкая дружба возникает между людьми, которые взаимно восхищаются друг другом. Значит, нам действительно нравятся те, кому мы нравимся сами? Действительно, расположение одного человека к другому предполагает ответное расположение (Kenny & Nasby, 1980).

Но не является ли расположение одного человека к другому *причиной* ответного расположения? Рассказы людей о том, как они влюбились, склоняют нас к положительному ответу на этот вопрос (Aron & others, 1989). Открытие, что вы по-настоящему нравитесь привлекательному человеку, по всей видимости, пробуждает романтические чувства. И эксперименты подтверждают это: когда людям говорят, что ими кто-то восхищается, они, как правило, начинают испытывать те же чувства (Berscheid & Walster, 1978).

Эллен Бершайд и ее коллеги (Berscheid & others, 1969) обнаружили, что студенты относились заметно лучше к тем из своих товарищей, кто отметил в них восемь положительных черт, чем к тем, кто назвал семь их положительных черт и одну отрицательную. Мы очень чувствительны к малейшим намекам на критическое отношение к собственной персоне. Многие наверняка согласятся с замечанием писателя Ларри Л. Кинга: «С годами я обнаружил, что, как это ни странно, положительные отзывы радуют автора значительно меньше, чем огорчают отрицательные». Оцениваем ли мы себя сами, или нас оценивают другие, негативная информация имеет больший вес, потому что, будучи менее привычной, она привлекает к себе больше внимания (Yzerbit & Leyens, 1991). На избирателей большее влияние оказывают слабости кандидата в президенты, нежели его сильные стороны (Klein, 1991); этот момент не обходят своим вниманием те, кто занимается организацией кампаний, дискредитирующих неугодных им кандидатов.

Понимание, что мы с большим вниманием и теплом относимся к людям, которым мы нравимся, возникло задолго до того, как этот принцип подтвердили социальные психологи. Мыслители — от древнего философа Гекатея («Если хочешь быть любимым — люби»), включая Ральфа Уддо Эмерсона («Единственный способ найти друга — стать кому-нибудь другом»), вплоть до Дейла Карнеги («Не скупитесь на похвалу») — давно пришли к такому заключению. Правда, они не оговаривали точных условий, при которых этот принцип работает.

Самооценка и привлекательность

Элайн Хатфилд (Walster, 1965) решила выяснить, будет ли людское одобрение особенно приятно после его долгого отсутствия — как, скажем, обильная пища после дней поста. Чтобы выяснить это, она раздала нескольким студенткам Стэндфордского университета результаты анализа их личностей, среди которых были и очень доброжелательные, и не очень. Первые, естественно, порадовали девушек, а вторые расстроили. Затем Хатфилд попросила студенток дать свою оценку нескольким людям, включая их сокурсника (весьма симпатичного юноши), который перед самым экспериментом успел переговорить с каждой из участниц и каждой назначить свидание (никто от свидания не отказался). Как вы думаете, кому из студенток больше понравился этот юноша — тем, кого только что похвалили, или, наоборот, тем, кого раскритиковали? Оказалось, что тем, чье чувство собственного достоинства было временно уязвлено, кто, естественно, нуждался в общественном одобрении. Это помогает объяснить, почему иногда люди так страстно влюбляются сразу же после того, как их отвергают, затрагивая тем самым их самолюбие. После этого эксперимента доктор Хатфилд около часа разъясняла студенткам суть произошедшего и провела собеседование лично с каждой участницей. Она уверяет, что в итоге не осталось ни одной девушки, которая вышла из лаборатории с чувством уязвленного самолюбия или досады по поводу несостоявшегося свидания.

Обитание поблизости, привлекательность, сходство, проявление симпатии — известно, что все эти факторы сильно влияют на формирование дружбы. Иногда дружба перерастает в страстную любовь. Что же такое любовь? И почему иногда она расцветает, а иногда вянет? К этим вопросам мы теперь и обратимся.

**Понятия для запоминания**

**Взаимное дополнение** (Complementarity) — часто проявляемая тенденция к возникновению таких взаимоотношений между двумя людьми, при которых каждый дополняет то, чего не хватает другому. Спорная гипотеза взаимного дополнения предполагает, что человека привлекают люди, имеющие запросы, отличные от его собственных, так как это путь их пополнить.

**Обитание поблизости** (Proximity) — географическое соседство. Обитание поблизости (более точно «функциональная дистанция») предполагает возникновение симпатии друг к другу.

**Стереотипы физической привлекательности** (Physical-attractiveness stereotype) — предположение, что внешне привлекательные люди обладают социально желательными чертами: что красиво, то и хорошо.

**Теория тяготения к вознаграждению** (Reward theory of attraction) — теория, согласно которой мы любим тех, чье поведение каким-то образом нас вознаграждает, или тех, кто так или иначе ассоциируется со случаями вознаграждения.

**Феномен «ровни»** (Matching phenomenon) — тенденция мужчин и женщин выбирать себе в партнеры того, кто является «ровней» по внешней привлекательности и другим характерным качествам.

**Эффект простого нахождения в поле зрения** (Mere-exposure effect) — тенденция испытывать большее расположение и давать более позитивную оценку ранее незнакомым раздражителям после их неоднократного появления в поле зрения.

**Глава 26. Взлеты и падения любви**

Что такое «любовь»? Любовь — более сложное явление, чем симпатия, а значит, и более трудное для определения и изучения. Люди жаждут любви, живут ради нее, умирают из-за нее. Однако только в последние годы любовь стала темой серьезных исследований в социальной психологии.

Большинство исследователей занялись тем, что легче всего поддается изучению,— реакциями во время первых встреч двух незнакомых людей. Факторы, определяющие нашу первоначальную положительную реакцию на другого человека: расположенное рядом место жительства или работы, внешняя привлекательность, сходство с нами, его благосклонность к нам,— также способствуют и развитию длительных близких отношений. Впечатления друг о друге, которые у новоиспеченной пары формируются при первых же свиданиях,— все это критические факторы того, будут ли близкие отношения продолжительными (Berg, 1984; Berg & McQuinn, 1986). Действительно, если бы романтическая любовь в Северной Америке расцветала *случайно,* если бы для нее не были важны различия, тогда большинство католиков (а их сравнительно мало в Северной Америке) вступали бы в брак с протестантами, большинство чернокожих американцев — с белыми, а выпускники университетов — с ровесницами, которые не выдержали вступительные экзамены.

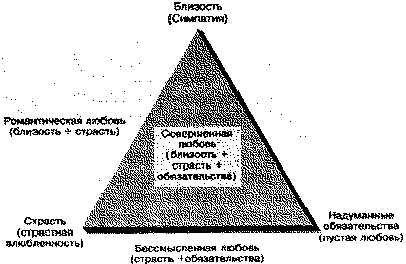
Итак, первое впечатление имеет большое значение. И все же продолжительные любовные отношения — это не просто интенсификация первоначального чувства. Понимая это, социальные психологи перешли от рассмотрения легкого влечения, испытываемого во время первых встреч, к изучению длительных, близких взаимоотношений.

В ряде исследований сравнивалась природа любви в близких взаимоотношениях различного рода — дружбе между мужчинами, дружбе между женщинами, взаимоотношениях между родителями и детьми, между супругами или любовниками (Davis, 1985; Maxwell, 1985; Sternberg & Grajek, 1984). В этих исследованиях были обнаружены элементы, общие для всех видов любовных отношений: взаимопонимание, оказание поддержки, наслаждение, получаемое от того, что любишь, и умение дорожить этим чувством. Хотя подобные элементы в равной степени присутствуют и в любви между двумя лучшими друзьями, и в любви между женой и мужем, они, если можно так сказать, по-другому окрашены. Страстная любовь, особенно в своей начальной фазе, отличается яркими чувствами и постоянным желанием быть рядом с любимым.

**Страстная любовь**

Первое, что мы должны сделать, приступая к научному изучению романтической любви, так же как и при изучении любой другой переменной величины,— это решить, как ее определять и измерять. У нас имеются различные способы для измерения агрессии, альтруизма, предрассудков и чувства приязни. Но как измерить любовь?

Элизабет Барретт Браунинг (Elizabeth Barrett Browning) задает тот же вопрос: «Почему я тебя люблю? Давай-ка разберемся в этом». Социальные психологи выявили самые разнообразные причины. Психолог Роберт Стернберг (Robert Sternberg, 1988) рассматривает любовь как треугольник, сторонами которого (разными по длине) являются страсть, интимность и преданность (рис. 26-1). Социолог Джон Алан Ли (John Alan Lee, 1988) и психологи Клайд Хендрик и Сьюзан Хендрик (Clyde Hendrick & Susan Hendrick, 1993), обратясь к античной литературе, различают три основных стиля любви: *eros* (страсть), *ludus* (ни к чему не обязывающие любовные игры), *storge* (дружба). Их комбинации, подобно комбинациям основных цветов спектра, образуют вторичные любовные стили. Любовные стили различаются по степени получаемого удовлетворения — к примеру, *eros* дает большее удовлетворение, чем *ludus* (Hendrick & Hendrick, 1997).



[Близость (Симпатия), Романтическая любовь (близость + страсть), Совершенная любовь (близость + страсть + обязательства), Страсть (страстная влюбленность), Бессмысленная любовь (страсть + обязательства), Надуманные обязательства (пустая любовь)]

*Рис. 26-1. Концепция Роберта Стернберга (1988): индивидуальные стили любовных отношений рассматриваются как частные комбинации трех основных компонентов любви.*

Пионер в области изучения любви Зик Рубин (Zick Rubin, 1970, 1973) выделил иные факторы. Чтобы охарактеризовать каждый из них, он составил следующую анкету:

- *Привязанность* (к примеру: «Если бы я был одинок, моей самой первой мыслью было бы найти \_\_\_»).

- *Забота* (например: «Если бы \_\_\_ чувствовал себя плохо, моей первой обязанностью было бы развеселить его/ее»).

- *Интимность* (к примеру: «Я чувствую, что я могу доверить \_\_\_ абсолютно все»).

Изучая поведение сотен молодых пар из числа студентов Мичиганского университета, Рубин нашел подтверждение правомерности своей шкалы. Он наблюдал за находящимися в приемной «лишь слегка влюбленными» и «сильно влюбленными» парами через стекло с односторонним зеркальным покрытием. Полученный результат его не удивил: сильно влюбленные друг в друга молодые люди почти не обращали внимания на окружающих и практически не сводили друг с друга глаз.

**Страстная любовь** эмоциональна, волнующа, интенсивна. Хатфилд (Hatfield, 1988, р. 193) определяет ее как «состояние непреодолимого желания соединиться с любимым». Если чувство обоюдное, мы переполнены любовью и испытываем радость, если нет — оно опустошает и приводит в отчаяние. Подобно другим формам эмоционального возбуждения, страстная любовь представляет собой смесь восторга и уныния, радостного трепета и удрученности.

Теория страстной любви

Объясняя природу страстной любви, Хатфилд отмечает, что одно и то же состояние возбуждения может выражаться различными эмоциями в зависимости от того, чем вызвано это возбуждение. Эмоции затрагивают и тело, и сознание, и возбуждение, и то, как мы его интерпретируем и какой прикрепляем к нему ярлык. Представьте, что у вас сильное сердцебиение и дрожь в руках. Что вы испытываете — страх, тревогу, радость? Физиологически проявления различных эмоций зачастую очень схожи. Таким образом, вы можете переживать возбуждение от радости, если вы находитесь в состоянии эйфории, и от гнева, если ваше окружение враждебно вам, и как романтическую любовь, если ситуация романтическая. С этой точки зрения, страстная любовь — это физиологическое возбуждение, вызванное человеком, которого мы считаем привлекательным.

И если страсть на самом деле есть состояние крайнего возбуждения, к которому прикрепляется ярлык «любовь», тогда все, что способствует усилению этого возбуждения, будет способствовать усилению любви. В нескольких экспериментах университетские студенты, сексуально возбужденные чтением и просмотром эротических материалов, проявляли повышенный интерес к своим партнершам (к примеру, давали более высокие баллы своей подруге по «шкале любви» Рубина (Carducci & others, 1978; Dermer & Pyszczynski, 1978; Slephan & others, 1971). Сторонники **двухфакторной теории эмоций** утверждают, что иногда возбужденный мужчина, реагируя на женщину, ошибочно считает ее источником своего возбуждения.

Согласно этой теории, возбуждение от *любого* источника должно усилить страстные чувства при условии, что человеку ничто не мешает отнести часть своего возбуждения на счет романтических стимулов. Дональд Даттон и Артур Арон (Donald Dutton & Arthur Aron, 1974, 1989) пригласили студентов университета штата Британская Колумбия принять участие в эксперименте. После того как знакомство испытуемых с их привлекательными партнершами состоялось, некоторых участников напугали, сообщив, что им придется испытать достаточно болезненный удар электрическим током. До начала этой части эксперимента исследователь раздал присутствующим краткий опросник, «чтобы получить информацию об их теперешних чувствах и реакциях, поскольку именно эти факторы зачастую определяют успех эксперимента». Отвечая на вопрос о том, насколько сильно им хочется пригласить на свидание и поцеловать свою партнершу, возбужденные (испуганные) студенты выразили наиболее сильное влечение к женщине.

А проявляется ли это вне стен лаборатории? В эксперименте Даттона и Арона (Button & Aron, 1974) привлекательная девушка подходила к молодым людям, только что пересекшим горную реку Капилано в Британской Колумбии по узкому шаткому мосту длиной 450 футов (около 137 метров), подвешенному на высоте 230 футов (около 70 метров). Девушка обращалась к каждому из юношей с просьбой помочь ей заполнить анкету. Когда он выполнял ее просьбу, она называла ему свое имя и номер телефона и предлагала позвонить, если он захочет узнать поподробнее о сути проводимого исследования. Большинство участников эксперимента взяли у нее записку с номером телефона, и половина из них действительно позвонили. В то же время те молодые люди, которые пересекали реку по низкому прочному мосту, и те, кто добирался по подвесному мосту, но встречал мужчину-интервьюера, звонили достаточно редко. И вновь физиологическое возбуждение усилило романтическую реакцию. Адреналин заставляет наши сердца биться сильнее, обретая надежду.

Вариации любви

*Время и культура*

Всегда существует искушение предполагать, что большинство людей разделяют наши чувства и мысли. Например, мы предполагаем, что любовь — это необходимое условие для того, чтобы знакомство привело к свадьбе. Но это совсем не так для культур, в которых практикуются заранее назначенные свадьбы. Более того, еще недавно и в Северной Америке на выбор супруга, особенно у женщин, серьезно влияли такие факторы, как его материальное благосостояние, социальное происхождение и профессиональный статус. Это до сих пор так в коллективистских странах, таких, как Пакистан, Индия и Таиланд (Levine & others, 1995). Но в Соединенных Штатах начиная с середины 80-х годов почти 9 из 10 опрошенных молодых людей подчеркивали, что любовь — необходимое условие для брака (Simpson & others, 1986).

Культуры отличаются друг от друга тем, какое место они отводят романтической любви. По данным анализа 166 культур, в 89 % их представители имеют то или иное понятие о романтической любви, которая, например, находит свое выражение во флирте или в совместном побеге влюбленных (Jancowiak & Fischer, 1992). Но не во всех культурах браки строятся на романтической любви. В современных западных культурах любовь, как правило, является условием для заключения брака, но есть и такие культуры, где она чаще всего возникает как *следствие* брачных отношений.

*Самоконтроль*

Люди по-разному строят свои гетеросексуальные отношения. Некоторые ищут разнообразных и непродолжительных связей, другие же более ценят доверительные отношения в продолжительных и прочных связях. Марк Снайдер и его коллеги (1985, 1988, Snyder & Simpson) в своих исследованиях выделили ряд личностных различий, связанных с этими двумя подходами к романтическим отношениям. Некоторые люди — в особенности те, для которых характерно высокое чувство **самоконтроля,** — умело выстраивают свое поведение и в любых ситуациях добиваются желаемого для них эффекта. Другие же, в особенности люди с низким чувством самоконтроля, в большей степени руководствуются внутренними импульсами и склонны утверждать, что именно этим определяются их поступки вне зависимости от ситуации.

Какой, по вашему мнению, тип личности — с высоким или с низким чувстовом самоконтроля — более подвержен воздействию внешней привлекательности возможного кандидата в любовники? У кого сильнее проявляется склонность порывать отношения при появлении нового партнера, вследствие чего он очень часто меняет любовников? Кто более склонен к беспорядочным сексуальным связям?

Снайдер и Симпсон (Snyder & Simpson) пришли к выводу, что в каждом случае таковым будет человек с высоким чувством самоконтроля. Эти люди мастерски производят хорошее первое впечатление, но менее склонны к прочным глубоким связям. Люди с низким чувством самоконтроля, обращающие меньше внимания на внешние обстоятельства, более преданны и серьезнее относятся к внутренним качествам партнера. Получив сведения о потенциальных знакомых, они обращают большее внимание на личные качества, нежели на внешние данные. Когда им предоставляется выбор между теми, кто разделяет их мнения, и теми, кто занимается сходным родом деятельности, люди с низким чувством самоконтроля (в отличие от людей с высоким чувством самоконтроля) выказывают расположение к людям со сходными установками (Jameson & others, 1987).

*Гендерные различия*

Есть ли какие-либо различия между мужчинами и женщинами в том, как они переживают страстную любовь? Изучение мужчин и женщин, сначала влюбившихся, а затем разлюбивших, дало поразительные результаты. Большинство людей исходят из предположения, что готовность влюбиться у женщин гораздо сильнее. Того же мнения придерживается и автор письма, которое пришло редактору журнальной рубрики «Наши советы»:

«*Дорогой доктор Бразерс, вы, наверно, тоже скажете, что это недостойно девятнадцатилетнего парня — влюбляться так сильно, что кажется, будто весь мир перевернулся. Похоже, я сумасшедший, потому что со мной уже несколько раз так бывало: живешь себе, живешь, и вдруг — любовь сваливается как снег на голову. Мой отец заявляет, что так влюбляются только девчонки, с парнями такого не происходит, по крайней мере, не должно происходить. Я уже не могу измениться, и это меня беспокоит. П. Т.*» *(цит. по: Dion & Dion, 1985).*

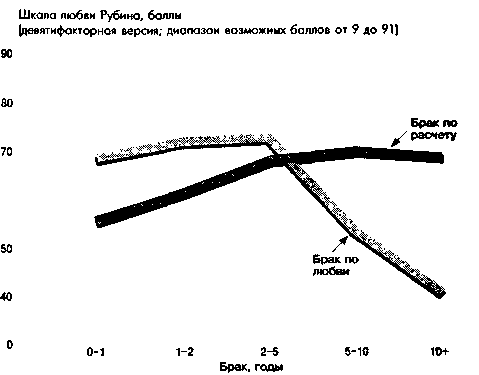
П. Т. следует успокоить: результаты многочисленных исследований свидетельствуют о том, что именно мужчины более влюбчивы (Dion & Dion, 1985; Peplau & Gordon, 1985). Кроме того, мужчины, похоже, медленнее выходят из состояния влюбленности и, в отличие от женщин, менее склонны разрывать отношения, когда дело идет уже к женитьбе. Правда, влюбленные женщины эмоционально вовлечены в любовные отношения так же, как и их партнеры, а бывает, даже и сильнее. Они чаще говорят, что чувствуют эйфорию, приятное головокружение, что они как будто «парят в облаках». В отличие от мужчин они более склонны фокусировать внимание на интимной доверительности отношений и на необходимости заботиться о своем партнере. Мужчин же сильнее занимают элементы любовной игры и физическая сторона отношений (Hendrick & Hendrick, 1995).

**Любовь-дружба**

Страстная любовь, какой бы она ни была пылкой, в конце концов неизбежно угасает. Чем продолжительней взаимоотношения, тем больше эмоциональных подъемов и спадов (Berscheid & others, 1989). Страстная влюбленность может сохраняться в течение нескольких месяцев, иногда — пару лет, но, как мы уже отмечали при обсуждении адаптации, никакая страсть не может быть вечной. Сильное увлечение друг другом, романтическая взволнованность, чувство головокружительного «парения в облаках» сходят на нет. После двух лет замужества супруги говорят о вдвое меньшей влюбленности друг в друга по сравнению с той, что они испытывали, будучи молодоженами (Huston & Chorost, 1994). После четырех лет замужества процент разводов во всех культурах наиболее высок (Fisher, 1994). Если же близкие отношения продолжаются, они становятся более монотонными, сохранившими лишь остатки былой страстности. Такую связь Хатфилд называла **любовью-дружбой.**

В отличие от бурных эмоций страстной любви, такая любовь «звучит на более низких тонах» — это глубокая и нежная привязанность. Она более приземленная. Но ведь если у кого-то развивается привязанность к наркотикам, отвыкание может быть очень болезненным. Так же и с близкими отношениями. Взаимно зависимые пары, которые более не чувствуют пламени страстной любви, нередко открывают при разводе или смерти, что они потеряли значительно больше, чем ожидали. Сосредоточив свое внимание на том, чего им не хватает, они перестали замечать то, что имеют (Carbon & Hatfield, 1992).

Постепенное охлаждение страстной любви и повышение значимости других факторов, таких, как общность ценностей, можно проследить, сравнивая чувства тех, кто вступил в брак по любви, с чувствами тех, кто сделал это по расчету. В Индии Уша Гупта и Пушпа Сингх (Usha Gupta & Pushpa Singh, 1982) попросили пятьдесят семейных пар Джайпура отметить силу чувств на «шкале любви» Зика Рубина. Женившиеся по любви отмечали угасание любовного чувства, если их брак продолжался более пяти лет. Те же, кто женились по расчету, напротив, указывали, что чувство любви усиливается по сравнению с тем чувством, которое они испытывали, будучи новобрачными (рис. 26-2).



[Шкала любви Рубина, баллы (девятифакторная версия, диапазон возможных балов от 9 до 91), Брак по расчету, Брак по любви, Брак годы]

*Рис. 26-2. Романтическая любовь между партнерами в браках по расчету и по любви. (Данные из Gupta & Singh, 1982).*

Охлаждение страстной романтической любви зачастую приводит к разочарованию, особенно среди тех, кто считал такую любовь необходимым условием заключения брака и его стабильности. Джеффри Симпсон, Брюс Кампбелл и Эллен Бершайд (Jeffry Simpson, Bruce Campbell & Ellen Berscheid, 1986) предполагают, что «резкое увеличение количества разводов в последние двадцать лет связано — по крайней мере, отчасти — с тем, что люди стали придавать большее значение в своей жизни сильным положительным эмоциональным переживаниям (например, романтической любви), которые по прошествии времени имеют тенденцию утрачивать свою остроту. В отличие от североамериканцев жители Азии склонны фокусироваться не столько на личных ощущениях, сколько на практическом аспекте социальных привязанностей (Dion & Dion, 1988; Sprecher & others, 1994) и поэтому менее подвержены разочарованию. У них в меньшей степени проявляется индивидуализм, способный с течением времени привести к подрыву отношений и к разводу (Dion & Dion, 1988; Triandis & others, 1988).

Вполне возможно, что ослабление взаимной притягательности — это естественный адаптивный способ выживания. В результате страстной любви часто появляются дети, выживанию которых способствует уменьшение поглощенности родителей друг другом (Kenrick & Trost, 1987). Между тем у людей, которые женаты более двадцати лет, в тот момент, когда семейное гнездо пустеет, былые романтические чувства нередко возрождаются вновь, так как супруги опять становятся вольны полностью сконцентрировать все внимание друг на друге (Hatfield & Sprecher, 1987). «Ни один мужчина и ни одна женщина понятия не имеют о том, что такое любовь, пока они не проживут вместе в браке четверть века»,— говорил Марк Твен. Если связь была интимной и взаимно вознаграждаемой, то корни любви компаньонов — в богатой истории общих переживаний. Но что такое «интимность»? И что такое «взаимное вознаграждение»?

**Сохранение близких отношений**

Какие факторы способствуют расцвету и увяданию наших близких взаимоотношений? Давайте рассмотрим два из них: справедливое распределение и интимность.

Справедливое распределение

Если оба партнера в своих взаимоотношениях вольно или невольно преследуют своекорыстные интересы, дружба умирает.

И потому общество учит нас придерживаться взаимовыгодного обмена, который Элайн Хатфилд, Уильям Уолстер и Эллен Бершайд (Elaine Hattfield, William Walster & Ellen Berscheid, 1978) назвали **принципом справедливого распределения:** то, что вы и партнер получаете от ваших взаимоотношений, должно быть пропорционально тому, что каждый из вас в них вкладывает. Если два человека получают одинаковые доходы, они должны вносить и равный вклад: иначе один из них почувствует несправедливость. Когда оба понимают, что их доходы соответствуют вкладам, и тот и другой испытывают чувство равноправного партнерства.

Незнакомцы и случайные знакомые поддерживают сбалансированные отношения, обмениваясь услугами: одолжи мне свои конспекты, а потом я дам тебе свои. Я приглашаю тебя к себе на вечеринку, а ты пригласишь меня к себе. Те же, кто поддерживают длительные взаимоотношения, включая соседей по комнате и влюбленных, не считают нужным действовать по принципу: «Ты — мне, я — тебе», то есть платить вечеринкой за вечеринку, конспектами — за конспекты (Berg, 1984). Они чувствуют себя свободнее, когда поддерживают равновесие с помощью взаимовыгодного обмена разными вещами («Слушай, ты не подкинешь мне на денек свои конспекты? Заодно и поужинаем вместе»), и в конце концов перестают следить, кто кому должен.

*Долгосрочная сбалансированность*

Но не нелепо ли полагать, что дружба и любовь коренятся в честном обмене услугами? Разве мы в ответ на просьбу любимого человека не даем ему то, что нужно, ничего не ожидая взамен? Действительно, люди, вовлеченные в долгосрочные сбалансированные отношения, не беспокоятся о сиюминутном равенстве вкладов. Маргарет Кларк и Джадсон Миллс (Margaret Clarck & Judson Mills, 1979, 1993; Clarck, 1984, 1986) утверждают, что люди даже стараются избегать подсчета выгод, полученных или недополученных ими при обмене. Когда мы помогаем своему хорошему другу, мы не нуждаемся в немедленной выплате долга. Если кто-то приглашает нас на обед, мы медлим с ответным приглашением, чтобы человек не посчитал, что нами движет просто желание погасить социальную задолженность. Подлинные друзья с готовностью оказывают помощь даже в тех случаях, когда не может идти речи ни о какой компенсации затрат (Miller & others, 1989). Люди, состоящие в счастливом браке, не нуждаются в подсчете того, сколько они дают и сколько получают (Buunk & Van Yperen, 1991).

Тем не менее принцип справедливого распределения объясняет, почему люди обычно вносят равный вклад в романтические взаимоотношения. Вспомните, что зачастую пары являются «ровней» по внешней привлекательности, общественному положению и прочим параметрам, и если один уступает другому во внешней привлекательности, то, скорее всего, они не будут ровней и по социальному статусу. Но в целом вклад каждой стороны примерно одинаков. Никто не говорит своему партнеру (и только немногие думают): «Своим большим доходом ты обязан моей красоте». Но во взаимоотношениях, особенно когда они продолжительны, соблюдение принципа справедливого распределения является обязательным.

Восприятие справедливости распределения

Люди, состоящие в равноправных отношениях, испытывают большее удовлетворение (Fletcher & others, 1987; Hatfield & others, 1985; Van Yperen & Buunk, 1990). Взаимоотношения, воспринимаемые их участниками как неравноправные, создают дискомфорт: партнер, выигрывающий от подобных отношений, может испытывать чувство вины, а считающий себя обделенным ощущает сильное раздражение. (Лишь если человек корыстолюбив, то, получая большую выгоду, он не ощущает несправедливости распределения.)

Роберт Шафер и Патриция Кейт (Robert Schafer & Patricia Keith, 1980) провели опрос, в котором принимали участие несколько сотен супружеских пар разных возрастов. Исследователи обращали особенное внимание на тех, кто считал свой брак не вполне «равноправным», поскольку один из супругов слишком мало занимался приготовлением пищи, хозяйством, воспитанием детей и зарабатыванием денег. Несправедливое распределение наносит тяжелый урон: те, кто ощущают неравенство, испытывают стресс и депрессию. Когда ребенок в семье мал и ему приходится уделять много времени, жены часто чувствуют себя обделенными, а своих мужей незаслуженно вознагражденными, и, как следствие, взаимное удовлетворение от брака падает. Во время медового месяца и в ту пору, когда дети вырастают и покидают родительское гнездо, супруги, как правило, склонны воспринимать свои отношения равноправными и чувствуют удовлетворение от своего брака (Feeney & others, 1994). Когда оба партнера свободно отдают и получают, когда они совместно принимают решения, в отношениях царят мир и любовь.

Самораскрытие

Глубокие дружеские взаимоотношения отличаются интимной доверительностью. Они дают нам возможность узнать, каковы мы на самом деле, и почувствовать, что нас воспринимают такими, какие мы есть. Мы открываем для себя восхитительные переживания в счастливом браке или в близкой дружбе — там, где настороженность вытесняется доверием и мы вольны раскрыть себя без страха потерять любовь (Holmes & Rempel, 1989). Такая связь характерна для взаимоотношений, которые Сидни Джурард назвала **самораскрытием** (Derlega & others, 1993). По мере того как взаимоотношения развиваются, партнеры все более раскрываются друг перед другом; их знания друг о друге становятся все глубже. В отсутствии таких близких отношений мы испытываем боль одиночества (Berg & Peplau, 1982; Solano & others, 1982).

В экспериментах исследовались как *причины,* так и *следствия* самораскрытия. Когда у людей проявляется склонность отвечать на такие сокровенные вопросы, как: «Что мне нравится и что мне не нравится в себе?» или: «Чего я больше всего стыжусь и чем больше всего горжусь?» Каково воздействие подобного рода откровений на тех, кто говорит, и тех, кто слушает?

Наиболее важным результатом такого поведения является эффект **обоюдного самораскрытия:** самораскрытие порождает самораскрытие (Berg, 1987; Miller, 1990; Reis & Shaver, 1988). Мы наиболее откровенны с теми, кто откровенен с нами. Однако интимная доверительность редко возникает мгновенно. Чаще она развивается естественно, как в танце: я слегка приоткрываюсь, вы тоже приоткрываетесь, но не чересчур. Затем вы приоткрываетесь чуть больше, и я отвечаю тем же.

Некоторые люди обладают особым талантом вызывать других на откровенность. Они с легкостью вытягивают личные секреты — даже у тех, кто, как правило, говорит о себе немногое (Miller & others, 1983; Pegalis & others, 1994; Shafter & others, 1996). Такие люди часто бывают хорошими слушателями. Во время разговора на их лице написано, что они внимательно вас слушают и, более того, получают от этого удовольствие (Purvis & others, 1984). Они могут выражать свою заинтересованность, вставляя поддерживающие разговор фразы. Именно таких людей — людей, которые *искренне* говорят о своих чувствах, откликаются на чувства других и являются сопереживающими, восприимчивыми и отзывчивыми слушателями, — психолог Карл Роджерс (Carl Rogers, 1980) назвал «благодарными слушателями».

Каковы последствия такого самораскрытия? Джурард (Jourard, 1964) утверждает, что сбрасывание масок, позволяющее узнать истинное лицо, способствует зарождению любви. Она считает, что приятно открыться другому и вызвать его на ответную откровенность. К примеру, если у вас есть близкий друг, с которым вы можете обсуждать угрозы вашему представлению о самом себе, это наверняка поможет вам пережить подобные волнения (Swann & Predmore, 1985). Подлинная дружба — это взаимоотношения, которые помогают нам справиться с проблемами, возникающими при общении с теми, кто нашими друзьями не является. «Когда рядом друг,— писал древнеримский философ Сенека,— мне кажется, что я в одиночестве и посему волен говорить все, что мне вздумается». Брак в своих наилучших проявлениях является именно такой дружбой, скрепленной преданностью.

Хотя близкие, доверительные отношения вознаграждаются, результаты многих экспериментов предостерегают нас от уверенности в том, что самораскрытие автоматически порождает любовь. Все не так просто. Это верно, что мы больше всего любим тех, перед кем раскрылись, и, как правило, нам нравятся те, кто доверился нам (R. L. Archer & others, 1980), но мы не всегда любим тех, кто чересчур откровенен. Когда едва знакомый человек обрушивает на нас поток интимных подробностей своей жизни, он может показаться нам нескромным, незрелым и даже эмоционально неустойчивым (Dion & Dion, 1978; Miell & others, 1979). И тем не менее люди чаще предпочитают общаться с открытыми, самораскрывающимися людьми, а не с теми, кто держится отчужденно. Это особенно верно, когда разговор не может состояться без откровенности. Нам так приятно, когда обычно замкнутый человек говорит, что в нас есть что-то такое, что побуждает его к откровенности, и делится конфиденциальной информацией (Archer & Cook, 1986; D. Taylor & others, 1981). Приятно, когда вас считают человеком, которому можно довериться.

Интимно-доверительное самораскрытие — одна из приятных сторон любви. Откровенные друг с другом любовники и супруги выражают наибольшее удовлетворение своими отношениями и более склонны укреплять их (Berg & McQuinn, 1986; Hendrick & others, 1988; Sprecher, 1987). Как свидетельствуют результаты последнего национального исследования института Гэллапа по проблемам семьи, 75 % семейных пар, в которых супруги молятся вместе (и только 57 % пар, которые этого не делают), заявили, что считают свой брак очень счастливым (Greeley, 1991). Среди верующих супругов совместная молитва не что иное, как смиренное, доверительное, идущее от самого сердца самораскрытие. Те, кто молятся вместе, чаще заявляют, что они совместно обсуждают семейные проблемы, что они уважают своего супруга и высоко ценят его как любовника.

Исследователи также обнаружили, что женщины значительно чаще делятся своими страхами и чаще говорят о своих недомоганиях, чем мужчины (Cunningham, 1981). Как выразилась Кейт Миллет (Kate Millet, 1975) «женщины экспрессивны, а мужчины репрессивны». Между тем современные мужчины, в особенности сторонники равноправия полов, похоже, со все возрастающим желанием обнаруживают свои истинные чувства и испытывают удовлетворение, которое характерно для отношений обоюдного доверия и самораскрытия. А именно в этом, заявляют Артур Арон и Элейн Арон (Arthur Aron & Elaine Aron, 1994), и заключается сущность любви: две половинки соединяются, раскрываются друг перед другом и начинают воспринимать себя как единое целое. Обе половинки, сохраняя свою индивидуальность, участвуют в совместной деятельности, получают удовольствие от сходства и взаимно поддерживают друг друга.

**Завершение отношений**

Часто любовь умирает. Что предсказывает распад семьи?

В 1971 году один человек написал своей невесте любовную записку, засунул в бутылку и бросил в Тихий океан между Сиэтлом и Гавайями. Десять лет спустя любитель утренних пробежек обнаружил ее на пляже острова Гуам:

«*Даже если к тому времени, как письмо дойдет до тебя, я стану седым и старым, наша любовь все равно будет такой же юной, как сегодня. Возможно, эта записка найдет тебя через неделю, возможно — через многие годы... Если же она никогда не дойдет до тебя, она все равно будет написана у меня в сердце, и я сделаю все, чтобы доказать свою любовь к тебе. Твой муж Боб».*

Женщину, которой была адресована эта записка, разыскали по телефону. Начали читать записку. Женщина разразилась смехом. Чем дольше она слушала, тем труднее, чувствовалось, давался ей смех. «Мы разведены»,— наконец произнесла она и бросила трубку.

Действительно, так происходит достаточно часто. Сравнивая неудовлетворительность своих отношений с той заботой и обожанием, которые, как им кажется, они могут найти в каком-то другом месте, люди разводятся все чаще и чаще — к концу века количество разводов почти вдвое превысило уровень 1960 года. Чуть больше половины американских браков и примерно 10 % канадских в наши дни заканчиваются разводом. «Живем все дольше, а любим все короче»,— саркастически бросил Ос Гинесс (Os Guiness, 1993, p. 309).

Социолог Норвел Гленн (Norval Glenn, 1991) проанализировал результаты опросов тысяч» американцев с 1972 по 1988 год, проследив судьбы браков, заключенных в начале 70-х годов. К концу 80-х только треть счастливых новобрачных избежали развода и по-прежнему заявляли, что «они очень счастливы». Учитывая некоторую переоценку собственного супружеского благополучия (ведь все-таки легче сказать постороннему человеку, что вам повезло со своим избранником, чем наоборот), Гленн пришел к заключению, что «реальное количество счастливых браков... видимо, не превышает 25 %». Основываясь на национальном опросе 1988 года, организация Гэллапа приходит к такому же нерадостному заключению: две трети взрослых в возрасте от 35 до 54 лет развелись, живут порознь или близки к этому (Colasanto & Shriver, 1989). Если так будет продолжаться и впредь, «наша нация вскоре дойдет до того, что основным опытом взрослых станет нестабильность супружеских отношений».

Английский королевский дом хорошо знаком со всеми перипетиями современной семейной жизни. Сказочные браки принцессы Маргарет, принцессы Анны и принца Чарльза рухнули. Счастливые улыбки сменились угрюмыми взглядами. Сара Фергюсон вскоре после того, как она в 1986 году вышла замуж за британского принца Эндрю, с восторгом говорила: «Он такой умный, такой обаятельный, такой красивый. Я обожаю его!» Эндрю вторил ей: «Она самое лучшее, что есть в моей жизни». Шесть лет спустя Эндрю понял, что все ее друзья — «обыватели», а Сара высмеивала поведение мужа, называя его «ужасно неуклюжим» *(Time,* 1992).

Кто разводится?

Количество разводов широко варьируется от страны к стране. Ежегодно разводится от 0,01 % общего числа населения в Боливии, на Филиппинах и в Испании до 4,7 % в самой склонной к разводам стране в мире — в Соединенных Штатах. Чтобы прогнозировать уровень разводов в том или ином обществе, надо представить себе его шкалу ценностей (Triandis, 1994). В индивидуалистических культурах (где любовь — прежде всего чувство и где люди задают себе вопрос: «Что подсказывает мое сердце?») разводы — более частое явление, чем в коллективистских культурах (где любовь — это прежде всего социальные обязательства и где люди задают себе вопрос: «Что скажут другие?»). Индивидуалисты женятся «на то время, пока мы оба будем любить», коллективисты — чаще на всю жизнь. Индивидуалисты ожидают в браке больше страсти и исполнения своих личных желаний, чем коллективисты (Dion & Dion, 1993). «Старайтесь сохранить романтические отношения» — этот лозунг признали важным для хорошего брака 78 % опрашиваемых американок и только 29 % японок *(American Enterprise,* 1992).

Развод также зависит от того, кто вступает в брак (Fergusson & others, 1984; Myers, 1995b; Tzeng, 1992). Брак обычно сохраняется, если вступившие в него:

- стали супругами в возрасте не моложе 20 лет;

- оба выросли в прочной семье с двумя родителями;

- встречались в течение длительного периода времени до женитьбы;

- хорошо обеспечены, имеют хорошую работу и стабильный доход;

- имеют примерно одинаковый уровень образования;

- живут в маленьком городке или на ферме;

- не имели сожителя и не беременели до брака;

- верующие;

- одного возраста и вероисповедания.

Ни одного из этих условий самого по себе не достаточно для стабильного брака. Но если ни одно из этих условий не соблюдается, можно с уверенностью утверждать, что брак распадется. Если же в браке соблюдены все эти условия, то вероятность, что супруги проживут вместе до самой смерти, велика. Англичане, возможно, были правы, когда утверждали еще несколько столетий тому назад, что глупо считать временное опьянение страстной любовью достаточным основанием для принятия решения о заключении брака. В супруги нужно выбирать человека, к которому испытываешь прочное чувство дружбы, с которым у тебя много общего: окружение, интересы, привычки и ценности и т.д. (Stone, 1977).

Разрыв связи

После разрыва связи человек, как правило, постоянно думает о потерянном партнере, вновь и вновь проигрывая в памяти все, что с ним связано, затем впадает в глубокую тоску. Лишь спустя какое-то время начинается эмоциональное отстранение и возвращение к нормальной жизни (Hazan & Shaver, 1994). Даже люди, которые давным-давно перестали чувствовать друг к другу привязанность, после расставания зачастую с удивлением для самих себя обнаруживают, что испытывают желание оказаться рядом с бывшим партнером. Сильные и длительные привязанности редко разрываются в одночасье. Разъединение — это процесс, а не сиюминутное событие.

Любовные пары переживают разрыв тем болезненней, чем сильнее и продолжительней их связь и чем меньше возможных альтернатив (Simpson, 1987). Рой Баумайстер и Сара Уотман (Roy Baumeister & Sara Wotman, 1992), к своему удивлению, обнаружили, что в течение многих месяцев или даже лет люди с большей болью вспоминают то, как они отвергли чью-то любовь, а не то, как сами были отвергнуты. Душевные страдания возникают из-за чувства вины, что они причинили другому человеку боль, разбили его сердце. Супружеским парам разрыв несет дополнительные потери: шокированные родители и друзья, ограничение родительских прав, ощущение вины в нарушении клятвы. Тем не менее миллионы пар готовы принести эту жертву, лишь бы положить конец болезненной, ничем не вознаграждаемой связи, продолжение которой, по их мнению, сопряжено с еще большими издержками. К числу таких издержек — согласно опросу 328 супружеских пар — можно отнести десятикратное усиление симптомов депрессии, возникающих в ситуации, когда для брака характерен скорее разлад, чем удовлетворение (O'Leary & others, 1994).

Когда взаимоотношения рушатся, развод не единственный выход. Кэрил Расбулт и ее коллеги (Caryl Rusbult & others, 1986, 1987) исследовали три способа, к которым прибегают люди, стараясь избежать разрыва отношений. Некоторые люди проявляют терпение — пассивное, но оптимистическое ожидание улучшения ситуации. Проблемы настолько серьезны, что о них больно говорить, а риск разрыва настолько велик, что такой терпеливый супруг упорно продолжает цепляться за эти отношения, надеясь на возвращение прекрасного прошлого. Другие (особенно мужчины) будут равнодушно наблюдать за тем, как ухудшаются взаимоотношения. Когда болезненная неудовлетворенность игнорируется, эмоциональный разрыв неизбежен. Партнеры разговаривают друг с другом все реже и реже и начинают задумываться о жизни врозь. Ну а кто-то будет открыто выражать тревогу и начнет предпринимать решительные шаги для того, чтобы улучшить отношения.

Исследование за исследованием свидетельствуют, что несчастливые супруги проявляют несговорчивость, авторитарность, склонны критиковать и подавлять друг друга. Счастливые пары гораздо чаще соглашаются друг с другом, одобряют действия друг друга, в таких семьях чаще звучит смех (Noller & Fitzpatrick, 1990). Джон Готтман (John Gottman, 1994), проанализировавший взаимоотношения двух тысяч семейных пар, заметил, что не следует думать, будто в счастливой семье не бывает ссор. Просто супруги в таких семьях, как правило, стремятся уладить возникающие противоречия мирным путем, а критические замечания уравновесить любовью. При удачном браке положительные взаимодействия (улыбки, прикосновения, комплименты, смех) преобладают над негативными (сарказмами, неодобрениями, укорами) в соотношении не меньше чем 5:1.

Счастливые пары учатся, иногда с помощью психологического тренинга, воздерживаться от резких слов и «подливания масла в огонь», учатся честно спорить, излагая свои чувства в не оскорбительной для оппонента манере, деперсонализируя конфликт с помощью реплик типа: «Я знаю, что это не твоя вина» (Markman & others, 1988; Notarius & Markman, 1993; Yovetich & Rusbuld, 1994). Улучшатся ли неблагополучные взаимоотношения, если партнеры согласятся *поступать* так, как это делают счастливые пары? Реже упрекать и критиковать, чаще одобрять и соглашаться, временами воздерживаться от выражения своего недовольства? Коль скоро установки следуют за поведением, то, может быть, и чувства следуют за действиями?

Этим вопросом заинтересовались Джоан Келлерман, Джеймс Льюис и Джеймс Лэрд (Joan Kellerman, James Lewis & James Lard). Они знали, что страстно любящие друг друга партнеры часто обмениваются продолжительными взглядами (Rubin, 1973). А не будут ли подобные взгляды пробуждать чувства у тех, кто не связан любовными отношениями? Чтобы это выяснить, они попросили незнакомых друг с другом мужчин и женщин в течение двух минут внимательно смотреть либо на руки, либо в глаза друг другу. Когда участники эксперимента были опрошены порознь, те, кто смотрели друг другу в глаза, сообщили о возникновении симпатии к партнеру. Сымитированная любовь возымела свое действие.

Исследователь Роберт Стернберг (Robert Sternberg, 1988) уверен, что если не прекращать открыто выражать свою любовь в словах и поступках, то и в продолжительном супружестве можно сохранить яркие чувства первоначальной романтической любви:

*«Слова «жили долго и счастливо» отнюдь не миф. Чтобы это стало реальностью, нужно научиться находить радость в различных формах взаимных чувств. Пары, которые надеются, что их страсть продлится вечно, а близкие отношения будут неизменными, ждет разочарование. Мы должны постоянно и осознанно перестраивать и обновлять наши любовные взаимоотношения. Взаимоотношения похожи на здания, которые со временем начинают рушиться, если их не поддерживать и не подправлять. Мы не можем надеяться на то, что взаимоотношения сами о себе позаботятся, как не можем ожидать этого от архитектурного сооружения. Наоборот, это мы должны нести ответственность за качество построенных нами взаимоотношений и заботиться об их долговечности.*

*При наличии всех необходимых психологических составляющих супружеского счастья: добрых отношений, социальной и сексуальной близости, умения в равной степени отдавать и получать можно поспорить с французской пословицей: «С любовью исчезает время, а со временем исчезает любовь». Требуется усилие, чтобы воспрепятствовать угасанию любви. Требуется усилие, чтобы выкроить время на обсуждение событий дня. Требуется усилие, чтобы преодолеть раздоры и перебранки, а вместо этого дать друг другу возможность спокойно высказать все свои обиды, тревоги и мечты. Требуется время, чтобы превратить взаимоотношения в «бесклассовую утопию социального равенства» (Sarnoff & Samoff, 1989), когда оба партнера не ведут учета взаимных одолжений, а вместе принимают решения и наслаждаются жизнью.»*

**Понятия для запоминания**

**Взаимность самораскрытия** (Disclosure reciprocity) — тенденция к обоюдной откровенности при доверительном разговоре.

**Двухфакторная теория эмоций** (Two-factor theory of emotion) — возбуждение + ярлык = эмоция (Эмоциональные переживания есть продукт психологического возбуждения и того, какой когнитивный ярлык мы присваиваем этому возбуждению.)

**Любовь-дружба** (Companionate love) — чувство, которое мы испытываем к человеку, жизнь которого тесно переплетена с нашей собственной.

**Самоконтроль** (Self-monitoring) — наблюдение за самим собой в различных социальных ситуациях и старание вести себя так, чтобы произвести желаемое впечатление.

**Самораскрытие** (Self-disclosure) — раскрытие сокровенных переживаний и мыслей перед другим человеком.

**Справедливое распределение** (Equity) — условия, при которых «доход» каждого участника взаимоотношений пропорционален его «вкладу». Обратите внимание на то, что справедливость в данном случае отнюдь не означает постоянно равного «дохода».

**Страстная любовь** (Passionate love) — состояние сильного влечения к союзу с другим человеком. Страстные любовники растворяются друг в друге, испытывают восторг, добившись любви своего партнера, и становятся безутешными, когда ее теряют.

**Глава 27. Когда мы помогаем другим?**

Возвращаясь домой в три часа утра 13 марта 1964 года, у самого входа в многоквартирный дом, расположенный в нью-йоркском районе Квинз, хозяйка бара Китти Дженовезе подверглась нападению вооруженного ножом насильника. Пронзительные, полные ужаса крики с мольбой о помощи: «О Боже, он ударил меня ножом! Ради Бога, помогите мне! Помогите!» — разбудили 38 ее соседей. Многие из них подошли к окнам и наблюдали за тем, как в течение 35 минут Китти пыталась вырваться из рук преступника. И до тех пор, пока нападавший не скрылся, никто из соседей так и не удосужился вызвать полицию. Вскоре после приезда полицейских женщина умерла.

Элеанор Брадли отправилась в магазин за покупками, случайно упала и сломала ногу. В полубессознательном состоянии, страдая от боли, она умоляла оказать помощь. В течение 40 минут мимо шли потоки покупателей. В конце концов один таксист все же помог ей добраться до врача (Darley & Latane, 1968).

Сильнее всего в этих примерах шокирует не то, что несколько человек не оказали пострадавшему помощи, а то, что безучастными оказались практически 100 % свидетелей происходящего. Но почему? Неужели и вы, и я в аналогичной ситуации поступили бы также? Или мы бы стали героями, как Эверетт Сандерсон? Уже слыша шум и видя огни приближающегося поезда нью-йоркской подземки, Эверетт Сандерсон спрыгнул на рельсы, чтобы спасти четырехлетнюю Мишель де Джезус, упавшую с платформы. За считанные секунды до подхода поезда Сандерсон забросил девочку в толпу, стоявшую наверху. Поезд уже был на станции, когда сам он попытался вспрыгнуть на платформу. Первая попытка оказалась неудачной. И только в самый последний момент стоявшим на платформе удалось вытащить Сандерсона (Young, 1977).

Или вспомним Дорогу праведников на холме в Иерусалиме, вдоль которой высажено 800 деревьев. Под каждым деревом лежит плита с именем европейского христианина, спасшего жизнь одного или нескольких евреев во время нацистского холокоста. Эти «праведные иноверцы» знали, что в случае обнаружения беглецов они, согласно нацистским законам, подвергаются не меньшей опасности, чем те, кого укрывают. И все-таки многие шли на такой риск (Hellman, 1980; Wiesel, 1985).

Менее драматических актов утешения, заботы и помощи предостаточно: не требуя ничего взамен, люди показывают дорогу, вносят денежные пожертвования, сдают кровь, тратят свое время. Почему и когда люди совершают альтруистические поступки? И что следует сделать, чтобы уменьшить безразличие? Таковы основные вопросы, которые рассматриваются в этой главе.

**Альтруизм** — это эгоизм наоборот. Альтруист оказывает помощь даже тогда, когда ничего не предлагается взамен да и ожидать ничего не приходится. Классической иллюстрацией этого является притча Иисуса о добром самаритянине:

*«...некоторый человек шел из Иерусалима в Иерихон и попался разбойникам, которые сняли с него одежду, изранили его и ушли, оставив его едва живым. По случаю один священник шел тою дорогою и, увидев его, прошел мимо. Также и левит, быв на том месте, подошел, посмотрел, и прошел мимо. Самарянин же некто, проезжая, нашел на него и, увидев его, сжалился, и, подошедши перевязал ему раны, возливая масло и вино; и посадив его на своего осла, привез его в гостинницу, и позаботился о нем. А на другой день, отъезжая, вынул два динария, дал содержателю гостинницы и сказал ему: «позаботься о нем; и если издержишь что более, я, когда возвращусь, отдам тебе» (Евангелие от Луки, 10:30-35).*

Самаритянин проявляет чистый альтруизм. Исполненный чувства сострадания, он отдает совершенно незнакомому ему человеку свое время, силы и деньги, не ожидая ни вознаграждения, ни благодарности.

**Почему мы помогаем другим?**

*Чем мотивирован альтруизм?* Одно из объяснений альтруизма дает **теория социального обмена,** в которой говорится о том, что мы помогаем после того, как проведем анализ «издержки — вознаграждение». Цель взаимовыгодного обмена — свести расходы к минимуму, а вознаграждение — к максимуму. Когда проходит кампания по сдаче крови, мы прикидываем, что перевесит: потери (неудобство и дискомфорт) или выгода (социальное одобрение и благородные чувства). Если выгода перевешивает, мы помогаем.

Вы можете неодобрительно возразить: теория социального обмена приписывает альтруизму сплошь эгоистические мотивы. По ней получается, что оказание помощи на самом деле акт далеко не альтруистский; мы просто его так называем, если выгода не слишком бросается в глаза. Зная, что люди помогают только для того, чтобы облегчить свою вину или получить социальное одобрение, едва ли мы посчитаем, что они совершают нечто героическое.

Иногда люди с детства проявляют способность к **эмпатии.** Они испытывают страдания, когда видят, что рядом страдает другой, и облегчение, когда видят, что эти страдания заканчиваются. Любящие родители горюют и радуются вместе с детьми. Способность к эмпатии совершенно отсутствует у тех, кто склонен к жестокости (Miller & Eisenberg, 1988). Хотя действительно помощь иногда оказывается с целью получить вознаграждение или облегчить вину, эксперименты показывают, что чаще имеет место просто желание сделать добро другому человеку и получить удовлетворение только от этого (Batson, 1991). При проведении экспериментов люди чаще оказывали помощь тогда, когда верили, что она действительно дойдет до адресата; при этом людям вовсе не обязательно было знать, кому конкретно они помогают.

Социальные нормы также побуждают оказывать помощь. Они предписывают, как нам следует себя вести в том или ином случае. Мы также помним о **нормах социальной ответственности —** о том, что мы должны помогать тем, кто действительно нуждается в этом, не требуя ничего взамен. Поднимая книгу, которую обронил человек на костылях, мы ничего не получаем взамен.

**Когда люди помогают?**

Социальных психологов всегда интересовало и волновало, почему люди не вмешиваются, став свидетелями таких событий, как изнасилование и убийство Китти Дженовезе. Поэтому они провели множество экспериментов, чтобы выяснить, при каких условиях люди оказывают помощь в чрезвычайных обстоятельствах. Совсем недавно исследователи расширили рамки вопроса и захотели выяснить: кто с большей вероятностью окажет помощь в обыденной ситуации — например, предложит деньги, сдаст кровь или пожертвует своим временем (Myers, 1993)? Было установлено, что чаще помогает тот:

- кто чувствует за собой вину; таким образом он получает возможность облегчить вину или восстановить хорошее представление о самом себе;

- у кого хорошее настроение;

- кто глубоко религиозен (подтверждается активной благотворительной и добровольческой деятельностью религиозных общин).

*Обстоятельства,* при которых оказывается помощь, также стали объектом изучения социальной психологии. Оказание помощи учащается в следующих обстоятельствах:

- Мы только что наблюдали модель альтруистского поведения.

- Мы не спешим.

- Появляется жертва, которая нуждается и заслуживает помощи.

- Жертва похожа на нас.

- Мы живем в небольшом городе или сельской местности.

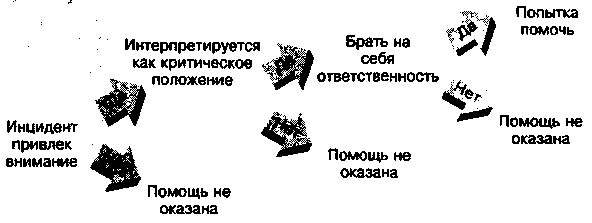
- Есть очевидцы происходящего.

**Число очевидцев**

Пассивность присутствующих при чрезвычайных обстоятельствах заставила разнообразных комментаторов скорбеть о человеческой «отчужденности», «апатии», «безразличии» и «неосознанных садистских импульсах». При этом, относя невмешательство к характерной манере «этих зевак», мы, скорее всего, будем убеждены в том, что если бы оказались в такой ситуации сами, то обязательно помогли бы. Но неужели все очевидцы реальных трагических случаев были такими бесчеловечными?

Социальные психологи Бибб Латане и Джон Дарли (Bibb Latane & John Darley, 1970) сомневаются в этом. Они инсценировали случаи, имевшие место в реальной жизни, и выяснили, что сам факт присутствия других людей в значительной степени снижает вероятность вмешательства. К 1980 году было проведено около пятидесяти экспериментов, в которых сравнивалось, при каких условиях чаще оказывается помощь: когда человек думает, что, кроме него, нет очевидцев происходящего, или когда он знает, что он не один. Примерно в 90 % экспериментов, в которые были вовлечены около 6000 человек, очевидцы происходящего были более склонны к оказанию помощи, когда считали, что находятся в одиночестве (Latane *&* Nida, 1981).

Когда вокруг много людей, пострадавшему действительно с меньшей вероятностью окажут помощь. Латане и Джеймс Даббз (Latane & James Dabbs, 1975), а также 145 их помощников 1497 раз проехались в лифте, «случайно» роняя там монеты или карандаши. Когда в лифте был только один человек, им оказывали помощь в 40 % случаев; когда шесть, лишь в 20 %. Почему? Латане и Дарли предполагают, что по мере увеличения числа присутствующих каждый очевидец менее склонен замечать происшедшее, считать это проблемой или чрезвычайным обстоятельством, брать на себя ответственность и оказывать помощь (рис. 27-1).



[Да, Интепретируется как критическое положение, Да, Брать на себя ответственность, Да, Попытка помочь, Инцидент привлек внимание, Нет, Помощь не оказана, Нет, Помощь не оказана, Нет, Помощь не оказана]

*Рис. 27-1.* ***Дерево принятия решений, сконструированное Латане и Дарли.*** *Только один путь ведет к оказанию помощи. На каждом этапе принятия решения присутствие других может побудить человека выбрать ветвь, ведущую к отказу от оказания помощи.*

Необходимость обратить внимание

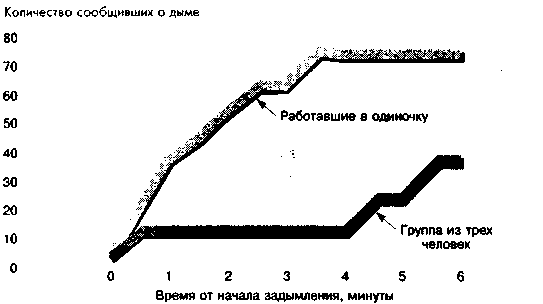
Двадцать минут спустя после того, как Элеанор Брадли упала и сломала ногу на переполненном людьми городском тротуаре, вы подходите к этому месту. Вы уткнулись взглядом в спины впереди идущих (ведь это проявление невоспитанности — смотреть на проходящих мимо), вы заняты мыслями о своих заботах. Так, может быть, вы скорее заметите пострадавшую женщину, когда улица будет безлюдна?

Чтобы ответить на этот вопрос, Латане и Дарли (1968) попросили группу студентов Колумбийского университета заполнить опросник Некоторые испытуемые при этом работали в одиночестве, к другим в комнату подсаживали двух незнакомцев. В то время как студенты отвечали на вопросы (экспериментаторы наблюдали из-за зеркальной стены), через вентиляционное отверстие в стене комнаты начинали впускать дым. Испытуемые, остававшиеся одни, часто с любопытством оглядывались по сторонам и замечали дым практически сразу же, примерно в течение пяти секунд. Те же, кто находился в одной комнате вместе с незнакомцами, продолжали работать, и проходило почти 20 секунд, прежде чем они замечали дым.

Интерпретация

Заметив что-то непривычное, мы сразу же должны дать этому событию интерпретацию. Представьте себя в комнате, наполненной дымом. Вы встревожены, но не хотите ставить себя в неловкое положение и суетиться. Вы оглядываетесь на других. Они выглядят спокойными, безразличными. Считая, что все, видимо, в порядке, вы пожимаете плечами и возвращаетесь к работе. Затем другой из присутствующих замечает дым и, видя ваше явное спокойствие, реагирует подобным же образом. Это еще один пример информационного влияния. Каждый человек судит о реальности по поведению других.

То же произошло и в описываемом эксперименте (Latane & Darley, 1968). Когда те, кто работал в одиночестве, замечали дым, они обычно в течение какого-то мгновения колебались, затем вставали, подходили к вентиляционному отверстию, принюхивались, разгоняли рукой дым, вновь проявляли колебание, а затем отправлялись сообщить о происходящем. Яркий контраст такому поведению являли группы из трех человек, не двигавшихся с места. Из 24 человек в восьми группах только один человек сообщил о дыме через четыре минуты после его появления (рис. 27-2). К концу шестиминутного эксперимента дым был настолько густым, что почти ничего не было видно. Участники эксперимента протирали глаза и кашляли. Тем не менее только в трех из восьми групп нашлось хотя бы по одному испытуемому, который сообщил о возникшей проблеме.



[Количество сообщивших о дыме, Работавшие в одиночку, Группа из 3-х человек, Время от начала задымления, минуты]

*Рис. 27-2.* ***Эксперимент с комнатой, заполненной дымом.*** *Дым, проникавший в комнату, где проводился эксперимент, быстрее заметили те, кто работал в одиночестве, а не в группе из трех человек.*

В равной степени интересным было и то, что пассивность людей отразилась на их интерпретации происходящего. Что стало причиной дыма? «Поломка в системе кондиционирования воздуха», «химические лаборатории в здании», «трубы отопления» и т. д. Они предложили множество объяснений, но ни один не сказал: «пожар». Эта экспериментальная дилемма схожа с теми, с которыми сталкивается каждый из нас. Дикие вопли за окном — что это? Просто дурачество или же отчаянные крики человека, подвергшегося нападению? А мальчишеские потасовки? Что это? Дружеская буза или жестокая драка? А человек, тяжело опустившийся в дверях? Он что — уснул или же серьезно болен? Наверняка именно этот вопрос вставал перед теми, кто проходил мимо Сидни Брукинс (Goleman, 1993). Брукинс, получившая сотрясение мозга, умерла после того, как в течение двух дней пролежала у входа в один из многоквартирных домов Миннеаполиса.

**Принятие на себя ответственности**

Неправильная интерпретация — не единственная причина возникновения **эффекта очевидца** — отсутствия действий со стороны очевидцев, столкнувшихся с неоднозначной неожиданностью. Те, кто видел и слышал, как Китти Дженовезе умоляла помочь ей, правильно интерпретировали случившееся, но свет и силуэты людей в соседних окнах подсказали им, что и другие видят то же самое. Это охладило желание предпринимать какие-то активные действия.

Некоторые из нас оказывались свидетелями совершающегося убийства. Но все мы медлили и не спешили на помощь, когда рядом присутствовали другие. Проезжая мимо автолюбителя, оказавшегося в затруднительном положении, мы скорее окажем помощь тому, кого увидим на сельской дороге, а не на шоссе. Чтобы понять причину бездействия очевидцев в явно критической ситуации, Дарли и Латане (1968) воспроизвели драму Дженовезе. Они оповестили студентов Нью-Йоркского университета, что при обсуждении проблем университетской жизни они могут пользоваться внутренней радиосвязью и поэтому им не обязательно собираться в общем зале. Они обещали студентам, что никто ничего не узнает и за ними не будут подглядывать. Студенты стали по очереди рассказывать о своих проблемах. Неожиданно в их разговор вмешался человек (это был экспериментатор), который, с трудом выговаривая слова, стал умолять оказать ему помощь, поскольку у него случился сердечный приступ и ему очень плохо.

Из тех, кто считал, что, кроме них, никто этого не слышит, 85 % покинули свои помещения и бросились звать на помощь. Из тех же, кто считал, что просьбы слышали еще четыре человека, только 31 % отправились помогать. Были ли апатичны и безразличны те, кто никак не отреагировал на происшедшее? Когда экспериментатор пришел сообщить об окончании эксперимента, он не смог найти ответа на этот вопрос. Большинство участников сразу же выразили обеспокоенность. У многих дрожали руки и вспотели ладони. Они были уверены, что произошло что-то чрезвычайное, но не знали, что делать.

После экспериментов в комнате с дымом Латане и Дарли попросили участников ответить на вопрос: повлияло ли на их действия присутствие других людей? Мы знаем, что часто это оказывает очень сильное влияние. И тем не менее почти все испытуемые начисто это отрицали. Каков был их типичный ответ? «Я знал о присутствии других, но, даже если бы их не было, я поступил бы точно так же». Такой ответ подтверждает известное правило: зачастую мы не знаем, почему делаем то, что делаем. Эксперименты, подобные описанным выше, разоблачают наши заблуждения. Исследования поведения очевидцев, остающихся в стороне при реальных чрезвычайных обстоятельствах, вряд ли выявили бы эффект очевидца.

Эти эксперименты вновь подняли вопрос об исследовательской этике. Этично ли заставлять сотни пассажиров метро смотреть, как кто-то падает без сознания? Этично ли поступили экспериментаторы, когда, прервав разговор студентов, разыграли сцену с сердечным приступом? Стали бы вы возражать против участия в подобном эксперименте? Обратите внимание, что в данных обстоятельствах было бы невозможно получить ваше «письменное согласие», так как в противном случае пришлось бы разрушить весь эксперимент.

В защиту экспериментаторов можно сказать то, что они всегда были очень внимательны к участникам после окончания эксперимента. Объяснив суть эксперимента с сердечным приступом, экспериментатор просил участников ответить на несколько вопросов о своем отношении к произошедшему. Абсолютно все заявили, что поверили в подлинность ситуации, а также то, что они не против принимать участие в подобных экспериментах и в будущем. Ни один из участников не сказал, что сердит на экспериментатора. По сообщениям других исследователей, подавляющее большинство участников подобных экспериментов впоследствии заявляли, что считают свое участие в них не только полезным, но и этически оправданным (Schwartz & Gottlieb, 1981). В экспериментах, проводившихся в реальных условиях, если «пострадавшему» не оказывалась помощь, то это делал его «сообщник», убеждая таким образом очевидцев происшедшего, что проблема решена.

Помните, что социальные психологи имеют двойные обязательства: защищать участников экспериментов и в то же время улучшать жизнь людей, обнаруживая факторы, которые влияют на их поведение. Такие открытия могут предупреждать нас о нежелательном влиянии и демонстрировать, как мы можем оказать положительное воздействие.

Этические принципы социальных психологов представляются следующими: в первую очередь помнить о благополучии участников эксперимента, во вторую — о своей ответственности перед обществом, выражающейся в необходимости проводить подобные эксперименты.

Будет ли знание факторов, сдерживающих альтруизм, уменьшать их влияние? Эксперименты Артура Бимана и его коллег, в которых принимали участие студенты университета Монтаны (Arthur Beamen & others, 1978), показывают, что, как только люди осознают, почему присутствие других людей удерживает их от оказания помощи, они становятся более отзывчивыми в любой ситуации.

Исследователи прочитали группе студентов лекцию о том, как бездействие окружающих приводит к неправильной интерпретации чрезвычайной ситуации и искажает чувство ответственности. Остальные студенты слушали в это время другую лекцию или вообще занимались чем-то иным. Две недели спустя студенты (а вместе с ними и помощник экспериментатора) проходили мимо человека, упавшего с велосипеда. Из тех, кто не слышал лекции об оказании помощи, лишь четвертая часть остановилась, чтобы предложить упавшему помощь; среди прослушавших лекцию таких оказалось вдвое больше.

После прочтения этой главы, вы, возможно, тоже изменитесь. Если вы теперь понимаете, что влияет на отзывчивость людей, останутся ли ваши установки и ваше поведение прежними? По странному совпадению, после того как я написал последний абзац, ко мне заглянула моя бывшая студентка, в настоящее время живущая в Вашингтоне, округ Колумбия. Она рассказала, что недавно оказалась в потоке пешеходов, проходивших мимо человека, лежащего без сознания на тротуаре. «Я вспомнила о занятиях по социальной психологии, на которых вы объясняли, почему люди не оказывают помощи в подобных ситуациях. Затем я подумала, что если сама пройду мимо, то кто же ему поможет?» Девушка позвонила по телефону экстренной помощи и решила до прибытия врачей оставаться с пострадавшим. К ней присоединились и другие очевидцы.

А вот что рассказывает другой студент, который в Вене стал очевидцем того, как около полуночи пьяный избивал бездомного у станции метро, и первым побуждением которого было пройти мимо вместе с толпой.

*«Вдруг до меня дошла справедливость той истины, которую мы изучали на занятиях по социальной психологии. Я вернулся назад и отшвырнул пьяного от бездомного. Он дико взбесился и не отставал от меня даже в метро, до тех пор пока не прибыла полиция, которая арестовала его и вызвала «скорую» для пострадавшего. Я был в состоянии приятного возбуждения, чувствуя удовлетворение. Но самым главным было то, что я понял: если обратиться к социально-психологическим истокам нашего собственного поведения, этого будет вполне достаточно, чтобы преодолеть силу ситуации и изменить наше поведение, ставшее уже привычным.»*

Ученые исследуют, какое социальное влияние благотворно, а какое пагубно. Будут ли приобретенные знания влиять на ваши действия? Надеюсь, что да.

**Понятия для запоминания**

**Альтруизм** (Altruism) — мотив оказания кому-либо помощи, не связанный сознательно с эгоистическими интересами.

**Нормы взаимности** (Reciprocity norm)— ожидание того, что люди, скорее всего, окажут помощь, а не причинят вред тому, кто им помог.

**Нормы социальной ответственности** (Social-responsibility norm) — ожидания, что люди будут помогать тем, кто от них зависит.

**Теория социального обмена** (Social-exchange theory) — теория, согласно которой взаимодействия людей представляют собой своеобразные сделки, нацеленные на то, чтобы увеличить «вознаграждения» и уменьшить «издержки».

**Эмпатия** (Empathy) — самозабвенное сопереживание; попытка поставить себя на место другого человека.

**Эффект очевидца** (Bystander effect) — человек с меньшей вероятностью будет склонен оказывать кому-либо помощь в присутствии очевидцев.

**Часть V. Приложения социальной психологии**

*На протяжении всей книги я стремился связать работу в лабораториях с жизнью, соотнося принципы и находки социальной психологии с повседневными событиями. В пятой, последней части мы постараемся определить, какие из высказанных идей наиболее значимы, и посмотрим, как они связаны с другими реалиями человеческого бытия. В главах 28 и 29 мы рассмотрим применение социальной психологии в клинической практике, попытаемся ответить на вопрос, может ли социальный психолог помочь в объяснении причин возникновения депрессии и избавлении от нее, одиночества и тревог, а также постараемся понять, какие социальные и психологические факторы ведут человека к счастью. Глава 30 завершает книгу; в нем подводится итог самым значительным темам социальной психологии, а также высказываются предположения, каким образом они связаны с религиозными концепциями о человеческой природе.*

**Глава 28. Кто несчастен - и почему?**

Если вы типичный студент колледжа, то, быть может, время от времени чувствуете себя слегка подавленным: вы не удовлетворены своей жизнью, вас не вдохновляют мысли о будущем, вы печальны, теряете аппетит и энергию, неспособны сконцентрироваться, иногда даже задумываетесь, стоит ли жизнь того, чтобы ее продолжать. Быть может, вы опасаетесь, что низкие оценки угрожают вашим карьерным устремлениям. Быть может, разлука с родными погрузила вас в отчаяние. В такие минуты грустные размышления, сосредоточенные на нас самих, только ухудшают наше самочувствие. Для примерно 10 % мужчин и почти 20 % женщин периоды, когда жизнь поворачивается к ним темной стороной, — не просто временные моменты уныния, они переходят в тяжелую депрессию, длящуюся неделями без какой-либо видимой причины.

Одна из самых интригующих исследовательских проблем касается когнитивных процессов, сопровождающих психологические расстройства. Каковы особенности воспоминаний, атрибуций и ожиданий людей, страдающих депрессией, а также людей одиноких, застенчивых или предрасположенных к болезням?

**Социальное познание и депрессия**

Как все мы знаем из собственного жизненного опыта, людей в состоянии депрессии часто одолевают мрачные мысли. Они видят мир сквозь темные очки. Людей с тяжелой формой депрессии — тех, кто чувствует себя никчемными, впадает в апатию, теряет интерес к друзьям и семье, не может нормально спать или есть,— негативное мышление приводит к саморазрушению. Чрезмерно пессимистичный взгляд на мир ведет к преувеличению всего плохого, что с ними происходит, и преуменьшению всего хорошего.

Молодая женщина в депрессии говорит: «Я все делаю не так, ни на что не гожусь. Я не могу добиться успеха в работе, потому что увязаю в сомнениях» (Burns, 1980, р. 29).

Искажение или реализм?

Все ли страдающие депрессией люди настроены слишком негативно? Чтобы узнать это, Лорен Эллой и Лин Абрамсон (Lauren Alloy & Lyn Abramson, 1979) провели сравнительный анализ поведения студентов, испытывающих легкую депрессию, и студентов в нормальном состоянии. Исследователи просили студентов пронаблюдать, связано ли нажатие кнопки с последующей вспышкой света. К удивлению исследователей, испытуемые, пребывающие в состоянии депрессии, достаточно точно оценивали, в какой степени они могли контролировать происходящее. Неверные, искаженные оценки высказывали студенты, не страдающие депрессией,— они явно преувеличивали границы своих возможностей контролировать ситуацию.

Этот удивительный феномен **депрессивного реализма** довольно часто обнаруживается при попытках людей оценить степень самоконтроля и своих навыков (Ackermann & De Rubies, 1991; Alloy & others, 1990). Шелли Тейлор (Shelley Taylor, 1989, p. 214) приводит такое сравнение:

*«Люди в нормальном состоянии преувеличивают свою компетентность и привлекательность для окружающих; страдающие депрессией — не преувеличивают. Люди в нормальном состоянии вспоминают свое прошлое в розовом свете; страдающие депрессией (за исключением тех, кто переживает очень сильную депрессию) более справедливы в оценке своих прошлых успехов и неудач. Люди в нормальном состоянии описывают себя в основном позитивно; страдающие депрессией описывают и свои положительные, и свои отрицательные качества. Люди в нормальном состоянии приписывают себе заслуги в случае успеха и, как правило, отрицают свою ответственность при неудаче. Страдающие депрессией принимают на себя ответственность и за успехи, и за провалы. Люди в нормальном состоянии преувеличивают степень своего контроля над происходящим вокруг; страдающие депрессией меньше поддаются подобного рода иллюзиям. Люди в нормальном состоянии безоговорочно верят в то, что будущее преподнесет много хорошего и мало плохого. Страдающие депрессией более реалистичны в восприятии будущего. Фактически в любом случае там, где люди в нормальном состоянии демонстрируют чрезмерное самоуважение, иллюзию контроля и далекое от реальности видение будущего, люди в депрессии не выказывают подобных пристрастий. Оказывается, депрессия делает людей не только печальнее, но и мудрее.»*

В основе мышления людей в состоянии депрессии лежит приписывание себе ответственности за все с ними происходящее. Давайте посмотрим: если вы провалились на экзамене и обвиняете в этом себя, то можете прийти к заключению, что вы глупы или ленивы, и впасть в депрессию. А если вы приписываете неудачу несправедливому отношению или каким-то другим обстоятельствам, вам неподвластным, то, скорее всего, вы просто разозлитесь. В более чем 100 исследованиях, в которых участвовало 15 000 испытуемых (Sweeney & others, 1986), страдающие депрессией были более, чем не страдающие, склонны демонстрировать негативный *стиль объяснения* (рис. 28-1). Они с большей легкостью приписывали неудачу причинам *устойчивым* («Это будет продолжаться вечно»), *глобальным* («Это повредит всему, что я делаю») и *внутренним* («Я сам во всем виноват»). Результатом подобного пессимистичного, чрезмерно обобщенного, самообвиняющего мышления является, по словам Абрамсон и ее коллег (1989), угнетающее чувство безнадежности.

 *Рис. 28-1.* ***Депрессивный стиль объяснений.*** *Депрессия связана с негативным, пессимистичным способом объяснения и толкования неудач.*

Негативное мышление: причина или следствие депрессии?

У людей, склонных к размышлениям, наверное, возникнет вопрос: что первично, а что вторично? Депрессивное настроение является причиной негативного мышления или негативное мышление вызывает депрессию?

*Депрессивное настроение является причиной негативного мышления*

Без сомнения, наше настроение накладывает определенный отпечаток на мышление. *Чувствуя* себя счастливыми, мы, как правило, видим и вспоминаем только хорошее. Но как только наше настроение становится мрачным, так мысли начинают идти по другому пути. Розовые очки прячутся до лучших времен, а на свет извлекаются черные. Теперь мрачное настроение подбрасывает нам воспоминания о малоприятных событиях (Bowe, 1987; Johnson & Magaro, 1987). Кажется, что взаимоотношения с окружающими испортились, представление о самом себе заметно ухудшилось, надежды на будущее поблекли, а чужие поступки отвратительны (Brown & Taylor, 1986; Mayer & Salovey, 1987). С усилением депрессии воспоминания и ожидания становятся все более и более тягостными; когда депрессия отступает, все опять окрашивается в более светлые тона (Barnett & Gotlib, 1988; Kuiper & Higgins, 1985). Так, люди, страдающие депрессией *в настоящий момент,* вспоминают, как родители отвергали и наказывали их, в то время как люди, страдавшие депрессией *в прошлом,* вспоминают родителей так же по-доброму, как и те, кто никогда не переживал депрессии (Lewinsohn & Rosenbaum, 1987).

Эдвард Хирт и его коллеги (Edward Hirt & others, 1992), проведя исследование среди фанатов баскетбольной команды университета штата Индиана, продемонстрировали, как плохое настроение, вызванное поражением, может породить довольно мрачные мысли. Они просили болельщиков — и тех, кто находился в депрессии по поводу проигрыша своей команды, и тех, кто ликовал по поводу победы — спрогнозировать результаты предстоящих игр команды и свое собственное поведение. После поражения команды люди более мрачно оценивали не только ее будущее, но и свои собственные будущие успехи, например, при игре в дартс, разгадывании анаграмм и даже в личной жизни. Когда дела идут не так, как нам хотелось бы, может показаться, что они всегда будут идти не так.

Угнетенное настроение влияет и на поведение. Замкнутый, угрюмый, недовольный человек не вызывает радостных и теплых чувств у окружающих. Стефен Стрек и Джеймс Коин (Stephen Strack & James Coyne, 1983) обнаружили, что страдающие депрессией близки к истине, думая, что другие не одобряют их поведения. Их пессимизм и плохое настроение вызывают социальное отвержение (Carver & others, 1994). Депрессивное поведение может также вызвать ответную депрессию. Студенты колледжа, жившие в одной комнате с человеком, страдающим депрессией, тоже начинали чувствовать себя несколько подавленными (Burchill & Stiles, 1988; Joiner, 1994; Sanislow & others, 1989). Для людей, страдающих депрессией, увеличивается риск развода, увольнения с работы или того, что их будут избегать окружающие (Coyne & others, 1991; Gotlib & Lee, 1989; Sacco & Dunn, 1990). В таком состоянии люди могут специально выискивать людей, отзывающихся о них неблагожелательно, тем самым подтверждая и еще более усиливая невысокое мнение о самих себе (Swarm & others, 1991).

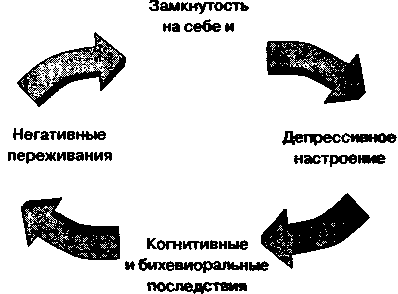
*Негативное мышление является причиной депрессивного настроения*

Многие люди ощущают себя подавленными во время тяжелых стрессов: после потери работы, развода или разрыва длительной связи, пострадав от физической травмы — то есть всегда, когда рушится их понимание того, кто они такие и в чем смысл их жизни (Hamilton & others, 1993; Kendler & others, 1993). Такие грустные размышления могут быть адаптивными: прозрение, произошедшее во время депрессивной бездеятельности, может позже породить лучшие стратегии для взаимодействия с миром. Но люди, склонные к депрессии, в ответ на безрадостные события, как правило, чрезмерно сосредоточиваются на себе и винят себя во всем (Pyszczynski & others, 1991; Wood & others, 1990a, 1990b). Их самооценка скачет туда-сюда — вверх при поддержке и вниз при угрозе (Butler & others, 1994).

Почему некоторые люди легко впадают в депрессию при *малейшем* стрессе? Согласно недавно полученным данным, в формирование депрессивных реакций вносит свой вклад негативный стиль объяснения. Колин Сакс и Дафна Бугенталь (Colin Sacks & Daphne Bugental, 1987) попросили нескольких молодых женщин познакомиться с неизвестным им прежде человеком, который иногда вел себя холодно и недружелюбно, создавая тем самым затруднительную для общения обстановку. В отличие от оптимистично настроенных женщин, те, кому был присущ пессимистический стиль объяснения, кто обычно приписывал неприятные события устойчивым, глобальным и внутренним причинам, реагировали на социальную неудачу депрессией. Более того, позже они вели себя более враждебно со следующим встреченным ими человеком. Их негативное мышление вело к негативной ответной реакции, что, в свою очередь, вело к негативному поведению.

Исследования детей, подростков и взрослых вне стен лаборатории подтверждают, что те, кому присущ негативный стиль объяснений, более склонны испытывать депрессию, когда у них случаются неприятности (Alloy & Clements, 1992; Brown & Siegel, 1988; Nolen-Hoeksema & others, 1986). «Готовый рецепт для тяжелой депрессии — уже имеющийся пессимизм, столкнувшийся с неудачей», — замечает Мартин Селигман (Martin Seligman, 1991, с. 78). Более того, пациенты, вышедшие после сеанса психотерапии из состояния депрессии, но не отказавшиеся от негативного стиля объяснения, имеют тенденцию возвращаться в «исходное состояние», когда вновь происходят неприятные события (Seligman, 1992). Те же, кто обычно прибегает к оптимистичному стилю объяснения, приходят в себя, как правило, очень быстро (Metalsky & others, 1993; Needles & Abramson, 1990).

Исследователь Питер Левинсон (Peter Lewinsohn, 1985) со своими коллегами свел все эти факторы к логически непротиворечивому представлению депрессии с точки зрения психологии. По их мнению, негативный Я-образ, атрибуции и ожидания человека в состоянии депрессии являются существенным звеном в том порочном круге, движение по которому запускается негативными переживаниями — неудачей в учебе или работе, семейным конфликтом или социальным отторжением (рис. 28-2). У людей, уязвимых для депрессий, стрессы приводят к новому витку грустных размышлений, кзамкнутости на себе, к самообвинениям (Pyszczynski & others, 1991; Wood & others, 1990a, 1990). Подобного рода размышления порождают подавленное настроение, круто изменяющее мысли и действия, которые, в свою очередь, подпитывают негативные переживания, самообвинение и подавленное настроение. Эксперименты показывают, что настроение людей со слабо выраженной депрессией резко поднимается, когда выданное им задание переключает внимание на что-то внешнее (Nix & others, 1995). Таким образом, депрессия — это одновременно и причина, и следствие негативных размышлений.



[Замкнутость на себе и самобичевание, Негативные переживания, Депрессивное настроение, Когнитивные и бихевиоральные последствия]

*Рис. 28-2. Порочный круг депрессии.*

Мартин Селигман (Martin Seligman, 1991) считает, что сосредоточенность на себе и самообвинения помогают объяснить сравнимое с эпидемией количество случаев депрессии в современном западном мире. В Северной Америке, например, молодые люди пережили в три раза больше депрессий, чем их бабушки и дедушки, несмотря на то, что у старшего поколения причин прийти в подобное состояние было гораздо больше (Cross National Collaborative Group, 1992). Селигман полагает, что обесценивание роли религии и семьи плюс рост индивидуализма порождают безнадежность и самообвинения, когда дела идут плохо. Неудача в учебе, карьере или браке приводит к отчаянию, когда мы остаемся с ней один на один и нам не на что и не на кого опереться. Если, как провозглашает реклама, опубликованная в журнале «для крутых мужчин» *Fortune,* ты можешь «сделать это сам» «своей напористостью, своей дерзостью, своей энергией, своим честолюбием», то чья же вина, если ты этого *не* сделал? В культурах, отличных от западной, где более тесные взаимоотношения и сотрудничество являются нормой, тяжелая форма депрессии не столь распространена и менее связана с ощущением вины и самообвинениями по поводу пережитой неудачи. В Японии, например, люди в депрессии вместо этого обычно говорят, что они чувствуют стыд, так как подвели свою семью или сотрудников (Draguns, 1990).

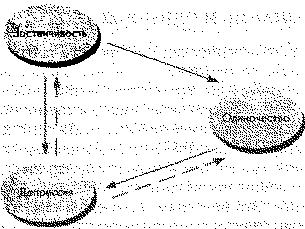
Проникновение в суть стиля мышления, сопутствующего депрессии, побудило социальных психологов изучать схемы мышления, присущие людям, которых мучают другие проблемы. Как воспринимают себя те, кто страдает от одиночества, робости или жестокости окружающих? Насколько хорошо они помнят свои успехи и неудачи? Чему они приписывают свои взлеты и падения? На чем сосредоточено их внимание: на самих себе или на других?

**Социальное познание и одиночество**

Если считать, что среди психологических расстройств депрессия — это «обычная простуда», то одиночество — это «головная боль». Одиночество, постоянное или временное,— это болезненное осознание того, что наши социальные взаимоотношения не столь обширны и значительны, как нам хотелось бы. Дженни де Джонг-Гирвельд (Jenny de Jong-Gierveld, 1987) провела исследование среди взрослого населения Голландии и выяснила, что люди, не состоящие в браке и не имеющие привязанностей, более склонны чувствовать себя одинокими. Это навело ее на мысль о том, что современный упор на индивидуализм и обесценивание брака и семейной жизни может «провоцировать одиночество» (а также депрессию). Мобильность, связанная с работой, также ответственна за то, что слабеют семейные и социальные связи и растет чувство одиночества (Dill & Anderson, 1998).

Но быть одиноким и оставаться наедине с собой — не одно и то же. Можно чувствовать себя одиноко, находясь в большой и веселой компании. И можно остаться одному — как я сейчас, когда пишу эти строки в уединении отдельного кабинета Британского университета за пять тысяч миль от дома,— и не чувствовать себя одиноко. Быть одиноким — значит чувствовать, что ты исключен из группы, что тебя не любят окружающие, что тебе не с кем поделиться своими личными переживаниями, что ты — чужой среди своих (Beck & Young, 1978; Davis & Franzoi, 1986).

Подобно людям, страдающим от депрессии, хронически одинокие люди, по-видимому, вовлечены в такой же порочный круг деструктивных когниций и социального поведения. Их стиль объяснения напоминает негативный стиль объяснения людей в подавленном настроении: они обвиняют себя в плохих взаимоотношениях с окружающими и считают, что многие вещи находятся за пределами их контроля (Anderson & others, 1994; Snodgrass, 1987). Более того, они и других воспринимают негативным образом. Общаясь с незнакомцем того же пола или с соседом по комнате, студенты, чувствующие себя одинокими, скорее всего, воспримут его отрицательно (Jones & others, 1981; Wittenberg & Reis, 1986). Как показано на рис. 28-3, одиночество, депрессия и застенчивость порой подпитывают друг друга.



[Застенчивость, Одиночество, Депрессия]

*Рис. 28-3.* ***Взаимодействие хронической застенчивости, одиночества и депрессии.*** *Сплошные стрелки показывают первичное направление причинно-следственной связи (Jody Dill & Craig Anderson, 1998).*

Такой негативный взгляд на вещи может одновременно и отражать переживания одинокого человека, и накладывать на них определенный отпечаток. Уверенность в своей социальной никчемности и пессимизм мешают одиноким людям действовать так, чтобы не чувствовать себя столь одинокими. Одинокие люди часто испытывают трудности, когда им нужно представиться, позвонить по телефону или принять участие в групповой деятельности (Rook, 1984; Spitzberg & Hurt, 1987). Они обычно чересчур застенчивы и имеют низкую самооценку (Cheek & Melchior, 1990; Vaux, 1988). Разговаривая с незнакомым человеком, они больше рассказывают о себе и проявляют меньше интереса к собеседнику, чем люди, не страдающие от одиночества (Jones *&* others, 1982). После таких разговоров новые знакомые часто остаются нелестного мнения об одиноких людях (Jones & others, 1983).

**Социальное познание и тревога**

Если нужно пройти собеседование при приеме на работу, которую очень хочется получить; назначить кому-то первое свидание; перешагнуть порог комнаты, где полно незнакомых людей; выступить перед серьезной аудиторией,— то нервничать будет практически каждый из нас. Некоторые люди, в особенности застенчивые или легко смущающиеся, чувствуют тревогу почти в любой ситуации, где могут начать оценивать их самих и их поведение. Для таких людей тревожное состояние — скорее постоянная черта характера, чем временное состояние.

Что заставляет нас чувствовать беспокойство в социальных ситуациях? Почему некоторые люди находятся в тисках собственной робости? Барри Шлепке и Марк Лири (Barry Schlenker & Mark Leary, 1982b, 1985; Leary & Kowalski, 1985) отвечают на эти вопросы с помощью *теории самопрезентации.* Теория самопрезентации предполагает, что мы стремимся подать себя так, чтобы произвести хорошее впечатление. Подтекст социальной тревоги прост: *мы чувствуем тревогу, когда хотим произвести впечатление на других, но сомневаемся в своих способностях сделать это.* Такой простой принцип помогает объяснить результаты, полученные в разнообразных исследованиях; каждый из них может заключать в себе правду о вашем собственном опыте. Мы наиболее тревожны:

- когда общаемся с влиятельными лицами с высоким статусом — людьми, чье мнение имеет для нас особое значение;

- когда нас кто-то оценивает — например, когда мы впервые встречаемся с родителями своей невесты;

- когда мы испытываем смущение (как это часто случается с застенчивыми людьми) и наше внимание сосредоточено на себе и на том, с чем мы сталкиваемся;

- когда взаимодействие сосредоточено на чем-то важном для нашего Я-образа — например, когда профессор колледжа излагает идеи на собрании, где присутствуют его коллеги;

- когда мы находимся в новых или неструктурированных ситуациях — таких, как первый школьный бал или первый официальный обед, и не знаем, как себя вести.

По своей природе во всех подобных ситуациях мы склонны быть предусмотрительно осторожными: меньше разговаривать; избегать тем, которые могут обнаружить нашу неосведомленность; контролировать себя; не быть самоуверенными, как можно чаще соглашаться и улыбаться.

Застенчивость — это форма социальной тревоги. Ее отличительная особенность — постоянное беспокойство о том, что подумают другие (Anderson & Harvey, 1988; Asendorpf, 1987; Carver & Scheier, 1986). В отличие от людей уверенных в себе, застенчивые люди (среди которых много подростков) видят случайные события как каким-то образом связанные с собой (Fenigstein, 1984; Fenigstein & Vanable, 1992). Они чересчур персонализируют ситуации — тенденция, которая демонстрирует тревожность и, в исключительных случаях, паранойю. Такие люди часто считают, что интервьюер настроен неблагожелательно и совершенно не интересуется ими (Pozo & others, 1991). Они также преувеличивают степень внимания к своей персоне со стороны окружающих и стремление оценивать их. Если застенчивые люди плохо причесаны или у них на лице есть какое-то пятно или шрам, они полагают, что все окружающие замечают это и судят.

Чтобы снизить социальную тревожность, некоторые люди прибегают к алкоголю. Алкоголь действительно снижает тревогу, так как уменьшает степень самосознания (Hull & Young, 1983). Таким образом, люди, постоянно себя осознающие, особенно склонны к употреблению алкоголя после неудачи. Если они становятся алкоголиками, то более, чем люди с низким самосознанием, склонны к рецидиву после курса лечения.

Такие разные симптомы, как тревожность и алкогольная зависимость, могут выполнять одну и ту же функцию баланса. Считая себя обеспокоенным, застенчивым, депрессивным или нетрезвым, можно найти оправдание неудаче (Snyder & Smith, 1986). За баррикадой симптомов человеческое эго находится в безопасности. «Почему я не встречаюсь с девушками? Потому, что я человек застенчивый и людям нелегко узнать, какой я на самом деле». Симптом — бессознательная стратегическая уловка для объяснения негативных результатов.

Что, если бы мы устранили потребность в такой уловке, обеспечив людей удобным альтернативным объяснением их тревожности — и, следовательно, возможной неудачи? Перестал бы застенчивый человек быть застенчивым? Да! Именно к такому ответу пришли Сьюзан Бродт и Филип Зимбардо (Susan Brodt & Philip Zimbardo, 1981), когда попросили застенчивых и незастенчивых женщин поговорить с привлекательным мужчиной. Женщины ожидали разговора в маленькой комнатке, где было очень шумно. Некоторым из них (но не всем) было сказано, что шум обычно вызывает учащенное сердцебиение и это следует рассматривать как обычный симптом тревоги. Когда эти женщины позже разговаривали с мужчиной, они могли приписать учащенное сердцебиение и любые затруднения, возникшие во время беседы, воздействию шума, а не своей застенчивости или неспособности к общению.

По сравнению с другими женщинами, те, кому было дано такое готовое объяснение появившихся у них признаков волнения, проявляли меньшую застенчивость — свободно поддерживали разговор и задавали мужчине различные вопросы. По сути, этот мужчина не имел никаких оснований назвать их застенчивыми.

**Социально-психологические подходы к лечению**

Итак, мы рассмотрели модели социального мышления, которые связаны с разными жизненными проблемами — от глубокой депрессии до повседневной застенчивости. Может ли человек избавиться от неудобной схемы мышления? Какой-то обособленной социально-психологической терапии не существует. Терапия включает в себя различные социальные взаимодействия, и в настоящее время социальные психологи думают о том, как объединить принципы социальной психологии с уже применяющимися методами лечения (Leary & Maddux, 1987; Strong & others, 1992).

К внутренним изменениям через внешнее поведение

В главе 9 мы рассматривали широкий спектр доказательств довольно простого, но важного принципа: наши действия влияют на наши установки. Роли, которые мы исполняем, слова, которые мы говорим, решения, которые мы принимаем, поступки, которые мы совершаем, влияют на то, что в результате мы из себя представляем.

В соответствии с принципом «установки следуют за поведением» некоторые психотерапевтические методики в качестве «лечения» рекомендуют действия. Психотерапевты-бихевиористы пытаются сформировать поведение, так как считают, что внутренние диспозиции изменяются сразу же после того, как изменится поведение. Тренировка уверенности в себе включает использование приема «ноги в дверях». Индивид сначала играет роль уверенного в себе человека (окружающие в силу своих возможностей поддерживают его в этом начинании), а затем постепенно становится на самом деле более уверенным в себе. Рационально-эмоциональная терапия предполагает, что мы сами генерируем свои эмоции; клиенты получают «домашнее задание» говорить и действовать по-новому, и это порождает новые эмоции. Бросьте себе вызов, говорят им, перестаньте твердить себе, что вы непривлекательны. В группах самопомощи участников незаметно подталкивают к тому, чтобы они начали вести себя по-новому: по-новому гневаться, плакать, выказывать самоуважение, выражать позитивные чувства.

Исследования подтверждают, что то, что мы говорим о себе, может повлиять на то, что мы чувствуем. В одном из экспериментов студентов попросили написать сочинение, в котором бы они восхваляли самих себя (Mirels & McPeek, 1977). Позже, оценивая себя по просьбе другого экспериментатора, эти студенты демонстрировали более высокую самооценку, чем те, которые писали сочинения на другую тему. Эдвард Джонс и его сотрудники (Edward Jones, 1981; Rhodewalt & Agustsdottir, 1986), в свою очередь, просили студентов представиться интервьюеру, либо превознося, либо принижая себя. И вновь выступление на публике — неважно какое, самовозвышающее или самопринижающее — позже отразилось на их ответах в тесте на самооценку. Говорим — значит верим, даже когда говорим о себе. С особой очевидностью это подтвердилось в тех случаях, когда студентов незаметно подталкивали к принятию на себя ответственности за то, как они преподносят себя окружающим. Терапевтическое лечение наиболее результативно при условии, когда его предписаниям следуют точно и без принуждения.

Разорвать порочный круг

Если депрессия, одиночество и социальная тревожность вместе формируют порочный крут негативных переживаний, мыслей и деструктивного поведения, необходимо в какой-то точке разорвать этот круг: изменить окружение, обучить человека более конструктивному поведению или изменить образ его мышления. И это действительно возможно. Несколько психотерапевтических методов помогают людям выйти из порочного круга депрессии.

*Тренировка социальных навыков*

Депрессия, одиночество и застенчивость — это не только наша личная проблема. Даже кратковременное общение с человеком, переживающим депрессию, может раздражать и угнетать. Одинокие и застенчивые люди правы в своих опасениях: с ними действительно сложно общаться. В таких случаях очень полезна тренировка социальных навыков. Если после наблюдения за новыми схемами поведения человек начнет применять их на практике, это может помочь ему взрастить в себе уверенность в том, что и в других ситуациях он будет вести себя более эффективно.

У человека, который начинает получать удовольствие от преимуществ своего более «искусного» поведения, развивается более позитивное самовосприятие. Фрэнсис Хеммерли и Роберт Монтгомери (Frances Haemmerlie & Robert Montgomery, 1982, 1984, 1986) продемонстрировали это в экспериментах, участниками которых были чрезвычайно застенчивые, нервные студенты колледжа. Тот, кто неопытен и боязлив в отношениях с противоположным полом, возможно, говорит самому себе: «Я редко хожу на свидания, поэтому я не подхожу для общения; следовательно, мне и не стоит пытаться кого-то приглашать». Чтобы изменить такую последовательность негативных заключений, Хеммерли и Монтгомери вовлекали студентов в приятные взаимоотношения с противоположным полом.

В другом эксперименте мужчины, работающие в колледже, заполняли анкеты для измерения уровня их социальной тревожности, а затем дважды в разные дни приходили в лабораторию. Каждый раз они очень мило беседовали с шестью молодыми женщинами, по 12 минут с каждой. Мужчины полагали, что женщины также являются испытуемыми. В действительности же женщин пригласили для того, чтобы они поучаствовали в естественном и дружеском разговоре с мужчинами.

Результат такого общения, длившегося в целом два с половиной часа, был впечатляющим. Вот как об этом впоследствии писал один из испытуемых: «Я никогда не встречал так много девушек, с которыми мог бы так хорошо поговорить. После разговора с ними я почувствовал такую уверенность в себе, что перестал нервничать, как это всегда бывало раньше». Такой комментарий подтверждался наблюдаемыми позже изменениями в поведении мужчин. В отличие от мужчин контрольной группы, у тех, кто участвовал в беседах, при повторных тестированиях (через неделю и через полгода) уровень тревожности, связанной с женщинами, был значительно ниже. Оказавшись наедине с привлекательной незнакомкой, они могли уже более свободно начать разговор. И вне стен лаборатории они вели себя также более раскованно, время от времени назначая свидания понравившимся женщинам.

Хеммерли и Монтгомери отмечают, что все это произошло без проведения каких-либо консультаций, и вполне возможно, что все так хорошо вышло *именно потому,* что вообще не выдавалось никаких рекомендаций. Добиваясь успеха самостоятельно, участники эксперимента начинали воспринимать себя социально компетентными. Когда семь месяцев спустя исследователи провели опрос бывших испытуемых, к этому времени мужчины, по всей видимости, в такой степени насладились своими социальными успехами, что уже приписывали успех исключительно себе. «Ничто так не содействует успеху, как успех,— заключил Хеммерли (1987), — если не присутствуют внешние факторы, которые пациент может использовать как объяснение этого успеха!»

*Психотерапия путем изменения стиля объяснения*

Разорвать порочный круг депрессии, одиночества и застенчивости можно путем тренировки социальных навыков, путем приобретения позитивного опыта, изменяющего самовосприятие, и путем изменения схемы негативного мышления. Есть люди, которые, казалось бы, обладают всеми необходимыми социальными навыками, но опыт общения с чрезмерно критичными друзьями и родственниками убеждает их в обратном. Таким людям, возможно, достаточно помочь изменить негативное мнение о себе и своем будущем на противоположное. В ряду методов когнитивной психотерапии стоит *психотерапия путем изменения стиля объяснения,* предложенная социальными психологами (Abramson, 1988; Foersterling, 1986; Greenberg & others, 1992).

Одна из таких программ обучала студентов колледжа, страдающих от депрессии, изменять свои типичные атрибуции. Мэри Анн Лейден (Mary Anne Layden, 1982) сначала объяснила им, каковы преимущества атрибуции, присущей человеку, не подверженному депрессии (приписывающему самому себе заслугу всех своих успехов и отрицающему свою ответственность, если дела идут плохо). Дав студентам массу разнообразных заданий, она помогла им увидеть, каким образом они обычно интерпретируют успех и неудачу. Затем наступило время проведения психотерапии: каждому участнику эксперимента Лейден дала задание вести дневник, в который нужно было ежедневно записывать пережитые успехи и провалы, отмечая при этом, какова доля собственной заслуги в успехе и каковы внешние причины неудач. После месяца подобной тренировки участники повторно тестировались и их результаты сравнили с контрольной группой, не проходившей курс психотерапии. Оказалось, что самооценка тех, кто вел дневник, повысилась, а стиль атрибуции стал более позитивным. Чем более совершенствовался их стиль объяснения, тем более отступала депрессия. Изменив атрибуции, они изменили и свои эмоции.

Подчеркивая, что изменившееся поведение и модели мышления можно совершенствовать еще и еще, вместе с тем следует напомнить, что всему есть предел. Тренировка социальных навыков и позитивное мышление не могут превратить нас в неизменных победителей, которых все любят и которыми все восхищаются. К тому же временная депрессия, одиночество и застенчивость — вполне уместные реакции на действительно печальные события. Только в том случае, когда эти чувства присутствуют постоянно и без видимой причины, на них следует обратить внимание и постараться изменить деструктивное мышление и поведение.

**Понятия для запоминания**

**Депрессивный реализм** (Depressive realism) — тенденция людей, находящихся в легкой депрессии, составлять преимущественно точные, не в свою пользу суждения, атрибуции и прогнозы.

**Стиль объяснения** (Explanatory style) — привычный способ объяснения жизненных событий. При негативном, пессимистичном, депрессивном стиле неудачи объясняются устойчивыми, глобальными и внутренними причинами.

**Глава 29. Кто счастлив - и почему?**

[Эта глава — сокращенное изложение двух моих статей: «The Funds, Friends, and Faith of Happy Reople», опубликованной в юбилейном выпуске журнала *American Psychologist* (январь 2000 года), и «The Science of Happiness» (в соавторстве с Эдом Динером (Ed Diener)), опубликованной в журнале *The Futurist* (сентябрь-октябрь 1997 года). *(Прим, автора).*]

Кто же все-таки счастлив? Откуда оно берется, счастье? Падает как манна небесная на головы людей определенного возраста, пола или уровня доходов? Передается вместе с какими-нибудь генетически заложенными качествами? Или к нему ведут теплые семейные отношения? А может быть, здесь присутствует нечто мистическое?

Такие вопросы не только оставались без ответа в течение почти ста лет существования психологии — они оставались, как правило, незаданными, так как психология сосредоточивалась на болезнях больше, чем на здоровье, на страхе больше, чем на смелости, на агрессивности больше, чем на любви. Электронный поиск, проведенный среди обзоров психологической литературы, опубликованной с 1967 года, обнаружил 5548 статей, написанных о гневе, 41 416 — о тревожности и 54 040 — о депрессии, в то время как о радости упоминалось только в 415 статьях, о счастье — в 1710, об удовлетворенности жизнью — в 2582. В этой выборке негативные эмоции победили позитивные со счетом 21:1 (что даже превышает счет 8:1, с которым «лечение» победило «профилактику»).

Хотя человеческие страдания по вполне понятным причинам приковывают большую часть внимания ученых к пониманию и облегчению наших несчастий, можно увидеть предвестники более позитивного подхода к психологии. Новые научные поиски счастья и удовлетворения от жизни (все вместе это называется «субъективным благополучием»), как правило, начинаются с двух простых вопросов: насколько счастливы люди? И кто из людей счастлив, то есть какие характерные особенности и обстоятельства жизни присущи счастливцам?

**Насколько мы счастливы?**

Ощущать жизнь как трагедию — давняя человеческая традиция. Еще Софокл (в «Эдипе в Колоне») говорил, что «Не рождаться на свет — вот лучшая из наград». Наш современник Вуди Аллен (в *Annie Hall)* настроен не менее пессимистично. Он подразделяет жизни людей на два вида: ужасные и просто несчастливые. Альбер Камю, Аллен Друри, Теннесси Уильямс и многие другие писатели чаще создавали образы людей несчастливых, чем счастливых.

Тот, кто наблюдал жизнь общества, чаще всего соглашается с этим. «Наши страдания значительно превышают наши удовольствия. Так что все говорит о том, что человеческая жизнь — это отнюдь не бесценный дар»,— заключает Руссо. «Мы не рождены для счастья»,— соглашается с ним Сэмюэль Джонсон. Вторит им и философ Бертран Рассел: в своем произведении «Завоевание счастья» (1930) он замечает, что большинство людей несчастливы. В наши дни с этим соглашаются многие авторы публикаций, в которых даются советы, как стать счастливыми. В одной из таких книг под названием «Вы счастливы?» Деннис Холи (Dennis Wholey, «Are You Happy?», 1986) сообщает, что эксперты, которых он расспрашивал, с уверенностью заявляют, что американцев, считающих себя счастливыми, едва ли наберется 20 %. «Эта цифра меня удивила! — откликнулся психолог Арчибальд Харт в своей книге "Пятнадцать принципов построения счастья" (Archibald Hart, "15 Principles of Achieving Happiness", 1988). — Я бы сказал, что доля счастливых гораздо меньше». В своей книге «Счастье — это внутренняя работа» священник Джон Пауэлл (John Powell, «Happiness Is Inside Job», 1989) говорит: «Треть американцев ежедневно просыпаются подавленными. По оценке специалистов только 10—15% американцев считают, что они действительно счастливы». Томас Сас (Thomas Szasz, процитировано Винокуром (Winocur, 1987)) говорит то, о чем наверняка догадываются многие: «Счастье — это воображаемое состояние, которое в былые времена приписывалось живыми мертвым, а в наше время взрослые обычно приписывают его детям, а дети — взрослым».

Но когда людей по всему миру спрашивают о том, счастливы ли они, картина вырисовывается более радужная. Например, в периодических опросах Национального центра исследования общественного мнения трое из десяти американцев говорят о том, что они очень счастливы. Только один из десяти говорит, что «не очень-то счастлив». Однако чаще всего мы уверены, что окружающие не столь счастливы, как мы сами: более двух третей репрезентативной выборки жителей Миннесоты отнесли себя по своей «способности быть счастливым» к 35 % лидеров среди людей того же возраста и пола (Lykken, 1999).

Большинство людей примерно одинаково высоко оценивают свою удовлетворенность жизнью (Inglehart, 1990; Myers, 1993). В Западной Европе и Северной Америке 8 из 10 человек говорят о себе скорее как об удовлетворенных, чем неудовлетворенных жизнью. Точно так же другие три четверти опрошенных отмечали, что в течение последних нескольких недель они в тот или иной момент чувствовали воодушевление, гордость или радость; лишь не более трети сказали, что чувствовали одиночество, скуку или подавленность.

Эд Динер (Myers & Diener, 1996) собрал воедино данные 916 исследований, охвативших 1,1 миллиона человек 45 национальностей, представляющих большую часть человечества. Он разместил полученные данные на шкале «Субъективного благополучия» с оценками от 0 до 10 баллов (где 0 — это нижний предел, означающий, что человек «очень несчастлив» или «абсолютно не удовлетворен жизнью», 5 — нейтральное состояние, а 10 — верхний предел). Полученный усредненный ответ располагался на отметке 6,7.

Опрос 1998 года, проведенный Корпорацией исследования общественного мнения и охвативший 1003 взрослых американцев, нарисовал сходную картину (Black & McCafferty, 1998). Людям давали список, содержащий имена знаменитостей, и спрашивали: «Кто из этих людей, по вашему мнению, самый счастливый?». Чаще всего отвечали: «Опра Уинфри» (23 %), «Билл Гейтс» (7 %), «Папа Римский» (12 %), «Челси Клинтон» (3 %) и «Я сам» (49 %); оставшиеся 64 % ответили: «Не знаю».

Такие позитивные в целом ответы характерны для людей всех возрастов, обоих полов, всех рас, принимавших участие в исследованиях, а также для всех видов исследования оценки субъективного благополучия, включая опросы с использованием пейджеров. (Исключения, по утверждению Динеров (Diener & Diener, 1996), составляют находящиеся на излечении алкоголики, недавно посаженные в тюрьму заключенные, люди, только что начавшие курс лечения, южноафриканцы, находящиеся под гнетом апартеида, и студенты, живущие в условиях политических репрессий.) Такое позитивное отношение к жизни противоречит мнению, сложившемуся у студентов-психологов, половина которых считает, что «старики по большей части несчастны». Еще треть студентов столь же ошибается относительно афро-американцев, и 9 из 10 — относительно «безработных мужчин».

Возможно, все эти кажущиеся счастливыми люди просто закрывают глаза на свои действительные страдания? По определению, окончательное суждение о своем субъективном благополучии выносит наш «внутренний судья». «Если вы чувствуете, что счастливы, значит, вы действительно счастливы — и это все, что мы подразумеваем под этим понятием»,— утверждает Джонатан Фридман (Jonathan Freedman, 1978). И все же те, кто назвал себя счастливыми, действительно выглядят таковыми в глазах домочадцев и близких друзей (Pavot & others, 1991; Sandvik, Diener & Seidlitz, 1993). Их повседневное отношение к происходящему выявляет по большей части положительные эмоции, а их утверждения о собственном счастье предсказывают существование и других показателей благополучия. По сравнению с людьми, страдающими от депрессии, счастливые люди менее сосредоточены на себе, менее враждебны и готовы обидеть, менее уязвимы для болезней. Они также более любящие, терпимые, доверчивые, энергичные, решительные, творческие, общительные и готовые помочь (Myers, 1993; Veenhoven, 1988).

Но разве уровень страдающих от депрессий не растет? Растет. Однако во время проведения переписи населения в целях выявления распространенности психических расстройств о часто испытываемых депрессиях заявили только 9 % из самой уязвимой возрастной группы — молодых людей, стоящих на пороге зрелости (Cross-National Collaborative Group, 1992). В целом обычно только около 2 % людей страдают от тяжелой формы депрессии или МДП (Goodwin & others, 1993).

Таким образом, пусть ненамного, но все же чаще люди пребывают в хорошем настроении. И тут есть чему порадоваться: положительные эмоции способствуют сохранению здоровой иммунной системы, общительности и оптимистичной целеустремленности. Именно положительные эмоции определяют тот фон, на котором отрицательные, появляющиеся в ответ на угрозы, играют роль сигнала. Когда что-то идет не так, камушек, попавший в башмак эмоций, побуждает организм к действиям, улучшающим плохое настроение.

**Кто счастлив?**

Хотя многие люди считают, что есть определенные несчастливые периоды жизни — к примеру, подростковый период, периоды кризиса среднего возраста или старческого упадка,— проводимые исследования раз за разом доказывают, что ни один из периодов жизни нельзя назвать ни самым счастливым, ни самым несчастливым (Myers & Diener, 1995). С возрастом меняется восприятие жизни и, соответственно, меняются показатели счастья (в старшем возрасте более важным становится удовлетворенность своими общественными отношениями и здоровьем). И все же в каждой возрастной группе можно отыскать массу счастливых людей и ограниченное число несчастных.

Как и возраст, пол лишь незначительно влияет на счастье. Хорошо известно, что мужчины и женщины по-разному переживают страдание (мужчины чаще ведут себя антисоциально и становятся алкоголиками, а женщины обычно погружаются в бесконечное перебирание своих несчастий и впадают в депрессию или тревогу), но и те и другие в равной степени склонны объявлять себя «очень счастливыми» и «удовлетворенными жизнью». Это заключение опирается на опрос 170 000 взрослых людей из 16 стран (Inglehart, 1990), 1800 студентов университетов из 39 стран (Michalos, 1991) и на мета-анализ 146 других исследований (Haring, Stock & Okun, 1984).

Итак, кто же они такие — люди, которые более счастливы, чем другие? Согласно данным, представленным Динером (Diener, 2000), некоторые культуры (особенно культуры с высоким уровнем жизни, отличающиеся политической свободой) благоприятствуют возрастанию удовлетворенности жизнью и появлению положительных эмоций. По всей видимости, существуют и определенные особенности характера и темперамента человека, предрасполагающие к счастью. Те, кто прослеживал жизни участников опросов в течение продолжительного периода времени, замечали, что при одних и тех же обстоятельствах одни люди, как правило, чувствуют себя куда более счастливыми, чем другие. Особенно в западных культурах такие люди демонстрируют довольно высокую самооценку. Обычно они имеют внутренний локус контроля и чувствуют себя скорее обладающими силой и возможностями, чем беспомощными и жертвами. В основном это оптимисты, те, кто соглашается, например, с таким утверждением: «Берясь за что-то новое, я ожидаю, что непременно добьюсь успеха». И они действительно более успешны, а кроме того, они более здоровы, счастливы и склонны к экстравертности. Хотя можно было бы ожидать, что интроверты счастливее в безмятежности своей созерцательной жизни, менее подверженной стрессам, экстраверты, судя по их ответам, более счастливы при любых условиях — вне зависимости от того, живут они одни или не одни, работают в большом окружении народа или в полном одиночестве.

На некоторые из этих человеческих черт, особенно на экстравертность, как известно, влияет генетика. Это помогает объяснить выводы, сделанные Ликкеном и Теллегеном (Lykken & Tellegen, 1996), которые сообщают о том, что примерно в 50 % случаев наблюдения за счастливыми людьми было обнаружено влияние наследственности. Но, как и в случае влияния генов на уровень холестерина, оно не является определяющим.

Итак, что бы еще могло повлиять на личное счастье? Михаи Чиксентмихаи (Mihaly Csikszentmihaly, 1990) наблюдал, что люди становятся более удовлетворенными, когда на работе и во время отдыха они делают то, в чем достигли определенного мастерства. Между беспокойством перегруженности и апатией безделья лежит зона, в которой люди испытывают «прилив энергии». Когда проводился выборочный опрос с помощью электронных пейджеров, люди говорили, что испытывают большее удовлетворение не тогда, когда пассивны, а тогда, когда полностью поглощены своей деятельностью.

Проводились также исследования, сосредоточенные на трех других возможных коррелятах счастья. Вряд ли кто-то будет спорить с тем, что за деньги счастье не купишь. Но все-таки, существует ли какая-то связь между достатком и благополучием? И каковы точки соприкосновения — если они вообще есть — между религиозностью и счастьем? Короче говоря, обеспечивается ли счастье капиталом, друзьями и верой?

**Достаток и благополучие**

«Можно ли за деньги купить счастье?» Большинство людей это отрицают. Но задайте им другой вопрос: «Станете ли вы хоть немного счастливее, если у вас будет больше денег?» — и многие, ухмыльнувшись, кивнут в ответ. По-видимому, некоторая связь между достатком и благополучием действительно существует. Когда при проведении опроса (Roper survey, 1984) американцы отвечали на 13 вопросов об их удовлетворенности жизнью, то менее всего они оказались удовлетворенными суммой денег, на которые приходится жить. Что бы сделало вашу жизнь лучше? «Большее количество денег» было самым частым ответом в ходе национального опроса Мичиганского университета (Campbell, 1981, р. 41). Чем больше, тем лучше. Согласно одному из опросов Гэллапа (Gallup & Newport, 1990), каждая вторая женщина, двое из трех мужчин и четыре пятых от общего числа опрошенных, зарабатывающих более 75 тыс. долларов в год, хотели бы быть богаче. На вопрос, какой ежегодный доход им нужен, чтобы осуществить свои мечты (Roper survey), средний американец называл сумму в 102 тыс. долларов. Так что вот как выглядит современная американская мечта: жизнь, свобода и покупка счастья. Хотя многие понимают, что счастливая (по их мнению) жизнь богатых и знаменитых людей для них недостижима, они говорят, что имели бы вполне «хорошую жизнь», если бы у них было побольше денег.

Самые очевидные свидетельства такого «позеленения» Америки были продемонстрированы при опросе почти четверти миллиона поступающих в колледжи юношей и девушек, ежегодно проводимом UCLA/Американским Советом по образованию. Число молодых людей, согласившихся с тем, что самой главной причиной поступления в колледж для них является «заработать в будущем побольше денег», возросло с половины числа опрошенных в 1971 году до трех четвертей в 1997 (Astin & others, 1987; Sax & others, 1998). А доля юношей и девушек, считающих «очень важным или существенным» то, что они станут хорошо обеспеченными материально, возросло с 39 % в 1970 году до 75 % в 1997-м. Из 19 перечисленных целей эта стала первоочередной, побив такие, как «создать осмысленную жизненную философию», «стать авторитетным специалистом в избранной области», «помогать другим» и «прокормить свою семью». Похоже на то, что для нынешнего поколения молодых американцев деньги действительно имеют большое значение.

На самом ли деле психологическое благополучие напрямую зависит от материального преуспевания (или, по крайней мере, связано с ним)? Были бы люди счастливее, если бы могли заменить условия жизни среднего класса на жизнь в огромных особняках, с отпусками на высокогорных лыжных курортах и авиапутешествиями в салоне-люкс? Были бы они счастливее, если бы выиграли на тотализаторе и могли выбирать между 40-футовой яхтой, автофургоном высшего класса, гардеробом от лучших модельеров, роскошной машиной и штатом домашней прислуги? «Тот, кто говорит, что за деньги счастье не купишь, просто не умеет их правильно тратить»,— гласит реклама Лексуса.

По сообщению Динера (Diener, 1999), среди жителей стран с высоким уровнем жизни встречается большое количество счастливых людей. Жители Швейцарии и стран Скандинавии, например, по большей части процветают и довольны своею жизнью. Люди, проживающие в странах со значительно более низким уровнем жизни, сравнивая свой достаток с достатком богатых наций, могут в большей мере осознать свою бедность. Однако среди стран с валовым национальным продуктом, превышающим 8000 долларов на человека, корреляция между национальным достатком и благополучием испаряется. Казалось бы, в этом плане лучше быть ирландцем, чем болгарином. Но на самом деле нет никакой разницы в том, кем быть: ирландцем, бельгийцем, норвежцем или американцем. Так, к примеру, в 80-х годах ирландцы сообщали о значительно большей удовлетворенности жизнью, чем вдвое более обеспеченные, но менее довольные жизнью западные немцы (Inglehart, 1990). Кроме того, как отмечают Динеры (Diener & Diener, 1995), при опросах люди часто путают общий уровень материальной обеспеченности с гражданскими правами, грамотностью и продолжительностью демократического правления. Для того чтобы избежать такой путаницы, исследователи начали всюду задавать людям только один конкретный вопрос: как они считают, стала бы их жизнь более благополучной при выросшем достатке?

Счастливы ли богатые?

В бедных странах, таких, как Индия, низкий доход часто не дает возможностей удовлетворять основные человеческие потребности, а относительно высокий достаток действительно обеспечивает большее благополучие (Argyle, 1999). И психологически, и материально там лучше принадлежать к более высокой касте. Но в богатых странах, где большинство людей может позволить себе удовлетворять все необходимые жизненные нужды, изобилие денег на удивление мало что значит. В США, Канаде и Европе связь между доходом и личным счастьем, как отмечает Рональд Инглхарт (Ronald Inglehart, 1990, p. 242), «поразительно слаба (а на самом деле фактически ничтожна)». Счастливые, как правило, реже всего встречаются среди самых бедных. Но также справедливо и то, что чем больше денег, тем меньше отдача от них. Подводя итоги своим исследованиям, Дэвид Ликкен (David Lykken, 1999, p. 17) замечает, что «люди, которые едут на работу в спецовках и на автобусах, в среднем столь же счастливы, как и те, кто едет на работу в строгих костюмах и на собственных "мерседесах"».

Оказалось, что даже очень богатые люди — 100 самых обеспеченных американцев (по данным журнала *Forbes),* которых опросили Динер, Хорвиц и Эммонс (Diener, Horwitz & Emmons, 1985), — не намного счастливее типичного среднего американца. Хотя у них больше, чем достаточно, денег на то, чтобы купить множество вещей, которые им не нужны и до которых им вряд ли есть дело, четыре пятых из 49 супербогачей согласились, что «Деньги могут сделать человека и счастливее и несчастнее — все зависит от того, как их использовать». И некоторые из этих богатых людей действительно несчастны. Один из них, обладающий сказочным богатством, даже не мог вспомнить, был ли он вообще когда-нибудь счастлив. Одна женщина сообщила, что деньги не могут избавить от страданий, причиняемых ей проблемами ее детей. Когда плывешь на «Титанике», даже выбегая из каюты первого класса все равно не доберешься туда, куда хочешь.

Наша способность к адаптации (Diener, 1999) помогает объяснить основной вывод, который можно сделать, проанализировав результаты исследований, посвященных изучению субъективного благополучия. В свое время его сформулировал Ричард Кэмменн (Richard Kammann, 1983): «Объективные жизненные обстоятельства играют ничтожно малую роль в теории счастья». Хорошие и плохие события (путешествие, лишение наследства) действительно оказывают кратковременное воздействие на наше настроение, и люди часто хватаются за это, чтобы объяснить, почему они счастливы или, наоборот, несчастны. Однако эмоциональное воздействие значительных событий и обстоятельств рассеивается гораздо быстрее, чем предполагают многие (Gilbert & others, 1998). Маловероятно, что в обществе, где все живут в домах по 4000 кв. футов, люди счастливее, чем в обществе, где все живут в домах по 2000 кв. футов. Благодаря нашей способности быстро адаптироваться к различным условиям существования вчерашняя роскошь вскоре может стать сегодняшним предметом первой необходимости и завтрашним реликтом.

Ведет ли экономический рост к улучшению морального состояния?

И все же, становятся ли люди счастливее с ростом достатка? Как долго были счастливы Фрэнк и Ширли Мэй Кэйпаси, в 1998 году выиграв в лотерею *Powerball* 195 млн. долларов? Скорее всего, не так долго, как предполагали. Хотя они, конечно же, были в восторге от того, что победили, но эйфория постепенно улетучилась. Точно так же те, чей доход увеличился за прошедшее десятилетие, вряд ли счастливее тех, у кого он не увеличился (Diener & others, 1993).

Страдания от того, что человек попал в более простые условия жизни, тоже продолжаются недолго. Экономист Роберт Фрэнк (Robert Frank, 1996) испытал это на собственном опыте:

*«В молодости, сразу же после окончания колледжа, я служил волонтером Корпуса Мира в сельской местности Непала. Мой дом, в котором была только одна комната, не имел электричества, отопления, водопровода, туалет находился снаружи. Местный рацион не отличался разнообразием и практически не включал мяса... И все же, хотя условия жизни в Непале поначалу вызывали оторопь, самой примечательной особенностью моего опыта было то, насколько быстро они стали казаться нормальными. За какие-то несколько недель у меня совершенно исчезло ощущение ущербности своего быта. На самом деле, моя 40-долларовая месячная стипендия превышала доходы большинства жителей деревни, поэтому я чувствовал себя там богатеем, каким вновь смог почувствовать себя только в последние годы.»*

Итак, личное счастье, как правило, возрастает лишь на короткий срок при росте личного благосостояния. А растет ли «коллективное счастье» — вместе с приливной волной в экономике? Более ли счастливы американцы сегодня, чем были, к примеру, в 1940 году, когда в двух из пяти домов не было ни душа, ни ванны, под отоплением часто подразумевалось подбрасывание в печь дров или угля, а 35 % домов не имело внутреннего туалета (Бюро переписи США, 1994)? Или возьмем 1957 год. Именно тогда экономист Джон Гэлбрайт был близок к тому, чтобы назвать Соединенные Штаты «Обществом изобилия». Средний годовой доход американцев, пересчитанный на нынешние деньги, составлял примерно 9000 долларов. Сегодня это 20 000, благодаря росту реальной зарплаты в 70-х годах, дополнительным заработкам и удвоившемуся числу работающих замужних женщин. По сравнению с 1957 годом, американцы составляют «общество двойного изобилия», с удвоившимся количеством вещей, которые они могли бы купить. И хотя в целом разрыв доходов между богатыми и бедными увеличился, поднимающийся прилив поднял с мели большинство лодок. Американцы сегодня имеют в два раза больше машин на человека и едят в ресторанах в два раза чаще, многие пользуются преимуществами микроволновых печей, цветных телевизоров с большим экраном и домашних компьютеров. С 1960 по 1997 процент квартир:

- с посудомоечными машинами вырос с 7 % до 50 %;

- с сушилками для белья — с 20 % до 71 %; - с кондиционерами — с 15% до 73% (Бюро переписи США, 1979, 1998).

Итак, веря в то, что хорошо быть обеспеченными «очень важно», и видя, что благосостояние американцев непрерывно растет в течение последних четырех десятилетий, можем ли мы утверждать, что американцы сейчас счастливее, чем прежде?

Нет, не можем. Среди участников опросов Национального центра исследования общественного мнения количество тех, кто относил себя к «очень счастливым», плавно уменьшалось в промежутке между 1957 и 1998 годами — с 35 % до 32 %. Таким образом, американцы стали в два раза богаче, чем раньше, но ничуть не счастливее. Тем временем число разводов увеличилось вдвое. Подростковые суициды утроились. Количество несовершеннолетних правонарушителей выросло в 4 раза. Уровень депрессии стремительно взлетел, особенно среди молодежи (Seligman, 1989; Klerman & Wiessman, 1989; Cross-National Collaborative Group, 1992). По сравнению с их бабушками и дедушками молодые люди выросли среди гораздо большего изобилия, немного меньшего счастья и гораздо большего риска появления депрессии и других социальных патологий.

Итак, напрашивается следующее заключение: став за последние 40 лет значительно обеспеченнее, мы ни на йоту не повысили наше субъективное благополучие. То же самое верно и для европейских стран и для Японии, сообщает Ричард Истерлин (Richard Easterlin, 1995). В Великобритании, например, резкое увеличение процента семей, имеющих машины, центральное отопление и телефоны, не сопровождалось ростом числа счастливых людей. Вывод поразительный: экономический рост в обеспеченных странах не привел к видимому подъему в моральном состоянии людей.

**Близкие взаимоотношения и благополучие**

Легко представить, почему напряженность в человеческих взаимоотношениях может обострить болезнь и страдание. «Ад — это другие»,— писал Жан-Поль Сартр. Так, людей могут раздражать бесполезные взаимоотношения.

Обнаружив, как «цепи» брака и «оковы» долга могут привести людей в «рабство», современный индивидуализм советует нам в первую очередь развивать свою индивидуальность и самовыражение. «Имеет значение один только вопрос,— провозгласил Карл Роджерс (Carl Rogers, процитировано: Wallach & Wallach, 1985), — живу ли я так, чтобы получать глубокое удовлетворение и выражать свою истинную сущность»?

Обходя стороной обсуждение идентичности личности, социальные психологи и психологи-эволюционисты напоминают нам, что мы, как признал Аристотель, еще и общественные животные. В нас заложена глубокая «потребность кому-то принадлежать».

Дружба и благополучие

Включают ли корреляты социальной поддержки наряду с физическим и психологическое благополучие? Привязанность к друзьям и партнерам, с которыми мы можем поделиться своими интимными мыслями, как считал Фрэнсис Бэкон (1625), имеет два эффекта: «Она удваивает радость и делит горе пополам». Тридцать лет спустя в песне Джона Леннона и Пола Маккартни (1967) прозвучала та же мысль: «У меня все получится с небольшой помощью моих друзей».

Действительно, люди часто говорят, что они чувствуют себя счастливее в компании других (Pavot, Diener, & Fujita, 1990). На вопрос Национального центра исследований общественного мнения: «Сколько у вас близких друзей?» (не включая членов семьи), 26 % назвали менее пяти друзей, 36 % — назвали пять или более, добавив, что «они очень счастливы».

Многие факторы подтверждают существование взаимосвязи между социальной поддержкой и благополучием. Например, те, кому посчастливилось иметь близких друзей, лучше справляются с различными стрессами, включая тяжелые утраты, изнасилование, потерю работы и болезнь (Abbey & Andrews, 1985; Perlman & Rook, 1987). А среди 800 опрошенных бывших питомцев колледжа те, кто придерживался «ценностей яппи»,— то есть предпочитал высокий доход, успех и престиж в работе тесным дружеским отношениям и браку с близким по духу человеком,— были по сравнению со своими бывшими одноклассниками в два раза более склонны описывать себя как «довольно-таки» или даже «очень» несчастливых людей.

Брак и благополучие

Для более чем 90 % людей по всему миру, сообщает «Демографический ежегодник» ООН (*United Nations' Demographic Yearbook),* один из самых приемлемых вариантов близких взаимоотношений — это брак. Принимая во внимание, по-видимому, действительно имеющуюся у нас, потребность кому-то принадлежать и только что выведенную нами связь между дружбой и благополучием, зададимся вопросом: ведет ли брак к большему благополучию? Или счастье чаще ассоциируется с независимостью?

Существует множество данных, которые показывают, что люди, состоящие в браке, счастливее тех, кто не связан брачными узами. Раз за разом опросы, проводимые в Европе и Северной Америке, дают один и тот же результат: по сравнению с теми, кто никогда не состоял в браке, и особенно с теми, кто развелся или живет раздельно, люди, состоящие в браке, сообщают о большей удовлетворенности жизнью. Например, среди 32139 американцев, опрошенных Национальным центром исследований общественного мнения в период между 1972 и 1994 годами, 40 % людей, состоящих в браке, заявили, что очень счастливы — и это почти вдвое перекрывает 24 % никогда не состоявших в браке людей, заявивших то же самое. Собрав данные национальных опросов, в которых участвовали 20800 человек из 19 стран, Арне Мастекааса (Arne Mastekaasa, 1994) подтвердил наличие связи между счастьем и браком. Люди, состоящие в браке, также реже страдают от депрессий.

Однако люди, состоящие в не очень счастливых браках, счастливы даже менее, чем неженатые (незамужние) и разведенные. Зато те, кто назвал свой брак «очень счастливым»,— среди самых счастливых людей; 57 % из их числа заявляют, что в целом живут очень счастливо. Генри Уорд Бичер не стал бы этому удивляться: «Человек в удачном браке окрылен, в неудачном — закован в кандалы». Три четверти состоящих в браке убеждены, что их супруг или супруга — их самый лучший друг, а 4 из 5 говорят, что, если бы им пришлось вступать в брак снова, они выбрали бы того же человека (Greeley, 1991; Glenn, 1996).

Итак, почему женатые и замужние счастливее? Или это счастье благоприятствует браку? Движение здесь, по-видимому, двустороннее.

Во-первых, счастливые люди представляются более привлекательными как брачные партнеры. Поскольку они более добродушны, любят бывать в компаниях и сосредоточены на других (Veenhoven, 1988), они обычно более привлекательны социально. Несчастные люди чаще отвергаются обществом. Страдание может любить компанию, но исследование социальных последствий депрессии показывает, что компания не любит страдания. Несчастный (а потому сосредоточенный на себе, раздражительный, угрюмый) супруг или сосед по комнате редко воспринимается как желанный компаньон (Gotlib, 1992; Segrin & Dillard, 1992). По этим причинам позитивно настроенные, счастливые люди в большей степени готовы к формированию счастливых взаимоотношений.

Однако, как сообщает Мастекааса (Mastekaasa, 1995), «среди исследователей преобладает мнение», что корреляция «счастье — брак» «обязана своим существованием главным образом» преимуществам состояния в браке. Посмотрите: если наиболее счастливые люди вступают в брак раньше и чаще, тогда с возрастом (и потому, что постепенно менее счастливые люди тоже вступают в брак) средний уровень счастья и состоявших, и никогда не состоявших в браке людей должен снижаться (новобрачные более старшего возраста и менее счастливые будут тянуть вниз средний уровень счастья среди состоящих в браке, оставляя самых несчастных в группе не состоящих в браке). Но данные не подтверждают это предположение, которое исходит из того, что за супружескую близость и поддержку большинству людей действительно приходится платить эмоциональными переживаниями. Брак предлагает новые роли, создает новые стрессовые ситуации, но также и дополнительные вознаграждения и источники для роста индивидуальности и самооценки (Crosby, 1987). А будучи отмечен интимностью, брак — дружба, скрепленный обязательствами, уменьшает одиночество и предлагает надежного возлюбленного и компаньона (Hendrick & Hendrick, 1997).

**Вера и благополучие**

Фрейд (Freud, 1928/1964, р. 71) предполагал, что религия разъедает счастье, создавая «навязчивый невроз», который влечет за собой вину, подавленную сексуальность и угнетенные эмоции. Был ли он прав? Или религия чаще ассоциируется с радостью?

Накопленные факты говорят о том, что некоторые формы религиозных переживаний действительно связаны с предрассудком и виной, но что в целом активная религиозность ассоциируется с критериями психического здоровья. Активно религиозные североамериканцы менее, чем нерелигиозные люди, склонны нарушать общественный порядок, злоупотреблять наркотиками и алкоголем, разводиться и совершать самоубийства (Batson, Schoenrade & Ventus, 1993; Colasanto & Shriver, 1989). Отчасти благодаря низкому среди них проценту курящих и пьющих, религиозно активные люди имеют тенденцию быть физически здоровее и дольше жить (Koenig, 1997; Matthews & Larson, 1997).

Проводились также исследования, в которых изучалась связь между верой и способностью справляться с кризисами. Овдовевшие женщины, регулярно посещающие церковные службы, сообщают о больших радостях в жизни, чем вдовы, замкнувшиеся в своем горе (Harvey, Barnes & Greenwood, 1987; McGloshen & O'Bryant, 1988; Siegel & Kuykendall, 1990). Имея детей с проблемами развития, те матери, чье религиозное чувство глубоко, менее уязвимы для депрессий (Friedrich, Cohen & Wilturnerm, 1988). Верующие люди чаще сохраняют ощущение счастья или возвращаются к более счастливой жизни, пережив развод, безработицу, серьезную болезнь или утрату (Ellison, 1991; McIntosh, Silver & Wortman, 1993). Результаты метаанализа показали: два самых надежных фактора, предсказывающих, что пожилой человек доволен жизнью,— это его здоровье и религиозность (Okun & Stock, 1987).

По результатам опросов людей различных национальностей также создается впечатление, что религиозно активные люди счастливее остальных (Inglehart, 1990). Обратимся к опросу, проведенному в 1984 году в Соединенных Штатах Америки Организацией Гэллапа. Те, кто получил наиболее высокие баллы по шкале «религиозной приверженности» (они, к примеру, согласились с утверждением: «Моя религиозная вера оказывает на мою жизнь самое сильное влияние»), по сравнению с набравшими наиболее низкие баллы по той же шкале в два раза чаще заявляли, что они очень счастливы. Опросы Национального центра исследований общественного мнения показывают более высокий уровень «очень счастливых» людей среди тех, кто чувствует себя «близким к Богу». Однако самооценки духовности и религиозности могут быть просто социально предпочтительными ответами. Итак, связано ли счастье с религиозной активностью? Среди примерно 32 000 американцев, попавших в случайную выборку людей, опрошенных в период с 1972 по 1994 год, процент ответивших, что он «очень счастлив», колебался от 27 % среди тех, кто посещал религиозные службы «реже, чем раз в месяц», до 47 % среди тех, кто посещал их «каждую неделю по несколько раз».

Чем объясняется эта положительная корреляция между верой и благополучием? Возможно, тесными отношениями, которые доступны людям, активно участвующим в жизни религиозных сообществ, желанием сосредоточиться на чем-то, лежащем вне обыденности, ощущением осмысленности всего происходящего, которое многие люди выводят из своей веры, и надеждой, которую дает вера перед лицом страха смерти.

Исследования, нацеленные на поиск того, что связано с человеческим счастьем, оставили много белых пятен. Но вот что нам известно на данный момент: возраст, пол, доход (конечно, в том случае, если у людей есть достаточно средств для удовлетворения их жизненных потребностей) мало что скажут нам о том, счастлив человек или нет. Интуиция не подвела Уильяма Каупера (William Kowper, 1782), который сказал: «Как показывает Природа, Счастье в меньшей степени зависит от каких-то внешних вещей, чем обычно полагают». Более надежные ключи к разгадке счастья можно найти, изучив характерные особенности людей, то, как они работают и отдыхают (Diener, 1999; Csikszentmihalyi, 2000), выяснив, есть ли у них тесный круг близких людей, есть ли вера, дающая надежду и поддержку. Изучение субъективного благополучия дополнительно привлекает внимание общества к физическому и материальному благополучию, а также к исторически сложившейся увлеченности психологов негативными эмоциями. Поиски ответа на вопрос, кто счастлив и почему, могут помочь нашей культуре заново переосмыслить свои приоритеты, а также представить себе мир, который будет способствовать росту благосостояния человека.

**Глава 30. Великие идеи в социальной психологии и религии**

Практически в любой области знаний результаты десятков тысяч работ, выводы тысячи исследователей, открытия сотен теоретиков могут быть спрессованы в несколько основных идей. Биология предлагает нам принципы естественного отбора и адаптации. Социология выстроена на концепциях структуры общества, связей с культурой и социальной организации. Музыка использует наши представления о ритме, мелодии и гармонии.

Какие концепции мы могли бы включить в краткий перечень великих идей социальной психологии? Какие основные принципы стоят того, чтобы их помнить, даже когда забудется большая часть того, что вы узнали из этой книги? И в какой степени эти великие идеи о человеческой природе сочетаются с идеями, выдвигаемыми в других областях науки — например, в теологии? Каждая из религий предлагает свои ответы на такие серьезные вопросы, как: кто мы такие? Почему мы здесь? Что нам нужно делать? Поэтому давайте рассмотрим, каким образом великие идеи социальной психологии связаны с идеями христианской религии, преобладающей в Европе и обеих Америках [Можно точно так же связать взгляды социальной психологии на человеческую природу с идеями, выведенными из других религиозных традиций. Я выбрал христианскую, так как она более других знакома мне и большинству моих читателей. *(Прим. автора.)*].

Мой список «великих идей, которые мы должны всегда помнить», включает четыре истины, каждая из которых имеет и оборотную сторону. Еще 300 лет назад Блез Паскаль напоминал, что ни одна из истин не бывает достаточной, ибо мир не прост. Любая истина, оторванная от истины, ее дополняющей, — лишь половина истины. Только объединив противоположные, дополняющие друг друга, начала — то, что китайцы называют инь и ян,— мы сможем увидеть окружающую нас действительность в более реальном свете.

**Рациональность и иррациональность**

«Какое чудо природы человек! Как благородно рассуждает! С какими безграничными возможностями!» — восклицал шекспировский Гамлет. И действительно, *наши познавательные способности достойны восхищения.* Три фунта живой ткани в нашей черепной коробке содержат схему более сложную, чем все телефонные сети планеты вместе взятые. Эта схема позволяет нам перерабатывать информацию, прикладывая при этом минимальные усилия или чисто автоматически, а также запоминать огромные объемы информации и мгновенно выносить суждения, воспользовавшись приближенными методами анализа. Одна из наиболее «человеческих» склонностей — это наше страстное желание объяснять свое поведение, соотносить его с какой-то причиной, тем самым представляя его более упорядоченным, предсказуемым и контролируемым. Подобно ученым, обладающим интуицией, мы разумно и довольно точно выстраиваем наши атрибуции, подгоняя их под наши повседневные нужды.

Да, откликаются иудейские и христианские теологи, мы *созданы по божественному подобию* и нам дано управлять землей и всем живым на ней. Мы вершина работы Творца, истинно божьи дети.

И все же *наши объяснения уязвимы для ошибки,—* настаивают социальные психологи. Наблюдая за другими, мы склонны руководствоваться предвзятыми мнениями, «видеть» иллюзорные связи и причины, относиться к людям так, что это провоцирует их оправдывать наши ожидания. Мы также часто делаем выводы, основываясь лишь на малочисленных ярких примерах, пренебрегая реальной статистикой, и приписываем поведение людей их диспозициям (к примеру, думаем, что тот, кто ведет себя странно, и сам, должно быть, человек странный). Не понимая, что источники подобных ошибок следует искать в нашем социальном мышлении, мы чересчур доверяем нашим социальным суждениям.

Такие выводы звучат знакомо для теологов, которые напоминают нам, что *мы — смертны и являемся творением* того, кто заявил: «Ибо Я Бог, и нет иного Бога, и нет подобного Мне» и что «как небо выше земли, так пути Мои выше путей ваших, и мысли Мои выше мыслей ваших» (Исайя, 46:9 и 55:9). Как Божьи дети, мы занимаем высокое положение, но отнюдь не божественное. Таким образом, мы должны скептически относиться к тем, кто присваивает себе божественные силы всеведения (чтение мыслей, предсказание будущего), всеприсутствия (видение происходящего в отдаленных местах) и всемогущества (создание или изменение физической реальности силой мысли). Следует также быть более осмотрительными с теми, кто поклоняется идолам, выдавая положения своей доктрины за абсолютные истины. Мы всегда видим реальность в несколько замутненном зеркале.

**Пристрастие к игре в свою пользу и самооценка**

Наши взгляды на самих себя трудно назвать правдивыми. Внимая древнему призыву «Познай самого себя», мы стараемся анализировать свое поведение, но едва ли делаем это беспристрастно. Склонность подыгрывать самим себе проявляется в наших объяснениях собственных успехов и неудач, хороших и плохих поступков. Мы часто видим себя людьми в чем-то превосходящими окружающих,— скажем, более тактичными, общительными и терпимыми. Кроме того, мы любим судить о наших поступках задним числом, мы чересчур уверены в правильности наших убеждений; мы часто корректируем в свою пользу собственные воспоминания, а также переоцениваем, насколько доблестно мы повели бы себя в той или иной ситуации, в которой большинство людей проявило себя не лучшим образом. Исследователь Энтони Гринвальд (Anthony Greenwald, 1984) говорит от лица десятков ученых: «Люди, как сквозь фильтр, пропускают через себя свою собственную жизнь».

Такой вывод созвучен библейскому высказыванию о том, что гордиться собственной праведностью есть большой первородный грех — самый страшный из семи смертных грехов. Так, автор псалмов заявляет, что «никто не видит собственных ошибок», а фарисей благодарит Бога за то, что «я не такой, как другие» (а вы и я можем поблагодарить Бога за то, что мы не такие, как фарисей). Гордыня предшествует моральному падению. Она разъедает наши отношения друг с другом, ведет к конфликтам между партнерами в браке, между администрацией и работниками, между нациями.

Каждая из сторон видит только свои мотивы чистыми, а действия безупречными. Но то же самое делают и их оппоненты, и конфликт продолжается.

И все же *иметь высокую самооценку выгодно.* Зачастую самоутверждаться — значит адаптироваться. Это помогает сохранить уверенность в себе и свести депрессию к минимуму. Сомневаться в своей компетентности и винить себя за неудачи — это готовый рецепт того, как прийти к провалу, одиночеству или отверженности. Когда люди чувствуют себя защищенными и оцениваемыми по заслугам, они в меньшей степени демонстрируют предубежденное и неуважительное отношение к окружающим.

И опять же, утверждению, гласящему, что видеть признание других — это значит освободиться от защитного панциря гордыни и самоуничижения, есть параллель в религии (божественная «благодать» — это религиозная параллель «безусловному позитивному признанию» в психологии). Если человек чувствует, что его принимают таким, какой он есть, снижается его потребность доказывать свою значимость, добиваясь успеха, престижа, материального или физического благополучия. Тут приходят на память слова Пиноккио, сказанные им Джепетто: «Папа, я не совсем понимаю, кто я такой. Но если у меня все хорошо с тобой, тогда, я думаю, что и со мной все в порядке».

**Установки и поведение**

Исследования, проводимые в 60-х годах, потрясли социальных психологов открытием того, что наши установки иногда бездействуют, задавленные другими влияниями. Правда, последующие исследования несколько успокоили ученых. *Наши установки воздействуют на наше поведение* — когда они существенны и мы о них вспоминаем. Так, наши политические установки, безусловно, влияют на то, как мы ведем себя в кабинке для голосования. Наше отношение к курению оказывает влияние на силу нашего сопротивления примеру курящих сверстников. Наше отношение к голодающим влияет на наши пожертвования. Измените у человека ход мыслей (при этом неважно, как вы будете это называть: «образованием» или «пропагандой») — и получите весьма ощутимый результат.

Если социальная психология чему-то нас и научила, так это тому, что верно и обратное: как наши поступки способны влиять на наши мысли, так и наши мысли способны влиять на наши поступки. Мы часто в равной мере верим в то, что отстаиваем, и отстаиваем то, во что верим. *Наши установки следуют за нашим поведением,* особенно в тех случаях, когда мы чувствуем ответственность за свои поступки. Это самоубеждение позволяет самым разным людям — участникам политических кампаний, влюбленным, даже террористам — еще сильнее верить в то, что они доказывают или ради чего страдают.

Осознание того, что внутренние установки и внешнее поведение, как курица и яйцо, порождают одно другое, находит параллель в христианской идее о том, что вера внутри нас и наши поступки питают друг друга. Таким образом, *вера —* это *источник действия.* Скрываясь в пещере, Илия переполнен святостью. Павел преображается по дороге в Дамаск. Иезекииль, Исайя и Иеремия переживают внутреннее перерождение. В каждом случае новое духовное сознание порождает новую модель поведения.

*Но вера — это также следствие действия.* На протяжении всего Ветхого и Нового Завета вера представляется подпитываемой актами послушания. Например, в Ветхом Завете древнееврейское слово, обозначающее «познать»,— это обычно глагол, обозначающий какое-то действие. Чтобы познать любовь, человек должен не только иметь о ней представление, он должен *действовать с* любовью. Философы и теологи отмечают, что вера растет, когда люди начинают действовать, опираясь на ту, пусть небольшую веру, которая у них уже есть. Не настаивайте на том, чтобы люди поверили до того, как начнут молиться, учили талмудисты раввинов, лучше сделайте так, чтобы они помолились, и их вера возрастет. «Сила христианства на самом деле состоит в простом "следовании"», — заметил Серен Кьеркегор (Soren Kierkegaard, 1851). «Для того чтобы обрести веру,— говорил Паскаль (Pascal, 1670), — не отклоняйтесь от начатого пути, действуйте так, как если бы верили, беря святую воду, служа мессу и т. п. Даже это самым естественным образом заставит вас верить...» К. С. Льюис (С. S. Lewis, 1960) соглашается с этим:

*«Не верьте в Бога, и придет час, когда вам покажется очевидным, что наш материальный мир — это единственная реальность; верьте в Него, и придет час, когда наш материальный мир буквально прокричит вам, что он — это еще не все. Ни одно убеждение* — *ни атеистическое, ни религиозное — само по себе не покончит раз и навсегда с вашими духовными сомнениями. Только практика в Вере, приводящая к привычке Веры, постепенно сделает это.»*

**Личности и ситуации**

В этом неполном списке великих идей моя последняя истина, также имеющая оборотную сторону, гласит: люди и ситуации взаимодействуют. Доказательство этого мы можем видеть прежде всего в том огромном влиянии, которое общество оказывает на наше поведение. Мы являемся созданиями наших социальных миров.

Вспомните то, что мы говорили об исследованиях конформизма, ролевых игр, убеждений и группового влияния. Самые драматичные открытия делаются в экспериментах, в которых людей с хорошими намерениями помещают в дурные ситуации, чтобы проверить, что пересилит: зло или добро. Увы, но слишком часто давление зла пересиливает добрые намерения, вынуждая людей соглашаться с обманом или капитулировать перед жестокостью. Столкнувшись лицом к лицу с обстоятельствами, оказывающими на них мощное воздействие, хорошие люди ведут себя не так уж хорошо. Большинство из нас способны быть и добрыми и грубыми; и мудрыми и глупыми; и свободными и подчиняющимися — все дело в социальном контексте. Большинство семинаристов не останавливались, чтобы помочь стонущему человеку, когда их заставляли торопиться на диспут о добром самарянине (Darley & Batson, 1973). Внешние социальные силы формируют наше социальное поведение.

Социально-психологическая идея о том, что есть силы большие, чем отдельный человек, соответствует религиозной идее о трансцендентных силах добра и зла, Бога и Дьявола. Зло — это не только гнилые яблоки тут и там. Оно также продукт «власти и мощи» разрушительных сил, которые могут испортить весь мешок с яблоками. А поскольку зло бывает не только индивидуальное, но и коллективное, ответ ему находится в религиозной жизни общества.

Хотя ситуации иногда могут пересилить индивидуальные диспозиции, социальные психологи не рассматривают человека как пассивное перекати-поле, носимое из стороны в сторону социальными ветрами. Оказываясь в одной и той же ситуации, разные люди реагируют по-разному в зависимости от их личных качеств, черт и культуры. Ощущая давление, они в ответ стремятся восстановить свою свободу. Будучи численно в меньшинстве, они могут противостоять большинству и перетягивать его на свою сторону. Веря в себя и сохраняя внутренний локус контроля, они могут творить чудеса. Более того, люди выбирают для себя и те ситуации, в которых они оказываются,— окружение в колледже, на работе, в местах проживания. А социальные ожидания могут самореализовываться в тех случаях, когда мы ожидаем от людей дружелюбного или враждебного поведения и они начинают вести себя соответствующим образом. Если учитывать все вышесказанное, вывод напрашивается сам собой: мы сами являемся *творцами наших социальных миров.*

Для большинства религиозных традиций это звучит правдиво. Мы *морально ответственны* за то, как используем дарованную нам свободу. Наши решения кое-что значат. Поток причинных связей из прошлого в будущее управляется нами — все зависит от нашего выбора.

Столкнувшись с этими парами взаимодополняющих идей, рассматриваемых в рамках либо психологии, либо религии, мы похожи на упавшего в глубокую яму человека, к которому спускаются две веревки. Если мы ухватимся за какую-то одну из них, то провалимся еще глубже. Но, ухватившись за обе, мы сможем выбраться наружу, потому что там, наверху, где мы не можем видеть веревки, они намотаны на барабан. Попытка ухватиться только за одну веревку — рациональности или иррациональности, самовозвеличивающей гордыни или самоуничижения, установки или поведения, персональной или ситуационной причинной связи — швырнет нас на самое дно. Поэтому мы хватаемся за обе веревки, возможно, даже до конца не понимая, каким образом они связаны вместе. Поступая так, мы можем утешиться тем, что и в науке, и в религии путаница в восприятии сложных принципов иногда честнее, чем упрощенная теория, игнорирующая половину фактов. А острый край ножниц истины лежит между лезвий инь и ян.

**Предметный указатель**

аверсивная стимуляция,

аверсивное переживание,

авторитарные личности,

агрессия,

адаптивные навыки,

акция примирения,

альтруизм,

арбитраж окончательных предложений,

арбитра,

аудитория,

биологический фактор,

биохимический фактор,

бихевиоральное подтверждение,

благосклонное к себе отношение,

близость и легитимность авторитета,

боязнь оценки,

бытовой реализм,

взаимное дополнение,

влияние меньшинства,

внедрение идей,

возвеличивание собственной персоны,

возврат к среднему,

воздействие,

гендерные предрассудки,

гендерные различия,

гендерные роли,

гендерный стереотип,

генетический фактор,

гипотеза,

групповая поляризация,

группомыслие,

GRIT,

GRIT-стратегия,

двухфакторная теория эмоций,

деиндивидуализация,

депрессивное настроение,

депрессивный реализм,

десегрегация, дилемма заключенного,

дискриминация, доверие,

зависимая переменная,

закон Гауса, зеркальное восприятие,

«игра в свою пользу»,

излишняя самоуверенность,

иллюзия единомыслия,

иллюзия контроля,

иллюзия неуязвимости,

иллюзорная корреляция,

иллюзорное мышление,

иллюзорный оптимизм,

индоктринация культов,

институционализация авторитета,

интегральное соглашение,

интеллектуальная заносчивость,

интуиция,

информационное влияние,

информационное и нормативное влияния,

катарсис,

категоризация,

клинические психологи,

когнитивный диссонанс,

коммуникатор,

контакты людей с равным статусом,

контроль,

конфликт,

конформизм,

кооперация,

корреляционное исследование,

косвенное убеждение,

косвенные намеки,

косвенный путь убеждения,

культура,

культурные различия,

лидерство,

личный контроль,

локус контроля,

любовь-дружба,

люди вне нашей группы,

межполовые психологические различия,

межрасовое общение,

метод «нога в дверях»,

метод мозаики,

мысли контролируемые

мысли машинальные,

наша группа,

негативное мышление,

негативный стиль объяснения,

независимые переменные,

новое религиозное движение,

нонконформизм,

нормативное влияние,

нормы социальной ответственности,

обоюдное самораскрытие,

ожидание учащихся,

опровергающие примеры,

оптимизм,

осведомленный испытуемый,

отвлечение внимания,

ошибка атрибуции,

ошибка обоснования оценки,

ошибочные убеждения,

поведение,

подсознательные стимулы,

подтверждающие доказательства,

позитивное межрасовое общение,

позитивное мышление,

предпочтение своей группы,

предрассудок,

предубеждение,

препятствия, которые мы создаем сами,

прививка социальной установки,

прием «ноги в дверях»,

принцип справедливого распределения,

приобретенная беспомощность,

пристрастие «к игре в свою пользу»,

пристрастие к оценке задним числом,

пристрастие к подтверждению,

прозопагнозия,

промывание мозгов,

просоциальное поведение,

прошлое в «розовом свете»,

прямой путь убеждения,

психотерапия путем изменения стиля объяснения,

расизм,

расовая принадлежность,

расовые предрассудки,

расовые установки,

реактивное сопротивление,

сам факт присутствия других,

самовосхваление,

самоконтроль,

самонадеянность,

самоосознание,

самоотчет,

самооценка,

самопрезентация,

самораскрытие,

самореализующиеся пророчества,

самосознание,

самоуничижение,

самоутверждение,

самоэффективность,

сдвиг риска,

сегрегация,

сексизм,

сила позитивного мышления,

скромное самопредставление,

скученность,

слепота,

случайное распределение,

случайные сведения,

смещение,

содеятели,

сообщение,

социальная власть,

социальная леность,

социальная психология,

социальная фасилитация,

социальное воздействие,

социальное восприятие,

социальное доминирование,

социальный контроль,

стереотип,

стереотип физической привлекательности,

страстная любовь,

теория групповой поляризации,

теория инстинктов,

теория когнитивного диссонанса,

теория реактивного сопротивления,

теория реалистического группового конфликта,

теория самовосприятия,

теория самопрезентации,

теория социального научения,

теория социального обмена,

теория социального сравнения,

теория социальной идентичности,

теория социальной фасилитации,

теория тяготения к вознаграждению,

теория фрустрации-агрессии,

трагедия общинных владений,

требуемые характеристики,

убеждения,

угроза подтверждения стереотипа,

установки,

учительские ожидания,

феномен «ровни»,

феномен «я знал это заранее»,

феномен подчеркивания,

феномен самонадеянности,

феномен справедливого мира,

фрустрация,

фундаментальная ошибка атрибуции,

эвристический метод,

эвристический подход,

эксперимент Бандуры,

экспериментальное исследование,

экспериментальный реализм,

эксплицитно,

экстраординарная цель,

эмоциональная дистанция,

эмоциональные реакции,

эмпатия,

этика экспериментального исследования,

этноцентричная личность,

эффект «простого нахождения в поле зрения»,

эффект внутригрупповой гомогенности,

эффект ложного консенсуса,

эффект ложной уникальности,

эффект надежности источника информации,

эффект очевидца,

эффект прекрасных женщин,

эффект сдвига риска,

эффект социальной фасилитации,

эффект хиндсайта.

**Список литературы**

**Abbey, A., Ross, L. Т., & McDuffie, D.** (1993). Alcohol's role in sexual assault. In R. R. Watson (Ed.), *Drug and alcohol abuse reviews, vol 5: Addictive behaviors in women.* Totowa, NJ: Humana Press, (p. 441)

**Abramson, L. Y.** (Ed.). (1988). *Social cognition and clinical psychology: A synthesis.* New York: Guilford. (p. 188)

**Adler, R., P., Lesser, G. S., MeringofT, L. K., Robertson, T. S., & Ward,** S. (1980). *The effects of television advertising on children.* Lexington, Mass.: Lexington Books, (p. 307).

**Adler, S. J.** (1994). *The jury.* New York: Times Books (p. 376)

**Adorno, Т., Frenkel-Brunswik, E., Levinson, D., *&* Sanford, R.** N. (1950). *The authoritarian personality.* New York: Harper, (p. 415)

**Allport, G.** (1954). *The nature °f prejudice.* Cambridge, Mass.: Addison-Wesley. (p. 595)

**Allport, G. W.** (1978). *Waiting for the Lord: 33 Meditations on God and Man* (Edited by P. A. Bertocci). New York: Macmillan. (p. 56)

**Altmeyer, B.** (1988). *Enemies of freedom: Understanding right-wing authoritarianism.* San Francisco: Jossey-Bass. (p. 416)

**Anderson, C. A.** (1982). Inoculation and counter-explanation: Debiasing techniques in the perseverance of social theories. *Social Cognition,* 1, 126-139. (p. 96)

**Anderson,** N. **H.** (1968). A simple model of information integration. In R. B. Abelson, E. Aronson, W. J. McGuire, Т. М. Newcomb, M. J. Rosenberg, & P. H. Tannenbaum (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A sour-cebook.* Chicago: Rand Mc-Nally. (p. 78)

**Argyle, M., *&* Henderson M.** (1985). *The anatomy of relationships.* London: Hei-nemann. (p. 203)

**Arkin, R. M., & Baumgardner, A. H.** (1985). Self-handicapping. In J. H. Harvey & C. Weary (Eds.), *Attribution: Basic issues and application.* New York: Academic Press, (p. 68)

**Arkin, R. M., *&* Maruyama, G. M.** (1979). Attribution, affect, and college exam performance. *Journal of Educational Psychology,* 71, 85— 93. (p. 54)

**Aron, A., *&* Aron, A.** N. (1994). Love. In A. L. Weber & J. H. Harvey (eds.). *Perspective on close relationship.* Boston: Allyn & Bacon, (p. 517)

**Aron, A., Aron, E.** (1989). *The heart of social psychology,* 2nd ed. Lexington, MA: Lexington Books, (pp. 237, 578)

**Aronson, E.** (1988). *The social animal.* New York: Freeman, (pp. 499, 589)

**Aronson, E., Brewer, M., *&* Carlsmith, J. M.** (1985). Experimentation in social psychology. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology,* vol. I. Hillsdale, N. J.: Erlbaum. (p. 28)

**Asch, S. E.** (1955, November). Options and social pressure. *Scientific American,* pp. 31-35. (pp. 238, 254, 255)

**Ashmore, R. D.** (1990). Sex, Gender, and the individual. In L. A. Pervin (Ed.), *Handbook of personality: Theory and research.* New York: Guilford Press, (p. 196)

**Astin, A. W.** (1972). *Four critical years.* San Francisco: Jossey-Bass. (p. 290)

**Bandura, A.** (1979). The social learning perspective: Mechanisms of aggression. In H. Toch (Ed.), *Psychology of crime and criminal justice.* New York: Holt, Rinehart & Winston. (pp. 450, 451)

**Bandura, A.** (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theorv.* Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, (p. 47)

**Bandura, A., & Walters, R. H.** (1959). *Adolescent aggression.* New York: Ronald Press, (p. 450)

**Bandura, A., *&* Walters, R. H.** (1963). *Social learning and personal development.* New York: Holt, Rinehart and Winston. (p. 467)

**Bargh, J. A.** (1994). The four horsemen of automatically: Awareness, intention, efficiency, and control in social cognition. In R. S. Wyer & Т. К. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition,* 2nd ed. (Vol. 1). Hillsdale, NJ: Erlbaum. (pp. 89, 100)

**Baron, L., *&* Straus, M. A.** (1984). Sexual stratification. Pornography, and rape in the United States. In N. M. Malamuth & E. Donnerstein (Eds.), *Pornography and sexual aggression.* New York: Academic Press, (p. 459)

**Baron, R.** A. (1977). *Human aggression.* New York: Plenum Press, (p. 474)

**Baron, R. S., Kerr, N. L., & Miller,** N. (1992). *Group process, group decision, group action.* Pacific Grove, CA: Brooks/Cole, (p. 447)

**Barzun, J.** (1975). *Simple and direct.* New York: Harper & Row, pp. 173-174. (p. 142)

**Bass, E., *&* Davis, L.** (1988). *The courage to heal.* New York: Harper & Row. (p. 168) **Batson, C. D.** (1995). Prosocial motivation: Why do we help others? In A. Tesser (ed.), *Advanced social psychology.* New York: McGraw-Hill. (p. 530)

**Baumeister, R. F.** (1991). *Meaning of life.* New York: Guilford. (pp. 201/ 519)

**Baumgardner, A. H.** (1991). Claiming depressive symptoms as a self-handicap: A protective self-presentation strategy. *Basic and Applied Social Psychology,* 12,97-113. (p. 67)

**Baumhart, R.** (1968). *An honest profit.* New York: Holt, Rinehart & Winston. (p. 54)

**Bazerman, M. H.** (1990). *Judgment in managerial decision making,* 2nd ed. New York: Wiley. (p. 601)

**Beck, S. В., Ward-Hull, C. I., & McLear, P. M.** (1976). Variables related to women's somatic preferences of the male and female body. Journal of Personality *and Social Psychology,* 34, 1200-1210. (p. 490)

**Belson, W. A.** (1978). *Television violence and the adolescent boy.* Westmead, England: Saxon House, Teak-field Ltd. (p. 465)

**Bennis, W.** (1984). Transformative power and leadership. In T. J. Sergiovani & J. E. Corbally (Eds.), *Leadership and organizational culture.* Urbana: University of Illinois Press, (p. 351)

**Berg, J. H.** (1987). Responsive-ness and self-disclosure. In V. J. Derlega & J. H. Berg (Eds.), *Self-disclosure: Theory, research, and therapy.* New York: Plenum, (p. 516)

**Berger, P.** (1963). *Invitation to sociology: A humanistic perspective.* Garden City, N.Y.: Doubleday Anchor Books, (p. 267)

**Bernieri, F. J., & Rosenthal, R.** (1991). Interpersonal coordination: Behavior matching and interactional synchrony. In R. Feidman & R. Rime (Eds.), *Fundamentals of nonverbal behavior.* New York: Cambridge University Press, (p. 154)

**Berscheid, E.** (1985). Interpersonal attraction. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology.* New York: Random House, (p. 481)

**Bishop, G. D.** (1991). Understanding the understanding of illness: Lay disease representation. In J. A. Skelton & R. T. Croyle (Eds.), *Mental representation in health and illness.* New York: Springer-Verlag. (p. 181)

**Bodenhausen, G. V.** (1993). Emotions, arousal, and ste-reotypic judgments: A heuristic model of affect and stereotyping. In D. M. Mackie & D. L. Hamilton (eds.), *Affect, cognition, and stereotyping: Interactive process in group perception.* San Diego, CA: Academic Press, (p. 281)

**Bordiga, E., *&* Brekke,** N. (1985). Psycholegal research on rape trials. In A. W. Burgess (Ed.), *Rape and sexual assault: A research handbook.* New York: Garland, (p. 425)

**Bordiga, E., Locksley, A., *&* Brekke,** N. (1981). Social stereotypes and social judgment. In N. Cantor & J. Kihlstrom (Eds.), *Cognition, social interaction, and personality.* Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum. (p. 429)

**Bowlby, J.** (1980). *Loss, sadness and depression. Vol. Ill of Attachment and loss.* London: Basic Books, (p. 509)

**Boyatzis, C. J., Matillo, G. M., & Nesbitt, K. M.** (in press). Effects of «The Mighty Morphin Power Ranges» on children's aggression with peers. *Child Study Journal,* (p. 467)

**Brandon, R., *&* Davies, C.** (1973). *Wrongful imprisonment: Mistaken convictions and their consequences.* Hamden, Conn.: Archon Books, (p. 359)

**Bray, R. M., & Kerr, N.** **L.** (S982). Methodological considerations in the study of the psychology of the courtroom. In N. L. Kerr & R. M. Bray (Eds.), *The psychology* of *the courtroom.* Orlando, Fla.: Academic Press, (p. 383)

**Brehm, S. S., & Smith, T. W.** (1986). Social psychological approaches to psychotherapy and behavior change. In S. L. Garfield & A. E. Bergin (Eds.), *Handbook of psychotherapy and behavior change,* 3"" ed. New York: Wiley. (pp. 188, 266)

**Brickman, P. & Campbell, D. T.** (1971). Hedonic relativism and planning the good society. In M. H. Appley (Ed.), *Adaptation-level theory.* New York: Academic Press, (p. 446)

**Brigham, J. C.** (1990). Target person distinctiveness and attractiveness as moderator variables in the confidence-accuracy relationship in eyewitness identifications. *Basic and Applied Social Psychology.* 11**,** 101-115. (p. 360) Brown, H. J., Jr. (1990). *P. S. I love you.* Nashville, TN: Rutledge Hill. (p. 56)

**Brown, R.** (1965). *Social psychology.* New York: Free Press, (p. 203)

**Brack, C.** (1976, April). Zim-hardo: Solving the maze. *Human Behavior,* pp. 25-31. (p. 262)

**Burger, J. M., & Palevich, J. L.** (1994). Attributions for presidential elections: The situational shift over time. *Basic and Applied Social Psychology,* **15,** 359-371. (p. 84)

**Burgess, R. L., & Huston, T. L.** (Eds.) (1979). *Social exchange in developing relationships.* New York: Academic Press, (p. 512)

**Burns, D. D.** (1980). *Feeling good: The new mood therapy.* New York: Signet, (p. 173)

**Burnstein, E., *&* Kitayama,** S. (1989). Persuasion in groups. In T. C. Brock & S. Shavitt (Eds.), *The psychology of persuasion.* San Francisco: Freeman, (p. 348)

**Burr, W. R.** (1973). *Theory construction and the sociology of the family.* New York: Wiley. (p. 482)

**Butcher, S.** **H.** (1951). *Aristotle 's theory of poetry and fine art.* New York: Dover Publications, (p. 472)

**Byrne, D.** (1971). *The attraction paradigm.* New York: Academic Press, (pp. 492, 493)

**Cantril, H., *&* Bumstead, С. Н.** (1960). *Reflections on the human venture.* New York: New York University Press, (p. 347)

**Carlson, J., & Hatfield, E.** (1992). *The psychology of emotion.* Fort Worth, TX: Holt, Rinehart & Winsion. (p. 506)

**Cartwright, D. S.** (1975). The nature of gangs. In D. S. Cartwright, B. Tomson, & H. Schwartz (Eds.), *dang delinquency.* Monterey, Calif.: Brooks/Cole, (pp. 335, 450)

**Carver, C. S., & Scheier, M. F.** (1986). Analyzing shyness: A specific application of broader self-regularity principles. In W. H. Jones, J. M. Cheek, & S. R. Briggs (Eds.), *Shyness: Perspectives on research and treatment.* New York: Plenum, (p. 129)

**Check, J. M., Melchior, L. A.** (1990).Shyness, self-esteem, and self-consciousness. In H. Leitenberg (Ed.), *Handbook of social evaluation anxiety.* New York: Plenum, (p. 178)

**Chodorow, N.** **J.** (1978). *The reproduction of mother: Psychoanalysis and the sociology of gender.* Berkeley, CA: University of California Press, (p. 197)

**Cialdini, R. B.** (1988). *Influence: Science and practice.* Glenview, II.: Scott, Fores-man/Little, Brown, (pp. 138, 142)

**Clifford, M. Й., & Walster, E.** **H.** (1973). The effect of physical attractiveness on teacher expectation. *Sociology of Education,* 46,248-258. (p. 488)

**Cohen, E. G.** (1980). Design and redesign of the desegregated school: Problems of status, power and conflict. In W. G. Stephan & J. R. Feagin (Eds.), *School desegregation: Past, present, and future.* New York: Plenum Press, (a) (p. 589)

**Colombo, J. R.** (Ed.) (1994). *The 1994 Canadian global almanac.* Toronto: Macmillan Canada, (p. 200)

**Conway, M., & Ross, M.** (1985). Remembering one's own past: The construction of personal histories. In R. Sorrentino & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition.* New York: Guilford. (p. 99)

**Coontz, S.** (1992). *The way we never were: American families and the nostalgia trap.* New York: Basic Books, (p. 391)

**Copeland, J*., &* Snyder, M.** (in press). When counselors confirm: A functional analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin,* (pp. 68, 167)

**Court, J. H.** (1985). Sex and violence: A ripple effect. In N. M. Malamuth & E. Donnerstein (Eds.), *Pornography and sexual aggression.* New York: Academic Press, (p. 459)

**Cousins,** N. (1989). *Headfirst: The biology of hope.* New York: Dutton. (p. 184)

**Coyne, J. C., Burchill, S.** **A. L.,** & **Stiles, W. B.** (1991). In C. R. Snyder & D. 0. Forsyth (Eds.), *Handbook of social and clinical psychology: The health perspective.* New York: Pergamon. (p. 175)

**Crosby, F., Pufall, A., Snyder, R. C., O'Connell, M., & Whalen, P.** (1989). The denial of personal disadvantage among you, me, and all the other ostriches. In M. Crawford & M. Gentry (Eds.), *Gender and Thought.* New York: Springer-Verlag. (p. 400)

**Crosby, F. J.** (Ed.) (1987). *Spouse, parent, worker: On gender and multiple roles.* New Haven, CT: Yale University Press, (p. 511)

**Crossen, C.** (1993). *Tainted truth: The manipulation of face in America.* New York: Simon & Schuster. (p. 25)

**Darley, J. M.** (1995). Book review essay. *Political Psychology,* in press, (p. 551)

**Darrow, C.** (1933), cited by E. H. Sutherland & D. R. Cressy, *Principles of criminology.* Philadelphia: Lippin-cott, 1966, p. 442. (pp. 367, 369)

**Davis, J. H., Kerr, N. L., Strasser, G., Meek, D., *&* Holt, R.** (1977). Victim consequences, sentence severity, and decision process in mock juries. *Organizational Behavior and Human Performance,* 18**,** 346-365. (p. 380)

**Dawes, R. M.** (1976). Shallow psychology. In J. S. Carroll & J. W. Payne (Eds.), *Cognition and Social behavior.* Hillsdale, N. J.: Lawrence Erlbaum. (p. 170)

**Dawkins. R.** (1976). *The selfish gene.* New York: Oxford University Press, (pp. 536,

**Dawson, N. V., Arkes, H. R., Siciliano, C., Blinkhorn, R., Lakshmanan, M., & Petrelli, M.** (1988). Hindsight bias: An impediment to accurate probability estimation in clini-copathologic conferences. *Medical Decision Making,* 8, 259-264. (p. 18)

**Deci, E. L., *&* Ryan, R. M.** (1985). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior.* New York: Plenum, (p. 156)

**Deford, F.** (1983, November 7). Sometimes the good die young. *Sports Illustrated,* pp. 44-50. (p. 526)

**Delgado, J.** (1973). In M. Pines, *The brain changes.* New York: Harcourt Brace Jovanovich. (p. 132)

**Deriega, V., Metis, S., Petron-io, S., & Margulis, S.** **T.** (1993). *Self-disclosure.* Newbury Park, CA: Sage, (p. 515)

**Deutsch, M.** (1985). *Distributive justice: A social psychological perspective.* New Haven: Yale University Press, (pp. 581, 595)

**deVaux, R.** (1965). *Ancient Israel (Vol. 2): Religious institutions.* New York: McG raw-Hill, (p. 547)

**Devine, P. G., E»ett, S. R., & Vasquez-Suson, K. A.** (in press). Exploring the interpersonal dynamics of inter-group contact. In R. Sor-rentino & E. T. Higgins (eds.), *Handbook of motivation and cognition: The interpersonal content,* vol. 3. New York: Guilford. (pp. 395, 421)

**Diamond,** S. S. (1993). Instructing on death. Psychologist, juries, and judges. *American Psychologist,* 48, 423-434. (p. 377)

**Diener, E.** (1980). Deindividu-ation: The absence of self-awareness and self-regulation in group members. In P. Paulus (Ed.), *The psychology of group influence.* Hillsdale, N. J.: Erlbaum. (p. 331)

**DiFonzo,** N. (1994). The fundamental attribution error in persistence studies. Poster presented at the American Psychological Society convention, (p. 95)

**Doise, W.** (1986). *Levels of explanation in social psychology.* Cambridge: Cambridge University Press, (p. 12)

**Doilard, J., Doob, L., Miller, N., Mowrer, О. Н., & Sears, R. R.** (1939). *Frustration and aggression.* New Haven, Conn.: Yale University Press, (p. 442)

**Donnerstein, E., Linz, D., & Penrod,** S. (1987). *The question of pornography.* London: Free Press, (pp. 458, 463)

**Douglass, F.** (1945/1960). *Narrative of the life of Frederick Douglass, an American slave: Written by himself.* (B. Quarles, Ed.). Cambridge, Mass.: Harvard University Press, (p. 134)

**Dovidio, J. R., Brigham, J. C., Johnson, В. Т., & Gaertner, S.** **L.** (in press). Stereotyping, prejudice, and discrimination: Another look. In N. Macrae, M. Hewstone, & C. Standor (eds.), *Foundation of stereotypes and stereotyping.* New York: Guilford. (pp. 391, 417)

**Dravman, R. S., & Thomas, M. H.** (1974). Does media violence increase children's toleration of real-life aggression? *Developmental Psychology,* 10,418-421. (p. 469)

**Duval, S., & Wicklund, R. A.** (1972). *A theory of objective self-awareness.* New York: Academic Press, (p. 84)

**Eagly, A. H., & Chaiken,** S. (1992). *The psychology of attitudes.* San Diego: Harcourt Brace Jovanovich. (p. 274)

**Edwards, C. P.** (1991). Behavioral sex differences in children of diverse cultures: The case of nurturance to infants. In M. Pereira & L. Fairbanks (Eds.), *Juveniles: Comparative socioecology.* Oxford: Oxford University Press, (p. 222)

**Einon, D.** (1994). Are men more promiscuous than women? *Ethnology and Sociobiolo-gy,* 15,131-143. (p. 209)

**Elashoff, J. R., *&* Snow, R. E.** (1971). *Pygmalion reconsidered.* Worthington, Ohio: Charles A. Jones, (p. 115)

**Ellis, H. D.** (1981). Theoretical aspects of face recognition. In G. H. Davies, H. D. Ellis, & J. Shepherd (Eds.), *Perceiving and remembering faces.* London: Academic Press, (p. 419)

**Elwork, A., Sales, B. D., & Alfini, J. J.** (1982). *Making jury instructions understandable.* Charlottesville, Va.: The Michie Co. (p. 376)

**Erickson, E. H.** (1963). *Childhood and society.* New York: Norton, (p. 509)

**Eron, L. D.** (1985). The social responsibility of the researches. In J. H. Goldstein (Ed.), *Reporting science: The case of aggression.* Hillsdale, N.J.: Erlbaum. (p. 466)

**Esses, V. M., Haddock, G., & Zanna, M. P.** (1993b). The role of mood in the expression of intergroup stereotypes. In M. P. Zanna & J. M. Olson (eds.), *The psychology of prejudice: The Ontario symposium,* vol. 7. Hillsdale, NJ: Erlbaum. (p. 417)

**Etzioni, A.** (1967). The Kennedy experiment. *The Western Political Quarterly,* **20,** 361-380. (p. 603)

**Evans, R., *&* Berent, I.** (1993). *Getting your word's worth.* New York: Warner Books, (p. 17)

**Evans, R. 1., Smith, C. K., & Raines, В. Е.** (1984). Deterring cigarette smoking in adolescents: A psycho-social-behavioral analysis of an intervention strategy. In A. Baum, J. Singer, & S. Tay-lor (Eds.), *Handbook of psychology and health: Social psychological aspects of health,* vol. 4, Hillsdale, N. J.: Erlbaum. (p. 306)

**Farquhar. J. W., Maccoby, N., Wood, P. D., Alexander, J. K., Breitrose, H., Brown, B. W., Jr., Haskell, W. L., MaAlister, A. L., Меуег, А. J., Nash, J. D., & Stern, M.** Р. (1977, June 4). Community education for cardiovascular health. *Lancet,* 1192-1195. (p. 290)

**Fazio, R. H.** (1995). Attitudes as object-evaluation associations: Determinants, consequences, and correlates of attitude accessibility. In R. E. Petty and J. A. Kros-nick (Eds.), *Attitude strength: Antecedents and consequences.* Hillsdale, NJ: Erlbaum. (p. 130)

**Festinger, L.** (1957). *A theory of cognitive dissonance.* Stanford: Stanford University Press, (p. 145)

**Feynman, R.** (1967). *The character of physical law.* Cambridge, Mass.: MIT Press, (p. 157)

**Fichter, J.** (1986). *America's forgotten priests: What are they saying?* New York: Harper, (p. 404)

**Fischhoff, В., & Bar-Hillel, M.** (1984). Diagnosticity and the base rate effect. *Memory and Cognition,* 12,402-410. (p. 103)

**Fiske, S. Т., *&* Ruscher, J. B.** (1993). Negative independence and prejudice: Whence the affect? In D. Mackie & D. Hamilton (Eds.), *Affect, cognition and stereotyping: Interactive processes in intergroup perception.* San Diego, CA: Academic Press, (p. 399)

**Fletcher, G. J. O., & Ward, C.** (1989). Attribution theory and processes: A cross-cultural perspective. In M. H. Bond (Ed.), *The cross-cultural challenge to social psychology.* Newbury Park, Ca.: Sage. (p. 424)

**Foa, U. G., *&* Foa, E. B.** (1975). *Resource theory of social exchange.* Morristown, N.J.: General Learning Press, (p. 527)

**Fogelman, E.** (1994). *Conscience and courage: Rescuers of Jews during the Holocaust.* New York: Doubleday Anchor, (p. 561)

**Follett, M. P.** (1940). Constructive conflict. In H. C. Metcalf & L. Urwick (Eds.), *Dynamic administration: The collected papers of Mary Parker Follett.* New York: Harper, (p. 596)

**Form, W. H., & Nosow, S.** (1958). *Community in disaster.* New York: Harper. (P. 537)

**Frank, J.** (1974). *Persuasion and healing: A comparative study of psychotherapy.* New York: Schocken. (p. 303)

**Fulbright, J. W.** (1972). United Press International, April 5, 1971. Cited by A. C. Elms, *Social psychology and social reliance.* Boston: Little, Brown, (p. 576)

**Galanter, M.** (1989). *Cults: Faith, healing, and coercion.* New York: Oxford University Press, (p. 303)

**Gamson, W. A., Fireman, В., & Rytina,** S. (1982). *Encounters with unjust authority.* Homewood, III.: Dorsey Press, (p. 266)

**Gazzaniga, M.** (1985). *The social brain: Discovering the networks of the mind.* New York: Basic Books, (p. 132)

**Gazzaniga, M.** S. (1992). *Nature's mind: The biological roots of thinking, emotions, sexuality, language, and intelligence.* New York: Basic Books, (p. 91)

**Geen, R. G., *&* Gange, J. J.** (1983). Social facilitation: Drive theory and beyond. In H. H. Blumberg, A. P. Hare, V. Kent, & M. Davies (Eds.), *Small groups and social interaction,* Vol. 1. London: Wiley. (pp. 319, 320)

**Geen, R. G., & Quanty, M. B.** (1977). The catharsis of aggression: An evaluation of a hypothesis. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10). New York: Academic Press, (p. 473)

**Gerbner, G.** (1994). The politics of media violence: Some reflections. In C. Hamelink & 0. Linne (Eds.), *Mass communication research: On problems and policies.* Norwood, NJ: Ablex. (p. 464)

**Gergen, К. Е.** (1982). *Toward transformation in social knowledge.* New York: Springer-Verlag. (p. 563)

**Gilkey, L.** (1966). *Shanting compound.* New York: Harper & Row. (p. 577)

**Gilligan, C., Lyons, N. P., & Hanmer, T. J.** (Eds.) (1990). *Making connections: The relational words of adolescent girls at Emma Willard School.* Cambridge, MA: Harvard University Press, (p. 197)

**Glenn, N.** **D.** (1980). Aging and attitudinal stability. In O. G. Brim, Jr., & J. Ka-gan (Eds.), *Constancy and change in human development.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press, (p. 293)

**Glenn, N.** **D.** (1981). Personal communication, (p. 293)

**Golding, W.** (1962). *Lord of the flies.* New York: Coward-McCann. (pp. 133, 578)

**Goldstein, A. P., & Click, B.** (1994). Aggression replacement training: Curriculum and evaluation. *Simulation and Gaming, 25,* 9-26. (p. 474)

**Gotlib, I. H., & Colby, C. A.** (1988). How to have a good quarrel. In P. Marsh (Ed.), *Eye to eye: How people interact.* Topsfield, MA: Salem House, (p. 598)

**Gottman, J.** (with N. Silver) (1994). *Why marriages succeed or fail.* New York: Simon & Schuster. (p. 520)

**Could, M. S., *&* Shatter, D.** (1986). The impact of suicide in television movies: Evidence of imitation. *New England Journal of Medicine,* **315,** 690-694. (p. 236)

**Greeley, A. M.** (1991). *Faithful attraction.* New York: Tor Books,(pp. 469, 517)

**Gross, A. Ј., & Crofton, С.** (1977). What is good is beautiful. *Sociometry,* 40, 85-90. (p. 492)

**Gninberger, R.** (1971). *The 12-year-Reich: A social history of Nazi Germany 1933-1945.* New York: Holt, Rinehart & Winston. (p. 141)

**Gudykunst, W. B.** (1989). Culture and imergroup processes. In M. H. Bond (Ed.), *The cross-cultural challenge to social psychology.* Newbury Park, Ca.: Sage. (p. 406)

**Guerin, B.** (1993). *Social facilitation.* Paris: Cambridge University Press, (p. 317)

**Guiness, O.** (1993). *The American hour: A time of reckoning and the once and future role of faith.* New York: Free Press, (p. 518)

**Gutmann, D.** (1977). The cross-cultural perspective: Notes toward a comparative psychology of aging. In J. E. Birren & K. Warner Schaie (Eds.), *Handbook of the psychology of aging.* New York: Van Nostrand Rein-hold, (p. 208)

**Hacker, H. M.** (1951). Women as a minority group. *Social Forces,* 30,60-69. (p. 403)

**Hackman, J. R.** (1986). The design of work teams. In J. Lorsch (Ed.), *Handbook of organizational behavior.* En-glewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, (p. 326)

**Hidden, J. K.** (1969). *The gathering storm in the churches.* Garden City: N.Y.: Dou-bleday. (p. 404)

**Hafner, H., *&* Schmidtke, A.** (1989). Do televised fictional suicide models produce suicides? In D. R. Pfeffer (ed.), *Suicide among youth: Perspectives on risk and prevention.* Washington, DC: American Psychiatric Press, (p. 236)

**Hall, J. A.** (1984). *Nonverbal sex differences: Communication accuracy and expressive style.* Baltimore: Johns Hopkins University Press, (pp. 198, 200)

**Haney, C.** (1993). Psychology and legal change. Law and Human Behavior, 17, 371-398. (p. 379)Hans, V. P., & Vidmar. N. (1981). Jury selection. In N. L. Kerr & R. M. Bray (Eds.), *The psychology of the courtroom.* New York: Academic Press, (p. 378)

**Hastie, R., Penrod, S. D., *&* Pennington, N.** (1983). *Inside the jury.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press, (pp. 380, 381, 383)

**Hatfield, E.** (1988). Passionate and compassionate love. In R. J. Stenberg & M. L. Barnes (Eds.), *The psychology of love.* New Haven, Conn.: Yale University Press, (p. 501)

**Hatfield, E., & Sprecher,** S. (1986). *Mirror, mirror: The importance of looks in everyday life.* Albany, N.Y.: SUNY Press, (pp. 489, 507)

**Heider, F.** (1958). *The psychology of interpersonal relations.* New York: Wiley. (p. 76)

**Hellman, P.** (1980). *Avenue of the righteous of nations.* New York: Atheneum. (p. 527)

**Hendrick, C., *&* Hendrick, S.** (1993). *Romantic love.* Newbury Park, CA: Sage. (p. 500)

**Henley, N.** (1977). *Body politics: Power, sex, and nonverbal communication.* Engle-wood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, (p. 199)

**Hewstone, M.** (1988). Causal attribution: From cognitive processes to collective beliefs. *The psychologist,* 8, 323-327. (p. 12)

**Hogg, M. A., *&* Abrams, D.** (1988). *Social identifications: A social psychology of inter-group relations and group processes.* London: Routledge. (p. 407)

**Holtzworth, A., *&* Jacobson, N.** **S.** (1988). An attributional approach to marital dysfunction and therapy. In J. E. Maddux, C. D. Stolten-berg, & R. Rosenwein (Eds.), *Social processes in clinical and counseling psychology.* New York: Spring-er-Verlag. (p. 74)

**Hornstein, H.** (1976). *Cruelly and kindness.* Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, (p. 439)

**Hunt, M.** (1993). *The story of psychology.* New York: Dou-bleday. (p. 47)

**Inglehart, R.** (1990). *Culture shift in advanced industrial society.* Princeton, NJ: Prince-ton University Press, (pp. 510, 511)

**James, W.** (1890, reprinted 1950). *The principles of psychology,* vol. 2. New York: Dover Publications, (pp. 67, 153)

**Janis, I. L.** (1982). Counteracting the adverse effects of concurrence-seeking in policy-planning groups: Theory and research perspectives. In H. Brandstatter, J. H. Davis, & G. Stocker-Kre-ichgauter (Eds.), *Group decision making.* New York: Academic Press, (pp. 339, 345)

**Jennings, D. L., Amabile, T. M., *&* Ross, L.** (1982). Informal covariation assessment: Data-based vs theory-based judgments. In D. Kahne-man, P. Slovic, & A. Tver-sky (Eds.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases.* New York: Cambridge University Press, (p. 107)

**Jones, E. E.** (1964). *Ingratia-tion.* New York: Appleton-Century-Crofts. (p. 498)

**Jourard, S.** **M.** (1964), *The transparent self.* Princeton, N.J.: Van Nostrand. (p. 516)

**Jussim, L., McCauley, C. R., & Lee, Y-T.** (1995). Introduction: Why study stereotype accuracy and innaccuracy? In Y. T. Lee, L. Jussim, & C. R. McCauley (eds.), *Stereotypes accuracy: Toward appreciating group differences.* Washington, DC: American Psychological Association, (p. 391)

**Kahan, Т. L., & Johnson, M. К.** (1992). Self effects in memory for person information. *Social Cognition,* 10,30-50. (p. 39)

**Kahn, A. S., *&* Gaeddert, W. P.** (1985). From theories of equity to theories of justice. In V. W. O'Learv, R. K. Unger, & B. S. Wallston (Eds.), *Women, gentler, and social psychology.* Hillsdale, N.J.: Erlbaum. (p. 581)

**Kelley, H. H.** (1979). *Persona/ relationships: Their structures and processes.* Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum. (p. 512)

**Kelley, K., Dawson, L. & Mu-sialowski, D. M.** (1989). Three faces of sexual explicit-ness: The good, the bad, and the useful. In D. Zillmann & J*.* Bryant (Eds.), *Pornography: research advances and policy considerations.* Hills-dale, NJ: Erlbaum. (p. 473)

**Kelman, H. C., & Cohen, S.** **P.** (1979). Reduction of international conflict: An interactional approach. In W. G. Austin & S. Worchel, *The social psychology of intergroup relations.* Monterey, CA: Brooks/Cole, (p. 599)

**Kenrick, D. Т., & Trost, M. R.** (1987). A biosocial theory of heterosexual relationships. In K. Kelley (Ed.), *Females, males, and sexuality.* Albany: State University of New York Press, (pp. 75, 507)

**Kihlstorm, J. F.** (1994). The social construction of memory. Address to the American Psychological Society convention, (p. 96)

**Kinder, D. R., & Sears, D. O.** (1985). Public opinion and political action. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology,* 3rd ed. New York: Random House, (pp. 93, 289)

**Knight, P. A., & Weiss, H. M.** (1980). Benefits of suffering: Communicator suffering, benefiting, and influence. Paper presented at the American Psychological Association convention, (p. 279)

**Kristof,** N. (1993, July 22). China faces huge surplus of males as scans hold key to missing girls. *The Guardian* (England), p. 22. (p. 401)

**Kuiper, N. A., *&* Higgins, E. T.** (1985). Social cognition and depression: A general integra-tive perspective. *Social Cognition.* 3, 1-15. (p. 175)

**Lagerspetz, K.** (1979). Modification of aggressiveness in mice. In S. Feshbach & A. Fraczek (Eds.), *Aggression and behavior change.* New York: Praeger. (p. 440)

**Laumann, E. O., Gagnon, J. H., Mickael, R. Т., *&* Michaels,** S. (1994). *The social organization of sexuality: Sexual practices in the United States.* Chicago: University of Chicago Press, (pp. 73, 200, 461, 469)

**Layden, M. A.** (1982). Attribu-tional therapy. In C. Antaki & C. Brewin (Eds.), *Attributions and psychological change: Applications of attri-butional theories to clinical and educational; practice.* London: Academic Press, (p. 188)

**Leary, M. R.** (1984). *Understanding social anxiety.* Bever-ly Hills, Ca.: Sage. (p. 179)

**Lee, J. A.** (1988). Love-styles. In R. J. Stenberg & M. L. Barnes (Eds.), *The psychology of love.* New Haven: Yale University Press, (p. 500)

**Lefcourt, H. M.** (1982). *Locus of control: Current trends in theory and research.* Hills-dale, N.J.: Erlbaum. (p. 47)

**Lepper, M. R., & Greene, D.** (Eds.) (1979). *The hidden costs of reward.* Hillsdale, N.J.: Erlbaum. (pp. 154-155)

**Lerner, M. J.** (1980). *The belief in a just world: A fundamental delusion.* New York: Plenum. (P. 425)

**Lewin, K.** (1936). *A dynamic theory of personality.* New York: McGraw-Hill. (pp. 30, 263)

**Lewis, C.** S. (1960). *Mere Christianity.* New York: Macmillan. (pp. 41, 149)

**Lewis, C. S.** (1974). *The horse and his boy.* New York: Collier Books, (p. 149)

**Lichtenstein, S., & Fischhoff, B.** (1980). Training for calibration. *Organizational Behavior and Human Performance,* 26***,*** 149-171. (p. 103)

**London, P.** (1970). The rescuers: Motivational hypothesis about Christians who saved Jews from the Nazis. In J. Macaulay & L. Berkowitz (Eds.), *Altruism and helping behavior.* New York: Academic Press, (p. 561)

**Lonner, W. J.** (1980). The search for psychological uni-versals. In H. C. Triandis & W. W. Lambert (Eds.), *Handbook of cross-cultural psychology* (vol. 1). Boston: Allyn and Bacon, (p. 202)

**Lorenz, K.** (1976). *On aggression.* New York: Bantam Books, (p. 437)

**Lowenthal, M. F., Thurner, M., Chioriboda, D., Beefon, D., Gigy, L., Lurie, E., Pierce, R., Spence, D., & Weiss, L.** (1975). *Four stages of life.* San Francisco: Jos-sey-Bass. (p. 208)

**Loy, J. W., & Andrews, D. S.** (1981). They also saw a game: A replication of a case study. *Replications in Social Psychology,* 1(2), 45-59. (p. 8)

**Malkiel, B. G.** (1985). *A random walk down Wall Street,* 4th ed. New York: W. W. Norton, (p. 101)

**Marler, P.** (1974). Aggression and its control in animal society. Presentation to the American Psychological Association convention, (p. 437)

**Marx, G.** (I960). *Groucho and me.* New York: Dell. (p. 52)

**Mayer, J. D., *&* Salovey, P.** (1987). Personality moderates the interaction of mood and cognition. In K. Fielder & J. Forgas (Eds.), *Affect, cognition, and social behavior.* Toronto: Hogrefe. (pp. Ill, 175)

**McGillis, D.** (1979). Biases and jury decision making. In I. H. Frieze, D. Bar-Tal, & J. S. Carroll, *New approaches to social problems.* San Francisco: Jossey-Bass. (p. 368)

**McGrath, J. E.** (1984). *Groups: Interaction and performance.* Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, (p. 314)

**McGuire, W. J.** (1978). An information-processing model of advertising effectiveness. In H. L. Davis & A. J. Silk (Eds.), *Behavioral and management sciences in marketing.* New York: Ronald Press, (p. 289)

**McGuire, W. J.** (1986). The myth of massive media impact: Savagings and salvag-ings. In G. Comstock (Ed.), *Public communication and behavior,* Vol. 1. Orlando, Fl.: Academic Press, (pp. 289, 468)

**Meech, P., *&* Kilborn, R.** (1992). Media and identity in a stateless nation: The case of Scotland. *Media, Culture and Society,* 14, 245-259. (p. 407)

**Menand, L.** (1991, May 20). Illiberalism. *New Yorker,* pp. 101-107. (p. 390)

**Milgram, S.** (1977). *The individual in a social world.* Reading, MA: Addison-Wesley. (p. 248)

**Millar, M. G., *&* Tesser, A.** (1992). The role of beliefs and feelings in guiding behavior: The mismatch model. In L. Martin & A. Tesser (Eds.), *The construction of social judgment.* Hillsdale NJ: Erlbaum. (p. 43)

**Miller, A. G.** (1986). *The obedience experiments: A case study of controversy in social science.* New York: Praeger. (p. 243)

**Miller, G. R., *&* Fontes, N. E.** (1979). *Videotape on trial: A view from the jury box.* Beverly Hills, Calif.: Sage Publications, (p. 373)

**Miller, J. B.** (1986). *Toward a new psychology of women,* 2nd ed. Boston, MA: Beacon Press, (p. 196)

**Mischel, W.** (1968). *Personality and assessment.* New York: Wiley. (pp. 126, 261)

**Moody, K.** (1980). *Growing up on television: The TV effect.* New York: Times Books, (p. 307)

**Morgan, R.** (1980). Theory and practice: Pornography and rape. In L. Lederer (Ed.), *Take back the night: Women on pornography.* New York: Morrow, (p. 459)

**Moscovici, S.** (1985). Social influence and conformity. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology,* 3rd ed. Hillsdale, N.J.: Erlbaum. (p. 348)

**Moyer, К. Е.** (1976). *The psychology of aggression.* New York: Harper & Row. (p. 440)

**Mucchi-Faina, A., Maass, A., *&* Volpato, C.** (1991). Social influence: The role of originality. *European Journal of Social Psychology,* 21, 183-197. (p. 348)

**Murstein, B. L.** (1986). *Paths to marriage.* Newbury Park, Ca.: Sage. (p. 487)

**Musser, L. M., & Graziano, W. F.** (1991). Behavioral confirmation in children's interaction with peers. *Basic and Applied Social Psychology,* 12, 441-456. (p. 220)

**Myers, D. G.** (1993). *The pursuit of happiness.* New York: Avon. (pp. Ill, 445)

**Myers, D. G.** (1995). *Psychology,* 6lh ed. New York: Worth Publishers, (p. 99)

**Nadler, A.** (1991), Help-seeking behavior: Psychological costs and instrumental benefits. In M. S. Clark (Ed.), *Prosocial behavior.* Newbury Park, CA: Sage. (p. 555)

**Newcomb, Т. М.** (1961). *The acquintance process.* New York: Holt, Rinehart and Winston. (pp. 482, 493)

**Ng, W-J., & Lindsay, R. C. L.** (1994). Cross-race facial recognition: Failure of the contact hypothesis. *Journal of Cross-Cultural Psychology,* 25, 217-232. (p. 420)

**Nias, D. К. В.** (1979). Marital choice: Matching of complementation? In M. Cook and G. Wilson (Eds.), *Love and attraction.* Oxford: Perga-mon. (p. 496)

**Nisbett, R. E., & Ross, L.** (1991). *The person and the situation.* New York: McGraw-Hill. (p. 350)

**Noel, J. G., Forsyth, D. R., & Kelley, K. N.** (1987). Improving the performance of failing students by overcoming their self-serving attribu-tional biases. *Basic and Applied Social Psychology,* 8, 151-162. (p. 48)

**Notarius, C., & Markman, H. J.** (1993). *We can work out.* New York: Putnam. (p. 520)

**O'Dea, T. F.** (1968). Sects and cults. In D. L. Sills (Ed.), *International encyclopedia of the social sciences* (Vol. 14). New York: Macmillan. (p. 301)

**Ornstein, R.** (1991). *The evolution of consciousness: Of Darwin, Freud, and cranial fire: The origins of the way we think.* New York: Prentice-Hall, (pp. 136, 246, 299).

**Palmer, E. L., & Dorr, A.** (Eds.) (1980). *Children and the faces of television: Teaching, violence, selling.* New York: Academic Press, (p. 307)

**Pauling, L.** (1962). Quoted by Etzioni. *The hard way to peace: A new strategy.* New York: Collier, (p. 579)

**Pennebaker, J.** (1990). *Opening up: The healing power of con-finding in others.* New York: William Morrow, (p. 479)

**Pennington, N., & Hastie, R.** (1992). A theory of explanation-based decision making. In G. Klein & J. Orasanu (Eds.), *Decision making in complex words,* (p. 375)

**Penrod, S., & Cutter, B. L.** (1987). Assessing the competence of juries. In I. B. Weiner & A. K. Hess (Eds.), *Handbook of forensic psychology.* New York: Wiley. (p. 378)

**Pettigrew, T. F.** (1980). Prejudice. In S. Thernstrom et al. (Eds.), *Harvard encyclopedia of American ethic groups.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press, (p. 424)

**Pomerleau, O. F., & Rodin, J.** (1986). Behavioral medicine and health psychology. In S. L. Garfield & A. E. Bergin (Eds.), *Handbook of psychotherapy and behavior change,* 3rd ed. New York: Willey. (p. 48)

**Powell, J.** (1989). *Happiness is an inside job.* Valencia, CA: Tabor, (p. 52)

**Prentice-Dunn, S., & Rogers, R. W.** (1989). Deindividua-tion and the self-regulation of behavior. In P. B. Paulus (Ed.), *Psychology of group influence,* 2nded. Hillsdale, N. J.: Erlbaum. (p. 331)

**Prothrow-Stith, D.** (with M. Wiessman) (1991). *Deadly consequences.* New York: HarperCollins. (p. 597)

**Pruitt, D. G.** (1981). *Negotiation behavior.* New York: Academic Press, *(b)* (p. 596)

**Pruitt, D. G., & Rubin, J. Z.** (1986). *Social conflict.* San Francisco: Random House, (p. 576)

**Ramirez, A.** (1988). Racism toward Hispanics: The culturally monolithic society. In P. A. Katz & D. A. Taylor (Eds.). *Eliminating racism: Profiles in controversy.* New York: Plenum, (p. 396)

**Rapoport, A.** (1960). *Fights, games, and debates.* Ann Arbor: University of Michigan Press, (p. 569)

**Rawls, J.** (1971). *A theory of justice.* Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press, (p. 581)

**Reiss, A. J., Jr., & Roth, J.** A. (Eds.) (1993). *Understanding and preventing violence.* Washington, D.C.: National Academy Press, (p. 441)

**Ressler, R. K., Burgess, A. W., & Douglas, J. E.** (1988). *Sexual homicide patterns.* Boston: Lexington Books, (p. 460)

**Robertson, I.** (1987). *Sociology.* New York: Worth Publishers, (p. 194)

**Rodin, J.** (1992). *Body traps.* New York: William Morrow, (p. 182)

**Rogers, C. R.** (1980). *A way of being.* Boston: Houghton MifTlin. (p. 516)

**Rokeach, M.** (1968). *Beliefs, attitudes, and values.* San Francisco: Jossey-Bass. (p. 494)

**Rosenzweig, M. R.** (1972). Cognitive dissonance. *American Psychologist,* 27, 769. (p. HI)

**Rossi, A. S., & Rossi, P. H.** (1993). *Of human bonding: Parent-child relations across the life course.* Hawthorne, NY: Aldine de Gruyter. (p. 197)

**Rubin, L. B.** (1985). *Just friends: The role of friendship in our lives.* New York: Harper & Row. (p. 198)

**Rule, B. G., Taylor, B. R., & Dobbs, A.** **R.** (1987). Priming effects of heat on aggressive thoughts. *Social Cognition,* 5, 131-143. (p. 454)

**Rushton, J. P., Chrisjohn, R. D., *&* Fekken, G. C.** (1981). The altruistic personality and the self-report altruism scale. *Personality and Individual Differences, 2,* 293-302. (p. 552)

**Russell, B.** (1930/1980). *The conquest of happiness.* London: Unwin Paperbacks, (p. 486)

**Russell, G. W.** (1983). Psychological issues in sports aggression. In J. H. Goldstein (Ed.), *Sports violence.* New York: Springer-Verlag. (p. 473)

**Ruvolo, A.,** & **Markus, H.** (1992). Possible selves and performance: The power of self-relevant imagery. *Social Cognition, 9,* 95-124. (p. 46)

**Sabini, J., & Silver, M.** (1982). *Moralities of everyday life.* New York: Oxford University Press, (p. 250)

**Saks, M. J.** (1977). *Jury verdicts.* Lexington, Mass.: Health. (p. 382)

**Sarnoff, I., & Sarnoff, S.** (1989). *Love-centered marriage in a self-centered world.* New York: Hemisphere, (p. 521)

**Schaffner, P. E., Wandersman, A., & Stang, D.** (1981). Candidate name exposure and voting: Two field studies. *Basic and Applied Social Psychology,* 2, 195-203. (p. 485)

**Schlenker, B. R.** (1986). Self-identification: Toward an integration of the private and public self. In R. Baumeis-ter (Ed.), *Public self and private self.* New York: Springer-Verlag. (p. 145)

**Schoeneman, T. J.** (1994). Individualism. In V. S. Ram-achandran (Ed.), *Encyclopedia of Human Behavior.* San Diego: Academic Press, (p. 44)

**Schofield, J.** (1982). *Black and white in school: Trust, tension, of tolerance?* New York: Praeger. (p. 588)

**Schuman, H.,, & Kalton, G.** (1985). Survey methods. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of Social Psychology,* Vol. 1. Hills-dale, N.J.: Erlbaum. (p. 24)

**Schwarzwald, J., Bizman, A., & Raz, M.** (1983). The foot-in-the-door paradigm: Effects of second request size on donation probability and donor generosity. *Personality and Social Psychology Bulletin,* 9, 443-450. (p. 137)

**Sedikides, C., & Anderson, C.A.** (1992). Causal explanations of defection: Acknowledge structure approach. *Personality and Social Psychology Bulletin,* 18,420-429. (p. 76)

**Seligman, M. E. P.** (1975). *Helplessness: On depression, development and death.* San Francisco: W. H. Freeman, (p. 48)

**Seligman, М. Е.** **Р.** (1991). *Learned optimism.* New York: Knopf. (pp. 48, 176, 177)

**Shaw, M. E.** (1981). *Group dynamics: The psychology of small group behavior.* New York: McGraw-Hill. (p. 314)

**Sherif, M., *&* Sherif, C. W.** (1969). *Social psychology.* New York: Harper & Row. (p. 235)

**Shostak, M.** (1981). *Nisa: The life and world of a .'Kung woman.* Cambridge, MA: Harvard University Press, (p. 505)

**Simon, H. A.** (1957). *Models of man: Social and rational.* New York: Wiley. (p. 119)

**Simonton, D. K.** (1994). *Greatness: Who makes history and why.* New York: Guil-ford. (p. 351)

**Skinner, B. F.** (1971). *Beyond freedom and dignity.* New York: Knopf. (p. 529)

**Slovic, P.** (1985, January 30). Only new laws will spur seat-belt use. *Wall Street Journal.* (p. 272)

**Smart, R. G., Adlaf, E. M., & Walsh, G. W.** (1991). The Ontario student drug use survey: Trends between 1977 and 1991. Toronto: Addiction Research Foundation, (p. 272)

**Smith, A.** (1976). *The wealth of nations.* Book I. Chicago: University of Chicago Press. (Originally published, 177.) (p. 574)

**Smith, M. L., Glass, G. V., *&* Miller, R. L.** (1980). *The benefits of psychotherapy.* Baltimore: Johns Hopkins Press, (p. 170)

**Snyder, C. R., & Fromkin, H. L.** (1980). *Uniqueness; The human pursuit of difference.* New York: Plenum, (p. 267)

**Sommer, R.** (1969). *Personal space.* Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, (p. 211)

**Speer, A.** (1971). *Inside the Third Reich: Memoirs,* (p. Winston & C. Winston. Trans.). New York: Avon Books, (p. 341)

**Spiegel, H. W.** (1971). *The growth of economic thought.* Durham, N.C.: Duke University Press, (p. 63)

**Stasser, G.** (1991). Pooling of unshared information during group discussion. In S. Worchel, W. Wood, & J. Simpson (Eds.), *Group process and productivity.* Beverly Hills, CA: Sage. (336)

**Staub, E.** (1978). *Positive social behavior and morality: Social and personal influence,* vol. I. Hillsdale, NJ: Er-Ibaum. (p. 529)

**Steiner, I. D.** (1982). Heuristic models of groupthink. In M. Brandstatter, J. H. Davis, & G. Stocker-kreichgauer (Eds.), *Group decision making.* New York: Academic Press, pp. 503-524. (p. 346)

**Stemberg, R. J.** (1988). Triangulating love. In R. J. Sten-berg & M. L. Barnes (Eds.), *The psychology of love.* New Haven: Yale University Press, (pp. 500, 501, 520)

**Stone, L.** (1977). *The family, sex and marriage in England,* 1500-1800. New York: Harper & Row. (p. 519)

**Stroessner, S. J., *&* Mackie, D. M.** (1993). Affect and perceived group variability: Implications for stereotyping and prejudice. In D. M. Mackie & D. L. Hamilton (eds.), *Affect, cognition, and stereotyping: Interactive processes in group perception.* San Diego, CA: Academic Press, (p. 417)

**Strong, S. R.** (1978). Social psychological approach to psychotherapy research. In S. L. Garfield & A. E. Bergin (Eds.), *Handbook of psychotherapy and behavior change, 2"Л* ed. New York: Wiley. (p. 303)

**Strong, S. R.** (1991). Social influence and change in therapeutic relationships. In C. R. Snyder & D. R. Forsyth (Eds.), *Handbook of social and clinical psychology.* New York: Pergamon Press, (p. 303)

**Takooshian, H., *&* Bodiner, H.** (1982). Bystander indifference to street crime. In L. Savitz & N. Johnston (Eds.), *Contemporary criminology.* New York: Wiley. (p. 542)

**Tannen, D.** (1990). *You just don 'l understand: Women and men in conversation.* New York: Morrow, (p. 197)

**Taylor, S. P., & Leonard, K. E.** (1983). Alcohol and human physical aggression. *Aggression,* 2*,* 77-101, (p. 441)

**Teger, A. I.** (1980). *Too much invested to quit.* New York: Pergamon Press, (p. 573)

**Tennov, D.** (1979). *Love and limerence: The experience of being in love.* New York: Stein and Day, p. 22. (p. 550)

**Triandis, H. C.** (1994). *Culture and social behavior.* New York: McGraw-Hill. (pp. 224, 105, 450, 519)

**Turner, J. C.** (1987). *Rediscovering the social group: A self-caiegoriiation theory.* New York: Basil Blackwell. (p. 314)

**Uleman, J.** S. (1989). A framework for thinking intentionally about unintended thoughts. In J. S. Uleman & J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought: The limits of awareness, intention, and control.* New York: Guilford. (p. 77)

**Wallach, M. A., *&* Wallach, L.** (1983). *Psychology's sanction for selfishness: The error of egoism in theory and therapy.* San Francisco: Freeman, (p. 533)

**Walster (Hatfield), E., & Walster, G. W.** (1978). *A new look at love.* Reading, MA: Addison-Weslwy. (p. 513)

**Walster (HatHeld), E., Walster, G. W., & Bersheid, E.** (1978). *Equity: Theory and research.* Boston: Allyn and Bacon, (pp. 514, 578, 580)

**Weary, G., & Edwards, J.** A. (1994). Social cognition and clinical psychology: Anxiety, depression, and the processing of social information. In R. Wyer & T. Srull (eds.), *Handbook of social cognition,* vol. 2. Hillsdale, NJ: Er-Ibaum. (p. Ill)

**Wehr, P.** (1979). *Conflict regulation.* Boulder, Colo.: Westview Press, (p. 599)

**Wells, G. L.** (1986). Expert psychological testimony. *Law and Human Behavior,* 10**,** 83-95. (p. 367)

**Williams, C. L.** (1989). *Gender differences at work: Women and men in nontraditional occupations.* Berkeley: University of California Press, (p. 222)

**Williams, R.** (1993). *Anger kills.* New York: Times Books, (pp. 181, 391)

**Winch, R. F.** (1958). *Mate selection: A study of complementary needs.* New York: Harper & Row. (p. 495)

**Wuthnow, R.** (1994). *God and mammon in America.* New York: Free Press, (p. 553)

**Zanna, M. P.** (1993). Message receptivity: A new look at the old problem of open- vs. closed-mindedness. In A. Mitchell (Ed.), *Advertising: Exposure, memory and choice.* Hillsdale, NJ: Er-Ibaum. (p. 284)

**Zimbardo, P. G., Ebbesen, E. В., & Maslach, C.** (1977). *Influencing attitudes and changing behavior.* Reading, Mass.: Addison-Wesley. (p. 330)