



Альберт  
Налчаджан

Атрибуция,  
диссонанс  
и социальное  
познание

Альберт Налчаджян

**Атрибуция, диссонанс  
и социальное познание**

«Когито-Центр»

2006

УДК 159.9.316.6  
ББК 88

**Налчаджян А. А.**

Атрибуция, диссонанс и социальное познание /  
А. А. Налчаджян — «Когито-Центр», 2006

ISBN 5-89353-169-8

В книге последовательно и общедоступно излагаются основные проблемы и достижения психологии атрибутивных процессов, т. е. приписывания другим и себе самому психических признаков, мотивов и причин поведения. Предпринята удачная попытка сочетания идей по крайней мере трех важных психологических теорий – теорий атрибуции, когнитивного диссонанса и адаптации. Все обсуждаемые проблемы связываются с реальными явлениями повседневной психической жизни людей, их мышления и восприятия социальных ситуаций, производимых выборов и принимаемых решений. В книге излагается много новых идей, которые могут дать стимул последующим психологическим исследованиям. Книга предназначена для психологов, студентов психологических вузов, а также для широкого круга читателей, которые интересуются современными проблемами психологии.

УДК 159.9.316.6  
ББК 88

ISBN 5-89353-169-8

© Налчаджян А. А., 2006  
© Когито-Центр, 2006

# Содержание

Предисловие	6
Часть I	7
Глава 1	7
1.1. Проблема	7
1.2. Что такое атрибуция и когда она необходима?	8
1.3. Есть ли различие между индуктивным умозаключением простого человека и ученого?	8
1.4. Социальный актер	9
1.5. Разновидности атрибуции	10
1.6. Феномен дифференциации разновидностей внутренней атрибуции (в жизни и в теории)	14
1.7. Взаимосвязь внешних и внутренних атрибуций (по закону отрицательного сопряжения)	15
1.8. Гетероатрибуции, самоатрибуции и их сопряженность	16
1.9. Проективная атрибуция и адаптация	17
1.10. «Чисто внешние» и «чисто внутренние» атрибуции	19
1.11. Об атрибуциях среднего – внутренне-внешнего типа	20
1.12. Еще два вида атрибуции (критерий – группа или поведение)	23
1.13. Онтологические атрибуции	24
1.14. Новый вид атрибуции – нормативная атрибуция	24
1.15. Метаатрибуция, реатрибуция и деатрибуция	25
1.16. Атрибуция для себя и атрибуция для других	25
1.17. Атрибуция основ действия и атрибуция причин того же действия (новая концепция и направление в психологии атрибуции)	28
1.18. Каузальные атрибуции в физическом и социальном мире	30
1.19. Цель и причина активности и еще три разновидности атрибуций	34
1.20. Еще несколько разновидностей атрибуции	35
1.21. Индивидуальное своеобразие активности и активизация атрибутивных процессов	36
Глава 2	37
2.1. «Ошибка» или «искажение»?	37
2.2. Основная ошибка атрибуции	38
2.3. Возможные причины основной и других ошибок атрибуции	40
Конец ознакомительного фрагмента.	41

**Альберт А. Налчаджян**  
**Атрибуция, диссонанс**  
**и социальное познание**

© Налчаджян А.А., 2006 г.

\* \* \*

## Предисловие

В настоящую книгу наряду с систематическим изложением основных достижений психологических исследований атрибутивных процессов вошло определение ряда узловых проблем этой области науки, ее нерешенных проблем и новых путей развития. Обнаруживаются и описываются новые разновидности атрибуции, досконально исследуются познавательные основы атрибутивных процессов, вопросы причинности (восприятия человеком причинных связей явлений и причин социального поведения людей). Я пытаюсь на основе анализа процессов атрибуции раскрыть психологическую логику (психо-логику) человеческих действий и переживаний, определить место формальной логики и «субъективной» психо-логики в психической жизни человека.

Одной из главных задач автора была попытка объединения важнейших теорий социальной психологии и психологии личности, а именно теорий атрибуции, когнитивного диссонанса и психологической адаптации, с целью создания комплексной теории, которая могла бы объяснить реальные и сложные явления повседневной психической жизни человека. Я убежден, что только синтез различных подходов и теорий позволит психологии стать подлинной наукой о реальной жизни людей.

В книге выдвигается много новых идей – проблем, гипотез, концепций. Я надеюсь, что они станут стимулом в первую очередь для молодых психологов, чтобы начать новые и плодотворные исследования в тех областях психологии, обсуждению актуальных проблем которых посвящена настоящая книга.

*Альберт Налчаджян  
август 2004 г.*



# Часть I

## Основы теории атрибуции

### Глава 1

#### Атрибуция и ее разновидности

##### 1.1. Проблема

В определенном смысле человек является таким существом, которое все время ищет причины поведения других индивидов и социальных групп, а в какой-то мере – и собственного поведения. Когда говорят, что каждый человек как член социальных сообществ является спонтанным психологом, то имеют в виду, в частности, стремление каждого как-то объяснить и понять те социальные процессы и поведение людей, которые он наблюдает или о которых каким-либо способом получает сведения. Но такую задачу перед собой поставили также социальные психологи. Если стоящий вне науки человек стремится понять себя и других спонтанно и лишь время от времени, то социальные психологи стремятся к этому с помощью научных методов и целенаправленно.

Однако социальных психологов интересует также вопрос о том, каким образом обычные люди в процессе своей повседневной жизни осуществляют социальное познание, т. е. каким образом они воспринимают и объясняют поведение людей. Решение этой задачи крайне важно, поскольку до появления научной психологии вся мировая культура развивалась на основе подобного любительского социально-психологического познания. Чтобы понять эту культуру, необходимо знать, каким образом люди воспринимают и объясняют свой социальный мир. Другой аспект этой проблемы заключается в следующем: психологи тоже люди, и хотелось бы знать, в какой мере способы социального познания любительской народной психологии проникают в сферу научной социальной психологии и в другие области нашей науки.

Общаясь и взаимодействуя с другими людьми, мы обычно не довольствуемся тем, что непосредственно наблюдаем за их поведением, т. е. за тем, что они делают, какие действия совершают в данной ситуации. Мы желаем знать, почему они поступают так, а не иначе, т. е. стремимся понять причины их поведения, их цели, мотивы, намерения, вообще движущие силы их социальных действий и поступков. Для нас особый интерес представляют личностные черты и мотивы поведения тех людей, с которыми у нас установились активные и существенно важные взаимоотношения.

Когда нам удается выяснить причины поведения человека, у нас в психике возникает состояние *понимания* этого человека, а отсюда – уверенность, что мы сможем оказать влияние на его последующие поступки.

Взаимодействуя с человеком, мы отвечаем на его действия. То, как мы отвечаем на его поступки, зависит от того, как мы понимаем и истолковываем это поведение, социальные поступки данного человека. Если, например, кто-либо в каком-нибудь важном деле оказывает нам помощь, то наше отношение к нему и ответные действия будут обусловлены тем, какие мотивы мы ему *приписываем*. Если нам кажется, что он оказывает нам помощь исходя из эгоистических мотивов, тогда наше ответное поведение будет иным, чем тогда, когда мы полагаем, что он действует альтруистически, бескорыстно.

Эти простые наблюдения позволяют нам перейти к более близкому рассмотрению проблемы атрибуции.

## 1.2. Что такое атрибуция и когда она необходима?

Пытаясь понять причины поведения других людей и особенности их личности, мы исходим из их поведения и речи, хотя жизнь учит нас, что эти действия не всегда являются выражением подлинной сущности человека. Вот почему, даже не будучи психологами-исследователями, мы нередко подвергаем испытанию человека, наблюдаем за ним в различных ситуациях, стремясь понять, в какой мере его слова и дела выражают его подлинные установки, намерения и психические черты.

Но чаще всего нам не удается раскрыть подлинные черты и мотивы личности. Потребность же в понимании и объяснении заставляет нас прибегать к помощи специфических познавательных процессов – *атрибуций* (от *англ.* attribution, что означает *приписывание*). Мы приписываем человеку или группе людей определенные мотивы и черты, и у нас создается представление, что мы их понимаем.

Исследование подобных атрибутивных процессов привело к созданию в рамках социальной психологии особого направления – *теории атрибуции*. Основной задачей психологов, исследующих эту проблематику, является раскрытие сущности той повседневной любительской психологии, которой люди руководствуются в своих взаимоотношениях, пытаюсь истолковать поведение других людей, да и собственное поведение тоже. Главное здесь – раскрытие сущности и разновидностей атрибуции.

В каких случаях человек оказывается перед необходимостью осуществления атрибутивных процессов? Конечно, во всех тех случаях, когда ему необходимо знать, что за люди перед ним и каковы причины их поведения. Имеются в виду следующие ситуации: а) когда человека об этом прямо спрашивают; б) когда происходит какое-либо неожиданное, непривычное событие, в) когда мы затрудняемся решить ту социально-психологическую задачу, которая стоит перед нами; г) в тех случаях, когда, пытаясь решить какие-либо задачи, мы оказываемся в зависимости от других людей. На эти специфические случаи обратил внимание, например, психолог Хасты (Hastie, 1984, p. 44–56).

Можно указать на еще одну функцию атрибуции: *она может служить в качестве способа согласования точек зрения разных людей*. Один из исследователей этнических культур справедливо отметил, что атрибуции употребляются для того, чтобы согласовать старое объяснение поведения и намерений людей с той новой информацией, которую мы о них получаем (Мацумото, 2002, с. 84).

Например, если я знаю, что Р – честный человек, то, получив информацию о том, что он допустил аморальный поступок, я стараюсь найти такое объяснение, которое позволило бы сохранить мое представление о нем как о честном человеке. Это важная социально-психологическая функция атрибуции.

## 1.3. Есть ли различие между индуктивным умозаключением простого человека и ученого?

Происходят ли индуктивные и дедуктивные процессы у обычных людей (непсихологов) так же, как и в психике ученых? Более конкретно: когда обычный человек, наблюдая поведение другого, делает выводы о его причинах (т. е. осуществляет причинные, каузальные выводы), то осуществляются ли они в соответствии с той же логикой, что и выводы ученого, или иначе? Существует точка зрения, согласно которой психолог-любитель из народа мыслит по тем же законам индукции, что и ученый, но несколько более упрощенно, поэтому он является *интуитивным ученым* (Brown, 1986, p. 132).



Я же думаю, что это утверждение верно лишь частично. Я полагаю, что *психо-логика* процессов социального познания людей в повседневной жизни имеет существенные отличия от формально-логического мышления, которым стремятся руководствоваться ученые. По существу, теория атрибуции, которая рассматривается ниже, доказывает именно точку зрения автора этих строк, поскольку раскрывает целый ряд специфических эффектов, предубеждений, искажающих сущность и причины социального поведения людей и социальных групп. Рассматривая все эти явления, мы попытаемся относительно некоторых из них высказать ряд новых суждений, демонстрирующих, что в этой области социальной психологии существуют еще нерешенные проблемы. Мы уверены, что теория атрибуции имеет еще внутренние возможности развития. На этом пути возможны новые открытия.

## 1.4. Социальный актер

### ДВА ВИДА ПРИЧИН ПОВЕДЕНИЯ

При исследовании атрибутивных процессов мы будем называть человека, поведение которого другие члены социального процесса желают понять, *социальным актером*. Это позволяет с самого начала исследования процессов атрибуции использовать теорию социальных статусов и ролей, которая в достаточной степени уже разработана и может стать хорошим подспорьем при создании как общей теории *социального познания*, так и психологической теории атрибутивных процессов.

Социальными актерами являются как отдельные индивиды, так и различные социальные группы – вплоть до социальных классов, толп и этносов.

Когда мы наблюдаем, например, агрессивное поведение какого-либо человека, то сразу же можем сказать, что это поведение имеет как *внутренние причины* (агрессивный характер, желание причинить кому-либо зло, фрустрированность, определенные взгляды и т. п.), так и *внешние причины* (иначе их называют ситуативными: присутствие фрустраторов и других наблюдателей, холод или жара, узость пространства, теснота и др.). Впервые потенциальные причины поведения людей разделил на внешние и внутренние социальный психолог Хайдер (Heider, 1958), тем самым положив начало выделению двух основных видов атрибуции – внутренней и внешней. Как легко понять, каждый вид причин на самом деле включает группу частных, хотя и взаимосвязанных причин. Взаимосвязанность особенно характерна для внутрипсихических причин поведения.

### ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЛОКУСА ПРИЧИН КАК АТРИБУЦИЯ

Наблюдая за поведением отдельных людей или групп, вначале мы можем прийти к общему выводу о том, где *локализируются* причины его поведения: в них самих или во внешнем мире. Это процесс определения места (локуса) причин их поведения. Например, наблюдая за человеком, который ведет себя агрессивно, мы можем заключить: он не виноват, его разозлили. Это внешняя локализация причин поведения данного человека. Но другой наблюдатель может не согласиться с нами, утверждая следующее: «Я знаю этого человека, он очень злой субъект и часто ведет себя грубо и вызывающе». Это уже внутренняя локализация причин поведения данного человека – социального актера. *Процессы подобной локализации – атрибутивные процессы, в ходе которых мы приписываем человеку преимущественно внешний или преимущественно внутренний локус причин его социального поведения* (Heider, 1958).

Но это лишь первый шаг или этап процесса объяснения причин поведения человека. Мы ведь на данном этапе не определили ни одной специфической причины его поведения. Мы

говорили лишь о том, что могут существовать две группы причин его поведения. Но это уже существенный познавательный результат, который, как считается, получается с помощью определенных, но обычно *не осознаваемых правил вывода* преимущественно индуктивного характера. Эти правила вывода имеются у всех членов общества, даже у детей (Heider, 1958; De Vito, McArthur, 1978, p. 474–482).

Уже на этапе приписывания (атрибуции) только общего локуса причин у разных наблюдателей появляются существенные разногласия. Если происходили какие-либо социальные процессы, то, спрашивая наблюдателей об их возможных причинах, этих людей можно в первом приближении делить на две группы: 1) на тех, кто считает, что поведение социального актера (или группы актеров) обусловлено главным образом внешними причинами; 2) и на тех, кто считает, что причины поведения актеров локализованы главным образом в их психике, т. е. являются внутренними. У всех людей имеются механизмы и правила выводов о причинах социального поведения людей или о качествах этих актеров, но работа данных механизмов приводит к неодинаковым выводам. Само по себе это явление также требует тщательного исследования.

Итак, мы можем сказать, что основные причины социального поведения могут быть двух главных видов: 1) *внешние причины*, вызывающие поведение актеров, 2) *внутренние причины* поведения актеров. Народная психология давно знает об этом и на основе такого знания люди решают свои повседневные задачи. Но они часто заблуждаются и совершают ошибки, а на эти ошибки приводят к неадекватным и несправедливым действиям и т. п. Задача научной социальной психологии – изучить все это и учить людей тому, как осуществить более адекватное социальное познание.

## ПОНЯТИЯ «ДЕЙСТВИЕ» И «СИТУАЦИЯ» В ПСИХОЛОГИИ АТРИБУЦИИ

Поскольку в психологии атрибутивных процессов мы говорим о «социальных актерах», то вполне естественно, что должны говорить также о роли и *действиях* таких актеров. Актер – это действующее лицо. Но нельзя ограничиться лишь узким, бихевиористским пониманием «действия». Надо иметь в виду или учитывать все то, что происходит с актером. Сюда входят его физические действия (двигательные акты), его экспрессия (мимика и пантомимика), речь, проксемическое поведение и т. п. Например, если по выражению лица актера я понимаю, что он взволнован, то у меня возникает вопрос: какую эмоцию он переживает и по какой причине? В широком смысле слова эмоциональное переживание в той мере, в какой оно получает внешнее выражение, также включается в поведенческий репертуар действующего лица.

Ситуация включает как данный сегмент физического пространства, так и все предметы и живых существ, которые в нем присутствуют. Все имеющиеся факторы могут оказать влияние на актера. В ситуацию входят также действия и психические состояния присутствующих лиц (их радость, гнев, зависть и т. п.).

Когда мы осуществляем объяснение конкретных действий реальных людей в реальных ситуациях, то общие понятия теории атрибуции мы должны заменить конкретными «объектами», а именно: схему «актер – действие – ситуация» мы должны заменить конкретной схемой «Петр – агрессия – на стадионе» и т. п.

### 1.5. Разновидности атрибуции

Атрибуции как сложные социально-психологические процессы могут классифицироваться по разным критериям. При несколько ином подходе, чем тот, который в основном был принят психологами, каждую атрибуцию можно считать *механизмом социального познания*. Уже выделено несколько разновидностей атрибуции, которые будут рассмотрены ниже. Имея в нашем распоряжении подробное описание основных видов атрибуции, мы получим

возможность обсуждать другие, более специфические и глубокие вопросы, касающиеся социально-психологических процессов.

## **ВНУТРЕННИЕ И ВНЕШНИЕ АТРИБУЦИИ**

Как мы уже видели и считаем уместным повторить, воспринимая поведение человека, мы в первую очередь стараемся выяснить, является ли оно выражением каких-то свойств личности (мотивов и установок, черт характера и т. п.), или же он ведет себя подобным образом, поскольку этого требует ситуация. В зависимости от того, как мы решаем эту психологическую задачу (дилемму), выделяют два типа атрибуции: внутреннюю, или диспозициональную, и внешнюю, или ситуативную.

1) *Внутренняя, или диспозициональная, атрибуция*. При осуществлении данного типа атрибуции наблюдатель поведения социального актера приходит к выводу, что актер действует под влиянием своих внутренних мотивов, черт личности и установок. Уже Хайдер считал, что люди приписывают мотивы поведения других в основном их внутренним, личностным свойствам. Это один из аспектов так называемой основной ошибки атрибуции, феномена, о котором у нас предстоит подробное обсуждение.

Выделение внутренней атрибуции сразу же вызывает у нас целый ряд вопросов и проблем. Мы видим, что, во-первых, название «внутренняя атрибуция» намного точнее отражает психологическую реальность, чем часто употребляемое выражение «диспозициональная атрибуция». Дело в том, что диспозиция – не что иное, как установка. Но атрибуция установок – лишь одна из разновидностей целого класса внутренних форм атрибуции. Вполне возможны и частично уже исследуются атрибуция черт темперамента, черт характера, атрибуция определенных способностей, знаний, навыков и т. п. Это уже другие разновидности внутренних атрибуций, которые даже при большом желании собственно диспозициональными нельзя назвать. Причем приписывание установок или черт личности не приводит к одинаковому пониманию человека и к идентичным ответам на его наблюдаемое поведение. Поэтому следует выделить все возможные разновидности внутренних атрибуций и исследовать их: атрибуцию установок; атрибуцию черт темперамента и характера, в том числе психогенетических черт; атрибуцию способностей (эту разновидность можно назвать когнитивными атрибуциями); атрибуцию идеологий, политических убеждений и т. п. Все они являются внутренними, но в значительной мере специфичными.

2) *Внешняя, или ситуационная, атрибуция*. Наблюдая за поведением человека или социальной группы, мы иногда приходим к выводу, что оно является результатом воздействия внешних факторов. Тем самым мы осуществляем внешнюю или ситуативную атрибуцию.

Но и в этом случае есть возможность расширения концепции социальной ситуации. Социальные ситуации, в которых действуют люди, очень разнообразны и многочисленны. Следовательно, имея классификацию социальных ситуаций, мы смогли бы выделить целый ряд подтипов (или разновидностей) внешних атрибуций. Например, отдельными типами социальных ситуаций можно считать те социальные группы, в составе которых человек выполняет определенную роль, т. е. вступает в качестве социального актера. Таковы, например, семейная ситуация, ситуация рабочей группы или коллектива, различные уличные ситуации и т. п. В свою очередь, трудовых групп людей очень много, и каждая такая ситуация по-разному детерминирует поведение человека. Поэтому концепция ситуативной атрибуции имеет большие возможности расширения и развития. Отметим, что неодинаковы этнические ситуации людей, что тоже оказывает существенное влияние на их поведение.

Если при этом иметь в виду возможность самых разнообразных интерпретаций этих ситуаций, то широта данной сферы социальной психологии станет еще более очевидной.

## РАЗНОВИДНОСТИ ВНУТРЕННИХ АТРИБУЦИЙ: КАУЗАЛЬНАЯ АТРИБУЦИЯ И АТРИБУЦИЯ ЧЕРТ

Как мы видим, у человека внутренний мир очень богат свойствами и содержанием, поэтому процессы внутренней атрибуции происходят по-разному, приводя к различным результатам. Самое главное – чему приписывается поведение: чертам характера, мотивам, установкам или другим внутриспсихическим факторам.

Исходя из этого выделяют два широких класса атрибуций: *каузальная атрибуция* и *атрибуция черт* (свойств). Рассмотрим их.

1) *Каузальная атрибуция* (от лат. *causa* – причина). Можно просто назвать «причинной атрибуцией». При использовании этого типа атрибуции мы стремимся построить догадки о причинах поведения человека, о мотивах его активности. Например, когда мы видим, что кто-либо активно занимается торговлей, то, даже не выясняя деталей, мы догадываемся, что он стремится разбогатеть. Наш вывод: это каузальная атрибуция, т. е. приписывание причины наблюдаемому поведению человека.

Отсюда видно, что каузальные атрибуции, да и другие виды этого специфического познавательного процесса – не что иное, как *вероятностные суждения*. Во всяком случае определенная часть каузальных предположений состоит из таких суждений.

Поскольку у людей имеется неистребимое желание найти объяснение для поведения других людей (да и для собственного поведения тоже), каузальных атрибуций в жизни каждого человека – великое множество.

Джоунс с соавт., исследуя каузальную атрибуцию, обратили внимание на то, что наблюдатель может делать два вида внутренней атрибуции поведения актера: а) атрибуцию по намерениям и б) атрибуцию по диспозициям. При осуществлении первой из них он пытается выяснить, какие намерения имеет актер, к каким результатам стремится и в какой мере предвосхищает эти результаты. Во втором же случае он пытается понять установку актера и представить себе, что бы сделали другие индивиды в сходной ситуации. Особенно информативны те случаи, когда актер ведет себя не так, как ожидается (Jones, Davis, 1965, p. 219–266; Jones, Nisbett, 1972).

2) *Атрибуция личностных черт*. Если опять иметь в виду пример энергичного торговца, желающего разбогатеть, то мы, пытаясь объяснить его поведение, обычно не ограничиваемся только догадками о возможных причинах или группе причин его поведения. Мы можем утверждать также, что этот человек, выбрал для себя подобную деятельность, поскольку имеет такие черты характера, как жадность, накопительские тенденции, что он очень любит деньги, что у него нет таланта для того, чтобы заниматься творческой деятельностью в области литературы, искусства или науки, и т. п. Рассуждая таким образом, мы приписываем человеку целый ряд личностных черт. Наши выводы могут быть правильными или ошибочными, но они – результат процессов атрибуции личностных черт.

Отсюда видно, что в процессе восприятия и истолкования поведения человека могут параллельно или последовательно участвовать несколько разновидностей атрибуции.

## ГЕНЕТИЧЕСКИЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ – СПОСОБ СОЗДАНИЯ КАУЗАЛЬНОЙ АТРИБУЦИИ

В логике среди других видов определений принято выделить так называемые *генетические определения* (от греч. *genesis* – происхождение). В таких определениях указывается спо-

соб образования или способ происхождения определяемого предмета, который принадлежит только данному предмету и никакому другому.

*Я предполагаю, что некоторые каузальные атрибуции, используемых как в повседневной жизни, так и в науках, являются генетическими определениями.* Ведь в таких определениях указывается, как и почему, по какой причине возник данный предмет. Способ образования является одной из причин появления предмета.

Например, половое сношение мужчины и женщины (родителей ребенка) является тем обычным способом, которым создаются («образуются») новые люди. Это способ-причина. Везде, где определенные предметы создаются какими-либо способами, мы имеем явные или латентные определения, служащие (при необходимости) в качестве материала для осуществления атрибуций.

Эти идеи, как я надеюсь, создают возможность для установления связи между формальной логикой и психо-логикой атрибутивных процессов.

## ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ АТТРИБУЦИИ

Исследуя различные атрибуции, мы можем заметить, что в них выражаются разные *ценности*. Следовательно, исходя из аксиологических (ценностных) критериев можно выделить три разновидности атрибуций: положительные (позитивные), отрицательные (негативные) и смешанные или амбивалентные (позитивно-негативные).

1) *Положительными* мы считаем такие атрибутивные процессы, с помощью которых мы приписываем другому человеку черты и установки, которые в данной этнокультурной среде считаются положительными. Тем самым мы приписываем его личности высокую ценность, такую, которую он объективно может иметь или не иметь. Вполне очевидно, что поскольку имеются *ценности различных уровней*, концепцию положительной атрибуции можно расширить. Положительные черты личности бывают сильными и слабыми (второстепенными), ведущими и дополнительными и т. п. Поэтому и атрибуции не могут иметь одинаковый вес.

2) *Отрицательные атрибуции*: совершая такие социально-психологические процессы, мы приписываем другому отрицательные черты и установки. И здесь, имея в виду возможность построения *иерархии отрицательных ценностей*, мы видим возможность расширения концепции отрицательных атрибуций.

То, какие черты – отрицательные или положительные – мы приписываем человеку, поведение и внешний вид которого мы наблюдаем, зависит от целого ряда факторов: от значения его поведения и личности для нас, от того, что думают о нем другие люди, и т. п. Отметим также, что *осуществление атрибуций – разновидность социального поведения*, и наблюдающие его люди, в свою очередь, могут использовать различные атрибуции относительно нашего «интуитивного психолога».

Из сказанного видно, что атрибуция – очень сложный социально-психологический процесс. В ней могут участвовать многие психологические механизмы. В зависимости от того, каковы основные (ведущие) механизмы атрибутивного процесса, можно выделить целый ряд новых разновидностей атрибуции. Например, в этих процессах ведущими могут быть те или иные защитные механизмы личности (проекция, интроекция, идентификация и т. п.), исходя из чего можно выделить соответствующие виды атрибуции. В предыдущих своих публикациях мы уже выделили такую разновидность этого явления, как *проективная атрибуция*, суть которой можно представить следующим образом: индивид  $P_1$  приписывает  $P_2$  свои собственные личностные черты и мотивы поведения. Такая атрибуция обычно имеет защитную мотивацию, и в ней цель понимания причин поведения другого человека может иметь второстепенное значение. Пока лишь в качестве гипотезы можно говорить также о существовании «интроектив-

ной атрибуции», «рационализирующей атрибуции», «регрессивной атрибуции» и т. п. Эти разновидности атрибуции все еще предстоит описать, стремясь раскрыть те функции, которые они выполняют в социальных и этнических взаимоотношениях.

## 1.6. Феномен дифференциации разновидностей внутренней атрибуции (в жизни и в теории)

Мы уже показали, что выражения «внутренняя атрибуция» и «внешняя атрибуция» имеют слишком общий характер. Они в целом, в общей форме, указывают на преимущественную локализацию причин поведения человека с точки зрения наблюдателя («интуитивного психолога»), но не более. Для лучшего понимания поведения действующего лица наблюдатель должен делать важный шаг вперед и *дифференцировать внутренние причины поведения*. Поступив таким образом, он тем самым прибегает к разновидностям внутренней атрибуции. Такие разновидности действительно существуют, поскольку внутриспсихических факторов поведения, относительно независимых друг от друга и способных мотивировать человека, несколько. Более того, есть ряд блоков таких внутренних факторов. Возьмем, например, блок интеллектуальных способностей и блок характера. Несмотря на существующие взаимосвязи этих подсистем, они относительно независимы друг от друга.

Я думаю, что это нетрудно понять. Так, два человека ( $P_1$  и  $P_2$ ) могут быть одинаково добрыми, но один из них может быть человеком с талантом выдающегося ученого, а другой – чернорабочим, которому не удалось получить даже среднее образование.

Возьмем другое очень распространенное явление уже из сферы педагогической деятельности. Нередко, стараясь охарактеризовать кого-либо из своих учеников, учитель может сказать: «Петр очень способный, но ленивый ученик». Способность – познавательное качество личности, тогда как ленивость – черта характера. В глазах многих людей хорошие умственные способности – более высокая ценность, чем трудолюбие или даже трудоспособность. Приписывая неуспех ученика такой черте его характера, как лень, педагог выражает снисходительное отношение к самосознанию и самооценке ученика, подчеркивая наличие в нем высокого качества – развитых умственных способностей. В то же время лень – преодолимая черта характера, поэтому атрибуция на такую черту мало ущемляет достоинство личности.

Таким образом, в реальной повседневной жизни люди хорошо различают разновидности внутренней атрибуции, хотя, вполне естественно, не владея социальной психологией, они не пользуются ее категориями, как в свое время месье Журден не знал, что говорит прозой. Это тоже вполне преодолимый недостаток, надо всего только изучить психологию и литературоведение.

Итак, дифференциация разновидностей внутренней атрибуции действительно существует и проявляется в реальной жизни людей. Психологам же следует выделить два наиболее общих подвида внутренних атрибуций: атрибуции важных свойств и атрибуции второстепенных свойств. Кроме того, при обсуждении конкретных психологических вопросов следует рассмотреть специфические виды и подвиды внутренних атрибуций (например, ссылки на отдельные способности или черты характера). Не забудем также, что возможны атрибуции на целостные блоки всей структуры личности (на тип темперамента, на характер, способности, установки и т. п.).

Я полагаю, что такой же подход применим и к внешней атрибуции: исходя из подобной общей локализации причин поведения, надо идти дальше и описать разновидности внешней, ситуативной атрибуции.

При развитии этих идей необходимо помнить также о существовании промежуточных, внутренне-внешних факторов, влияющих на поведение социального актера. Начнем обсуждение данного вопроса с рассмотрения примера. Человек решает задачу. Наблюдатель, заметив,



что он не добывается успеха, может делать атрибуцию на трудность задачи. Обычно считается, что ссылка на трудность решаемой задачи является внешней атрибуцией. Но так ли это на самом деле?

Я думаю, что мы должны провести различие между объективной трудностью задачи и субъективным переживанием трудности (т. е. представлением наблюдателя о том, насколько трудна задача, решением которой в настоящее время занято действующее лицо). Я считаю, что объективная трудность сама по себе, без субъективной оценки наблюдателя и актера, не воздействует на поведение социального актера. Поэтому я предлагаю, наряду с внешними и внутренними, выделить также третий тип – промежуточные факторы, на которые ссылаются люди при своих попытках объяснить как свое, так и чужое поведение. Даже одна и та же масса твердого тела одним человеком оценивается как тяжелая, а другим – как легкая.

Вообще без оценки и психологической интерпретации ни один фактор не может стать предметом атрибуции.

## **1.7. Взаимосвязь внешних и внутренних атрибуций (по закону отрицательного сопряжения)**

### **ЗАКОН СОПРЯЖЕНИЯ И ДВА ВИДА АТРИБУЦИИ**

Еще Хайдер, говоря о существовании двух основных видов атрибуции – внутренней и внешней, – считал, что между ними существуют *универсальные отношения типа обратной зависимости*. Чем больше самого социального актера считают причиной своих действий, тем меньше воспринимают ситуацию в качестве причины, и наоборот. Эту связь представляют в виде негативной корреляции (Хьюстон, Финчем, 2001, с. 197).

Однако я считаю, что за этими внешними корреляциями скрываются более глубокие связи и содержание: а) данные корреляции покоятся на определенных любительских теориях личности и ее взаимосвязей с внешним миром; б) могут существовать скрытые причинные связи; в) я утверждаю, что у каждой личности эти два варианта объяснения поведения людей развиваются согласно *закону сопряжения*, который в данном случае (относительно соотношения внутренней и внешней атрибуций) преимущественно выступает в своем отрицательном варианте. Данный закон, который сформулирован в моих предыдущих трудах, а также в настоящей книге, гласит, что психические явления могут возникать и изменяться сопряженно, причем при положительном сопряжении они одновременно развиваются (например, увеличиваются или усиливаются), тогда как при отрицательном сопряжении усиление одного из них сопровождается ослаблением другого. На последующих страницах я рассмотрю целый ряд возможных применений этого психологического закона.

Необходимо также иметь в виду, что, как показали некоторые исследования, встречаются также случаи позитивной корреляции между этими двумя видами атрибуции, иногда же обнаруживаются лишь слабые отрицательные корреляции; это имеет место особенно в тех случаях, когда их оценивают по отдельным шкалам. Это означает, что есть немало людей, которые с готовностью сочетают внутренние и внешние атрибуции: психологи (Келли, Финчем и др.) выяснили, что подобное сочетание часто имеет место, когда пытаются объяснить чрезвычайные происшествия, сложные межличностные события и т. п. По-видимому, все сложные социальные события вызывают у наблюдателей смешанный тип атрибуции, о существовании которой я уже написал на предыдущих страницах.

Отсюда можно прийти к заключению, что два названных основных вида атрибуции в некоторых случаях подчиняются закону отрицательного сопряжения, в других – положительному варианту этого же закона.

Землетрясение – чрезвычайное событие, вызывающее разрушения и человеческие жертвы. Когда мы пытаемся понять реакции отдельных людей и общества в целом на данное событие, то воочию убеждаемся в том, что имеют место оба вида атрибуции. За разрушения и человеческие жертвы «обвиняются» как природные процессы, так и люди (плохие строители, коррумпированные чиновники, даже внешние враги). Это ясно видно из материалов о Спитакском землетрясении в Армении, имевшего место 7 декабря 1988 г.

## **ПЕРЕХОД ОТ ВНЕШНЕЙ АТРИБУЦИИ К ВНУТРЕННЕЙ**

Внешняя (ситуационная) и внутренняя (личностная или диспозициональная) атрибуции, будучи взаимосвязаны по закону сопряжения, могут даже преобразоваться, превращаясь одна в другую. Закон сопряжения предполагает это.

Однако я бы не хотел реализовать подобный дедуктивный подход. Лучше посмотреть, есть ли об этом эмпирические свидетельства. Один из известных исследователей атрибуции, Росс, утверждает, что внутреннюю и внешнюю атрибуции трудно разделить; более того, те утверждения, которые подразумевают внешние атрибуции, можно переформулировать как утверждения, подразумевающие внутренние атрибуции, и наоборот (Ross, 1977; см. также: Хьюстон, Финчем, с. 197–198). Нисбет отметил: когда свободные ответы наблюдателей стремятся закодировать в качестве атрибутивных утверждений, данное обстоятельство становится очевидным. Например, человек выбрал определенную специальность (это его действие), и его просят обосновать свой выбор. Тут он должен использовать атрибуции. Оказывается, что, во-первых, он пользуется как внутренними («Я люблю это дело» и т. п.), так и внешними («После получения диплома смогу иметь хорошую работу») атрибуциями. Во-вторых, любовь к данной профессии может быть обусловлена, в частности, тем, что позволяет получить хорошо оплачиваемую работу. Поэтому приведенные выше два утверждения взаимосвязаны, они обуславливают и подразумевают друг друга (Nisbett et al., 1973, p. 154–164; Nisbett, Ross, 1980; Росс, Нисбетт, 1991).

Более того, оказалось, что есть испытуемые, которые не понимают разницы между внутренними и внешними атрибуциями и считают установление такого различия бессмысленным. (Это, конечно, является свидетельством их когнитивной простоты, но ведь немало людей принадлежит к этой категории.) Я уже показал, что существуют атрибутивные суждения, одновременно и внешние, и внутренние (внешне-внутренние, или смешанные).

## **1.8. Гетероатрибуции, самоатрибуции и их сопряженность**

### **ГЕТЕРОАТРИБУЦИИ И САМОАТРИБУЦИИ**

Существуют еще две важные разновидности атрибуции, которые в психологической литературе, насколько нам известно, достаточно четко не выделяются, хотя их исследование чрезвычайно важно для теории атрибуции. Речь идет о тех процессах, которым мы даем названия «гетероатрибуции» и «самоатрибуции» («автоатрибуции»).

1) *Гетероатрибуция* (от греч. *hetera* – другой) – это атрибуция определенных черт и мотивов у *других* индивидов и социальных групп. До сих пор мы описали только гетероатрибуцию и ее разновидности.

2) *Автоатрибуция* (*самоатрибуция*) – как подсказывает название, это приписывание самому себе различных черт, качеств, мотивов поведения и установок. Это явление известно каждому и должно стать предметом тщательных социально-психологических исследований. Здесь предварительно отметим только, что *самоатрибуция является важным механизмом*

*формирования самосознания (я-концепции) личности*. Данную новую точку зрения мы намерены развивать как на страницах настоящей книги, так и в монографии, которая целиком будет посвящена проблеме сознания, самосознания личности и этнических сообществ.

## **О СОПРЯЖЕННОСТИ ГЕТЕРО- И АВТОАТРИБУЦИЙ**

В числе других мы уже вкратце описали, такие типы атрибуции, как гетероатрибуции и автоатрибуции. Мы утверждаем, что эти виды атрибуции теснейшим образом взаимосвязаны. Исследователи обратили внимание на то, что когда индивид воспринимает «плохого человека», приписывает ему отрицательные черты, то самому себе он придает противоположные положительные черты. На данном уровне это явление называют явлением *противоположных представлений*.

Однако мы полагаем, что в таких случаях перед нами – одно из проявлений *психологического закона сопряженного развития двух психических явлений или процессов*. Данный закон впервые сформулирован нами в предыдущих наших книгах (Налчаджян, 2001). Наша идея в данном случае состоит в том, что эти два вида атрибуций (положительная – для себя, отрицательная – для наблюдаемого актера) являются взаимосвязанными психическими процессами, сопряженно протекающими в голове наблюдателя. Они порождают друг друга, поддерживают друг друга и продуцируют противоположные представления о психических чертах и мотивах, приписываемых себе и другому.

В этом сложном процессе участвуют различные виды атрибуции, в том числе проективная и интроективная. В результате такого процесса психологическая дистанция между реципиентом (наблюдателем) и актером еще больше увеличивается.

Примером этого очень интересного явления может служить то, о чем говорил еще Келли. Этот психолог с помощью экспериментов показал, что человек, потерпевший неудачу, и наблюдатель по-разному оценивают причины этой неудачи. Неудачник приписывает причины внешнему миру (осуществляя, таким образом, внешнюю атрибуцию), тогда как наблюдатель приписывает неудачу личностным чертам самого потерпевшего (внутренняя атрибуция). С этими двумя типами атрибуции мы уже знакомы. К ним мы еще вернемся на последующих страницах.

Отметим только еще одно обстоятельство: мы считаем, что закон сопряжения может иметь широкое применение в области исследования атрибутивных процессов и социального познания.

## **1.9. Проективная атрибуция и адаптация**

Мы считаем, что атрибуции и связанные с ними социально-психологические процессы можно плодотворно исследовать с позиций теории социально-психической адаптации, т. е. с применением адаптивного подхода (Налчаджян, 1988).

Атрибуция в межличностных и других социальных отношениях в какой-то мере является *неотвратимым процессом*, поскольку каждый желает знать, что представляют собой другие люди и чем руководствуются, действуя в данной ситуации именно так, а не иначе.

Здесь мы считаем необходимым вкратце обсудить еще один важный аспект процесса атрибуции, а именно: атрибуция осуществляется на основе различных сторон социального опыта той личности, которая воспринимает и объясняет поведение другого.

Например, нередко атрибуции делаются на основе *сходства* воспринимаемой личности и ее поведения с личностью и поведением тех людей, которых наш «интуитивный психолог» воспринимал в прошлом. Если социальный объект восприятия действует так, как действовали эти люди, и если поведение этих людей мне понятно (или представляется понятным), тогда я смогу объяснить поведение актуально воспринимаемого человека сходным образом.

В других случаях атрибуция осуществляется на основе и исходя из собственных личностных черт и мотивов воспринимающего (наблюдателя). В таких случаях активизируется механизм проекции и атрибуция становится проективной. Мы считаем, что проективная атрибуция имеет место в наиболее неопределенных ситуациях, т. е. тогда, когда наблюдатель имеет очень незначительное количество информации о наблюдаемом социальном актере как личности и даже о его поведении. Это означает, что недостаток информации и неопределенность вызывают у наблюдателя стресс и фрустрацию и что его атрибуции становятся проективными, т. е. защитными.

Исходя из этого мы утверждаем следующее: а) атрибуция всегда является адаптивным психическим процессом наблюдателя; б) она при фрустрациях становится защитной, в частности – проективной атрибуцией; в) когда же у наблюдателя нет фрустрации или она незначительна, процесс атрибуции можно считать процессом незащитной адаптации личности. В этом случае искажений в образе актера в психике наблюдателя значительно меньше и содержание атрибуций более близко к психологической реальности.

При использовании наблюдателем механизма проективной атрибуции имеет место *идентификация* с актером, но в весьма специфическом виде: не воспринимающий стремится стать похожим на воспринимаемого, а воспринимаемый уподобляется воспринимающему. (Воспринимаемый социальный актер об этих процессах может не иметь никакого представления.) Именно такая идентификация осуществляется на основе механизма проекции. При этом следует различить две соответствующие друг другу разновидности атрибуции и идентификации:

1) атрибуция собственных черт комц-либо другому и уподобление этого другого (актера) собственной личности;

2) атрибуция черт другого человека (социального актера) своей собственной личности и уподобление (идентификация) своей личности этому человеку.

Вполне понятно, что перед нами – противоположно направленные процессы, у которых могут быть различия как в мотивах, так и в механизмах. Эти процессы в социальных ситуациях общения могут иметь место одновременно, составляя комплексный процесс, включающий разные виды атрибуции и идентификации.

Из предложенного выше обсуждения видно, что атрибуция – широкий и весьма разнообразный социально-психологический процесс, а что касается проекции, то она является одной из разновидностей атрибуции и в дальнейшем будет фигурировать у нас под названием «проективной атрибуции». Это процесс приписывания другому наших собственных черт.

Поскольку, как я показал, имеет место также проекция черт наблюдаемого человека (актера) на наблюдателя, то эту разновидность атрибуции мы с полным правом можем назвать *интроективной атрибуцией*. Интроекция – приписывание себе или внедрение в собственную психику черт той личности, с которой воспринимающий переживает положительную психическую идентификацию. Исследования Хайдера и других психологов показали, что атрибуция черт воспринимаемого актера зависит также от установок наблюдателя. Если актер считается «плохим человеком», ему приписываются отрицательные черты (негативная атрибуция), в противном случае приписываются положительные черты (позитивная атрибуция). Это означает, что процессы атрибуции могут быть крайне субъективными. Эксперименты показывают, что когда одного и того же человека представляют разным аудиториям в качестве личности с разными и даже противоположными чертами, его образ и истолкование воспринятых физических черт и поведения бывают очень разными. В этих двух совершенно разных социальных ситуациях человеку приписываются совершенно разные, в значительной мере противоположные черты.

## 1.10. «Чисто внешние» и «чисто внутренние» атрибуции

### «ЧИСТО ВНЕШНИЕ АТРИБУЦИИ»

Бывают случаи, когда внешние, ситуационные причины поведения человека так очевидны, что никакого специального объяснения не требуется. Например, представьте себе, что человек пересекает улицу и внезапно замечает, что прямо на него идет автомобиль. Как он ведет себя в такой ситуации? Ясно, что он импульсивно сорвется с места и побежит, чтобы спасти свою жизнь. Что может сказать наблюдатель о поведении нашего спасающегося бегством социального актера? При серьезном отношении к делу он совершит чисто ситуативную атрибуцию и скажет, что поведение человека обусловлено внешней причиной – приближающейся машиной, его испугом, желанием спастись. Но главной причиной он будет считать внешний объект – автомобиль. Внутренние же атрибуции им будут использоваться лишь в незначительной степени, причем они не будут специфическими для этого человека. Избегать такой опасности свойственно всем здоровым людям, и каждый нормальный человек поступил бы точно так же.

Можно привести сколько угодно других примеров: 1) на улице много людей, вдруг начинается сильнейший дождь или град. Все бегут в поисках защищенного места. Чем определяется их бегство? Вполне очевидно, что явлением природы – ливнем или градом. Для понимания такого поведения внутренние атрибуции играют второстепенную роль, они фактически не нужны; 2) у ребенка позыв на выделение мочи, он плачет и просится в туалет. Чем детерминировано подобное поведение ребенка? Ясно, что таким внешним для его личности фактором, как потребность освобождения мочевого пузыря. Это вряд ли личностный фактор, хотя данный пример не такой удачный для иллюстрации «чисто внешней атрибуции», как предыдущий; 3) злоумышленник стреляет в человека, который падает на землю. Чем обусловлено его падение? Очевидно, что чисто внешней причиной.

### «ЧИСТО ВНУТРЕННИЕ АТРИБУЦИИ»

Теперь представьте себе, что на улице много народа, вдруг начинается мощнейший град, все бегут и прячутся, но какой-то субъект спокойно идет под градом и даже несколько не ускоряет свой шаг. Многие из своих укромных уголков наблюдают за ним и *удивляются* такому *странному* поведению человека. Какие атрибуции будут сочинять наблюдатели для объяснения подобного поведения нашего необычного социального актера? Ясно, что атрибуции будут почти полностью внутренними. Такому человеку будут приписываться странные черты характера и даже психическая болезнь («псих», «тронутый» и т. п. – вот характеристики, которые используются большинством простых людей при наблюдении подобного поведения).

Еще один пример: человеку за его работу предлагают необычно большое вознаграждение, а он отказывается или берет значительно меньше предложенного, и это без видимых серьезных причин (например, при полном отсутствии принуждения). Как можно объяснить такое поведение? Ясно, что и в этом случае атрибуции наблюдателя будут преимущественно внутренними: начиная от приписывания психотических черт до догадок о каких-то моральных сообщениях или таинственных, скрытых причинах. Все перечисленные атрибуции – уже почти «чисто внутренние» атрибуции.

## КАКИЕ ИЗ ЭТИХ КРАЙНИХ ВИДОВ АТРИБУЦИЙ БЛИЖЕ К ОБЪЕКТИВНОМУ ПОЗНАНИЮ?

Вполне очевидно, что внешние атрибуции весьма близки к объективному познанию, хотя они дают очень поверхностные сведения. Такое познание движущих сил поведения человека близко к бихевиористскому «познанию» в психологии: идет град – люди бегут,  $S - R$ , и все как будто ясно. Когда для человека подобные внешние объяснения вески и убедительны, он обесценивает внутренние личностные факторы, оказывающие влияние на поведение.

Что касается тех случаев, когда поведение человека детерминировано главным образом внутренними или промежуточными интенциями (в том смысле, как их понимает Деси, с точкой зрения которого мы еще ознакомимся в настоящей книге), познание подобных причин – очень трудное, даже можно сказать невозможное дело, особенно если наблюдатель имеет возможность осуществления лишь кратковременного наблюдения за социальным актером. Отсюда более заметные искажения причин поведения при внутренней или промежуточной атрибуции (т. е. при возникновении у личности ситуативно индуцированной интенции). Теперь мы перейдем к рассмотрению атрибуций подобного типа, поскольку четкое представление о них нам будет нужно при обсуждении многих вопросов.

### 1.11. Об атрибуциях среднего – внутренне-внешнего типа

По моим наблюдениям, редко бывает, чтобы человек, наблюдая за поведением другого и пытаясь понять его, делал исключительно внутренние или исключительно внешние атрибуции, как предполагали, по-видимому, основатели «теории» атрибуции Хайдер и Келли (Heider, 1958; Kelley, 1967). Наоборот, производятся и те и другие, и речь может идти лишь о тенденциях превалирования или внешних, или внутренних атрибуций. Читатель, безусловно, заметил, как трудно было для автора привести примеры чистых типов атрибуций.

Более того, следует говорить о взаимодействии в психике наблюдателя внешних или внутренних атрибуций и даже о появлении атрибуций не просто смешанного, а нового типа. Именно это и сумел заметить, на мой взгляд, американский психолог Деси (Deci, 1975). Но до того, как рассмотреть его точку зрения и высказать собственные суждения, еще раз вкратце рассмотрим проблему *оснований* (и обоснования) поведения социального актера.

### ЧТО ТАКОЕ ОСНОВАНИЕ ПОВЕДЕНИЯ?

Мы уже видели, что, пытаясь понять поведение социального актера, наблюдатель должен отвечать на целый ряд вопросов, из которых наиболее важными являются следующие: 1) что за человек актер? 2) где осуществляются его действия? (Речь идет о пространственной локализации актера и его действий.); 3) когда осуществляются его действия? (Это уже вопрос о временной локализации актера и его действий.); 4) зачем он совершает эти действия? Это вопрос о внутренних мотивах актера. Иначе можно спросить: «Для чего действует он таким образом, а не иначе?»; 5) каковы причины его действий, или почему он так действует? (Этот вопрос уже касается скорее всего возможных последствий действий социального актера, т. е. тех целей, к которым он стремится.)

В связи с вопросами основ (или обоснования) действий актера нас, в первую очередь интересует соотношение мотивов и целей, *основ* и *причин* его поведения. Чтобы действовать, субъект (актер) должен иметь основания. Основания поведения локализованы в субъекте, в



его внутреннем мире. Но это не значит, что они не соприкасаются с внешним миром, не взаимодействуют с ситуациями, в которых актер должен действовать.

Когда мы спрашиваем человека, «зачем» (или «для чего») он действует или выполняет данную социальную роль, его ответы касаются в первую очередь именно оснований его действий (хотя люди нередко плохо различают или совсем не различают основания и обоснование действия и его причинное объяснение).

Представление или поиск основ для поведения – это уже *процесс обоснования*. И, чтобы разобраться в этом вопросе, условно (или не очень условно, поскольку так и есть на самом деле) все основы и обоснования действий можно подразделить на две группы: 1) на внутреннее, сугубо личностные основания, 2) внутренне-внешние основания, т. е. такие, которые возникли в личности в результате ее взаимодействия со средой, с ситуацией. Внутренне-внешние основания также являются внутриспсихическими явлениями, но они не возникли бы, если бы актер не взаимодействовал с ситуацией. Основания первой группы касаются внутренних возможностей личности (интеллектуальных способностей, знаний, внутренних мотивов и т. п.). Например, человека может «заставить» действовать привлекательность ситуации, но только в том случае, когда у него под воздействием определенных сторон ситуации возникла соответствующая установка. Переживание привлекательности ситуации или определенных ее сторон – психическое явление, возникшее у действующего лица в результате взаимодействия между его личностью (мотивами и т. п.) и ситуацией. Привлекательностью могут обладать лишь определенные аспекты ситуации, но не вся ситуация целиком. Например, я могу остаться в определенной ситуации и играть в ней какую-либо роль лишь потому, что здесь наряду с такими людьми, которые мне безразличны, присутствует один человек, который мне симпатичен или нужен. Подобная привлекательность является средним типом основания для поведения актера и, совершая атрибуции, мы должны отличить его от сугубо внутренних оснований, о которых я уже говорил. Определенные аспекты ситуации вызывают у актера интерес, желание и другие мотивы (соответствующие определенным потребностям), вследствие чего и становятся привлекательными, т. е. желательными.

Теперь уже, имея достаточно четкие представления об основаниях поведения для личности социального актера, мы можем перейти к рассмотрению концепции Э.Деси и посмотреть, какие новые элементы вносит этот исследователь в теорию мотивации и атрибутивных процессов.

## **ДЕСИ О ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ МОТИВАХ И ДВУХ ВИДАХ ПОВЕДЕНИЯ**

Деси различает внутренние и внешние тенденции или мотивы поведения человека и соответствующие виды поведения

1) «*Интринсивно*» *мотивированным* он считает такое поведение человека, награду за которое индивид несет в себе. Совершая действия или определенную деятельность, индивид получает удовольствие и чувствует себя вознагражденным. Он ощущает свою компетентность и переживает самоутверждение. 2) «*Экстринсивно*» *мотивированным* является такое поведение, за которое человек получает награду извне, например, получает деньги.

Такое различие, конечно, не новость в психологии, где давно известно существование внутренних и внешних мотивов. Внешние мотивы обычно называют *стимулами*, чтобы отличить от внутренних мотивов. Здесь интересно то, что в этих двух случаях поведение человека внешне может выглядеть одинаково. Например, в обоих случаях человек изготавливает определенный предмет (например, стол) с помощью определенных инструментов. Но психологически это две разные виды деятельности. Желая понять и объяснить их, мы в первом случае делаем преимущественно внутренние атрибуции, а во втором – внешние.

Деси пытается применить к таким случаям теорию Келли и утверждает следующее: если некий Дэвид печатает на машинке только ради денег, тогда его поведение имеет: а) ярко выраженную особенность (Дэвид печатает только тогда, когда ему платят); б) низкую согласованность (люди с ярко выраженной экстринсивной тенденцией печатают на машинке только тогда, когда им платят), в) высокую стабильность (устойчивость): обычно желание печатать у Дэвида зависит от денег (Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 94). При интринсивной мотивации человек делает свое дело независимо от того, награждают его, или нет. В этих двух случаях, несмотря на существенные психологические различия, поведение человека эквивалентно, т. е. приводит к одинаковым результатам. Для выполнения такой работы в обоих случаях человек пользуется своими способностями и навыками. В обоих случаях у человека имеется установка или интенция на высокое достижение. Но именно здесь и суть вопроса: в этих двух случаях действующие интенции личности генетически различны. Вот как излагает точку зрения Деси немецкий психолог: «При интринсивной мотивации интенция субъектно детерминирована (*personally caused intention* – субъектно обусловленная интенция), при экстринсивной мотивации она ситуационно индуцирована (*environmentally caused intention* – интенция, обусловленная окружением) (Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 95).<sup>1</sup>

Можно сказать, что в обоих случаях у человека имеется *намерение* действовать, но в одном случае оно возникло под влиянием внутренних факторов (внутреннее вознаграждение или ожидание такого вознаграждения), в другом – под влиянием внешних факторов (получение внешнего вознаграждения или ожидание такового). *Фактически намерение (интенция), возникшая под влиянием внешнего награждения, является промежуточным типом причинности.* Есть, так сказать, чисто внешние причины (например, случай, трудности, особенно искусственные, обстоятельства – их имели в виду Хайдер и Келли), они составляют так называемую «объектную» причинность. Есть также чисто внутренние причины (или основания) поведения: это уже «субъектная» причинность. Деси же выделяет промежуточный тип причин поведения и причинения поведения. Речь идет о ситуационно индуцированных интенциях, которые, возникая, по существу переходят в ряд субъектных причин (оснований) поведения.

Исходя из этого Деси, Хекхаузен и другие психологи приходят к выводу, что, объясняя поведение социальных актеров, мы должны иметь в виду существование трех групп «причин»: внутренних, средних (ситуационно индуцированных) и внешних. Соответственно делаются три вида атрибуций, три вида (или способа) объяснения социального поведения людей (Desi, 1975).

Ясно, что подход Деси расширяет теории мотивации и атрибуции, позволяя охватить объяснительными принципами большее широкий спектр социальных действий и взаимодействий людей. Фактически в отмеченных случаях имеются в виду процессы возникновения новых внутренних мотивов под воздействием внешних факторов и, в частности, внешних вознаграждений. *Это процесс превращения внешней стимуляции во внутреннюю мотивацию.*

Надо иметь в виду, что эти новые мотивы могут быть очень интенсивными. Например, страсть к деньгам. Внешнее вознаграждение превращается во внутреннее. Но оно в виде страсти опять обращается на внешний мир, вызывая поиск вознаграждений в виде денег, почестей и т. п. Накопительство и жадность (как, например, у балзаковского героя Гобсека) вряд ли могут быть врожденными, поскольку ребенок от рождения не знает о существовании денег. Любовь к деньгам – мотивация среднего типа, т. е. интенция, индуцированная внешним вознаграждением.

<sup>1</sup> Подробнее я рассматриваю названные и другие защитные механизмы в своей книге: Социально-психическая адаптация личности. Ереван, 1988.

## **«ПРИНЦИП ОБЕСЦЕНИВАНИЯ» В ПРОЦЕССЕ АТРИБУТИРОВАНИЯ**

Каким образом представление о трех видах мотивации учитывается при объяснении поведения социального актера или своего собственного поведения наблюдателем, т. е. при гетероатрибуции и автоатрибуции?

Считается, что на социального актера оказывают влияние сильный внешний фактор (в виде награждения или наказания), вступает в силу «принцип обесценивания» (Келли) сугубо внутренней, субъектной причинности: действию приписывается главным образом внешняя (экстринсивная) мотивация. Внутренним основаниям приписывается второстепенное значение. Деси и его коллеги доказывают реальность существования принципа обесценивания экспериментально (Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 96). Они показали, что на проявления этого принципа оказывает влияние целый ряд других факторов. Интересно то, что эти исследования касаются проблем достижений и успехов людей, которые заслуживают отдельного и подробного рассмотрения.

### **1.12. Еще два вида атрибуции (критерий – группа или поведение)**

Экспериментальные исследования показали, что под воздействием эмоционального возбуждения (страха, смутения и т. п.) «испытуемые выносят суждения о других людях главным образом на основе их принадлежности к той или иной группе, а не на основе их поведения» (Бэрон, Керр, Миллер, 2003, с. 173). Авторы не делают всех полезных выводов из таких фактов, а между тем последние позволяют нам видеть следующее:

1) Существует еще два вида атрибуции причин поведения человека: а) атрибуция с учетом той группы, к которой принадлежит человек, поведение которого наблюдатель желает понять; б) атрибуция с учетом поведения как основы для понимания качеств личности; в) нет сомнения, что существуют и более сложные случаи двойной атрибуции: желая знать, что за человек Р, мы осуществляем атрибуции как на основе его групповой принадлежности, так и исходя из его поведения, о котором мы получаем информацию путем прямого наблюдения или другими путями.

2) В реальном процессе жизни и, в частности, под влиянием наших эмоциональных состояний мы переходим от одного вида атрибуции к другому. Страх, например, заставляет перейти к атрибуции на основе группового поведения, ослабление же страха позволяет человеку спонтанно возвращаться к атрибуции на основе наблюдаемого поведения.

3) Отсюда можно выдвинуть предположение, что если для человека ( $P_1$ ) в обществе существуют группы людей, которых он постоянно боится (милиция, КГБ, ЦРУ, террористические группы и т. п.), то, пытаясь догадаться о человеческих качествах членов этих групп, он спонтанно будет пользоваться атрибуциями преимущественно на основе названных групп («Он же ведь милиционер!»; «Он из КГБ, и этим все сказано!»). Более реалистичны суждения нашего  $P_1$  о членах таких групп, которых он не боится. За такими людьми он спокойно наблюдает, при этом преимущественно пользуясь атрибуциями на основе наблюдаемого поведения. Я полагаю, что эту концепцию следует развернуть, она сможет объяснить целый ряд феноменов.

4) Данную концепцию можно распространить и на межэтнические отношения. Когда члены  $\mathcal{E}_1$  рассуждают о психических качествах этнофоров из  $\mathcal{E}_2$ , они в зависимости от своих чувств преимущественно опираются или на свойства этнической группы  $\mathcal{E}_2$ , или же на реальное поведение ее членов.

5) Я думаю, что речь должна идти скорее не о влиянии эмоций, а о воздействии социальных установок и их изменений во времени. Динамика установок приводит к переходам от одного вида атрибуции к другой и к их различным сочетаниям.

6) Поскольку каждый индивид, личность которого мы хотим определить, одновременно принадлежит к нескольким социальным и этническим группам, то при создании атрибуций на основе групповой принадлежности мы опираемся на сведения о его групповой принадлежности, его референтных группах. В межэтнических отношениях эта референтная группа – в первую очередь этнос. Если Р – турок, то я начинаю производить атрибуции, не очень интересуясь тем, к каким социальным группам внутри турецкого общества принадлежит данный индивид. Но в целом знание определенного числа групп принадлежности индивида Р позволяет делать N групп атрибуций на основе его групповой принадлежности. Данный подход тоже можно расширить и конкретнее применить при исследовании атрибутивных процессов представителей различных этносов и межэтнических отношений.

7) Отмеченные выше типы атрибуций тесно взаимосвязаны по крайней мере со следующими социально-психологическими явлениями: а) с тенденцией упрощения картины мира и его категоризации; б) с процессами возникновения и изменения социальных установок, стереотипов и предубеждений. Эти связи подлежат тщательному исследованию.

8) Можно предположить, что при этноцентризме как гетероатрибуции, так и автоатрибуции становятся групповыми, т. е. производятся на основе предполагаемых свойств своего («мы») и чужого («они») этносов. Я полагаю, что на основе этой идеи многое из того, что известно об этноцентризме, можно обсуждать в проблемной сфере атрибутивных исследований.

### 1.13. Онтологические атрибуции

Онтологический подход к явлениям в целом – осуществление попытки выяснить, что представляет собой предмет и явление сами по себе, безотносительно к нашему сознанию, психике. Типичным онтологическим вопросом является следующий: «Что это такое?» Такой научный подход встречается и в повседневной жизни. Отвечая на него, люди поступают двояко: а) ими проводится объективное исследование явления; б) или же делаются атрибуции. Такие атрибуции, касающиеся сущности явления, я называю *онтологическими*.

Только после онтологических вопросов возникают вопросы о причинах возникновения явления, следовательно, каузальные атрибуции появляются после онтологических. Но я думаю, что каузальная атрибуция – лишь одна из группы *гносеологических атрибуций*, т. е. тех атрибуций, которые касаются познания, отражения явлений, существующих независимо от других. Атрибуция свойств – вторая разновидность, а атрибуция отношений с другими объектами – третья разновидность гносеологических атрибуций.

### 1.14. Новый вид атрибуции – нормативная атрибуция

Мы предлагаем новое понятие «*нормативная атрибуция*», которое можно истолковать двояко, а именно: 1) как *атрибуцию норм* для объяснения того, почему другой индивид поступает так, а не иначе; 2) как атрибуцию чего-то, *исходящую* из каких-то норм. В этом случае сама личность, производящая атрибуции, придерживается в этом процессе каких-то норм. Например, может исходить из той нормы, что нельзя приписать другому только отрицательные черты и мотивы; может исходить из каких-либо общечеловеческих норм и ценностей (ценностных норм), например из такой: «Во взаимоотношениях с людьми надо быть справедливым».

Следовательно, существует и *ненормативная атрибуция*: а) это не атрибуция норм, а приписывание мотивов, черт и т. п.; т. е. под эту категорию подпадают все остальные формы атрибуции; б) атрибуция как процесс, в ходе которого не соблюдаются никакие нормы. Иначе говоря, это такой процесс, который нормативно не регулируется (если такое вообще можно себе представить у вполне социализированного человеческого индивида).

Данную концепцию нетрудно подвергнуть эмпирической проверке. Для этого можно попросить одного индивида охарактеризовать другого и полученный эмпирический материал осмыслить с позиций тех идей, которые изложены в настоящем параграфе.

## 1.15. Метаатрибуция, реатрибуция и деатрибуция

*Метаатрибуцией* называют процесс атрибутирования атрибуции. Например, если два человека ( $P_1$  и  $P_2$ ) взаимодействуют и если  $P_1$  делает относительно атрибуции  $P_2$  ( $A_2$ ) свою атрибуцию ( $B_2$ ), то это уже метаатрибуция. Это означает, что, используя  $B_2$ , индивид  $P_1$  объясняет, почему его партнер  $P_2$  осуществил атрибуцию  $A_2$ . Более конкретно:  $P_2$  считает  $P_1$  лжецом ( $A_1$ ), но когда  $P_1$  получает сообщение о таком мнении о себе  $P_2$ , он ( $P_1$ ) отвечает, что  $P_2$  – подлец и враг ( $B_2$ ), поэтому и высказывает о нем подобное мнение. Утверждение  $P_1$  о том, что « $P_2$  – подлец и враг» – метаатрибуция, т. е. атрибуция, образованная с целью объяснения одной из предыдущих атрибуций.

Поскольку это так, то сразу же возникает необходимость провести различие между двумя видами метаатрибуции: 1) *метагетероатрибуции* и 2) *метаавтоатрибуции*. В первом случае индивид  $P_1$  сочиняет атрибуцию с целью объяснить какую-то атрибуцию партнера; во втором же случае он сочиняет новую атрибуцию для объяснения своей предыдущей атрибуции.

Примеров найти, как я думаю, не очень сложно. Так, я ( $P_2$ ) утверждаю, что другой человек ( $P_1$ ) честен. Это моя первая атрибуция ( $A_1$ ). Когда же меня спрашивают, почему я так думаю, я могу ответить новой атрибуцией (метаатрибуцией) для объяснения того, почему я думаю, что  $P_1$  – честный человек. Например: « $P_2$  честный человек, потому что он справедлив и выполняет все свои обещания». Атрибуция справедливости в данном контексте является метаатрибуцией. По сходной логике люди делают также метаавтоатрибуции, с их помощью оправдывая свое поведение.

Вполне понятно, что концепция метаатрибуций имеет внутренние возможности дальнейшего развития. Для этого надо исследовать материалы различных споров, научных, политических и бытовых дискуссий и т. п.

*Реатрибуция* – освобождение от прежней атрибуции и применение новой. Например, больной считал причиной своей болезни фактор  $\Phi_1$ , но после лечебного процесса и с помощью врача понял, что подлинной причиной является  $\Phi_2$ . Предлагается альтернативная причина.

Деатрибуция – освобождение от определенной атрибуции без ее замены на новую. Альтернативная причина для новой атрибуции в этом случае не выдвигается.

## 1.16. Атрибуция для себя и атрибуция для других

### ДВА ТИПА АТРИБУЦИИ

Обычно атрибутивные процессы исследуются следующим образом: дают испытуемому задачу и после того, как он ее решил (или перестал решать), просят объяснить полученный результат. Испытуемый дает свои объяснения экспериментатору, стараясь не столько понять истинные причины своего успеха или неудачи, сколько *оправдать* полученный результат. Этот

процесс я называю *атрибутированием для других*, а результат этого процесса – *атрибуцией для других*. Такая атрибуция предназначена для внешнего социально-психологического употребления. Ее мотив – это мотив не столько подлинно познания, сколько самооправдания, вследствие чего, как я предполагаю, индивид должен производить рационализации и интеллектуализации.

Однако уже во время таких экспериментов у исследователя должен возникнуть вопрос: *а не занимается ли испытуемый сочинением атрибутивных суждений уже в самом ходе решения задачи?* Не стремится ли он мысленно объяснить себе, почему решение задачи идет успешно или, наоборот, не продвигается? Известно, что многие современные исследователи считают интроспекцию ненаучным методом психологического исследования. Однако я уверен, что если бы они немного доверили собственной интроспекции, то без труда заметили бы, что в своей внутренней речи не раз пытались объяснить мотивы и другие аспекты своего и чужого поведения.

Подобные внутренние атрибуции предназначены для себя. Я их называю просто *атрибуциями для себя* и предполагаю, что в них также атрибутивные процессы могут «выливаться» в целый ряд защитных процессов (рационализацию, проекцию и т. п.), однако в меньшей степени. В своей психике, только перед самим собой человек может быть более объективным исследователем своего и чужого поведения и личности.

Одно важное уточнение надо иметь в виду: нельзя путать «атрибуции для себя» со «служащими своему Я» искажением (ошибкой) атрибуции, о которой речь у нас впереди. Дело в том, что атрибуции для себя могут быть более самокритичными и опасными для своего Я, чем атрибуции для других. Служащие интересам Я атрибуции и атрибуции для себя выделены по совершенно разным критериям. Это разные типы атрибуций.

## КОГДА У ЧЕЛОВЕКА НАЧИНАЮТСЯ АТРИБУТИВНЫЕ ПРОЦЕССЫ?

Исследователями атрибутивных процессов описаны некоторые условия, при которых обычно, по их мнению, у человека возникает потребность в каузальных атрибуциях (см., напр.: Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 87–88). Это, в частности, те ситуации, в которых возникают противоречия, или когда уже знакомый человек совершает нечто необычное, и т. п.

Однако я считаю, что названные и другие подобные *ситуации лишь усиливают и конкретизируют атрибутивные процессы, направляя их на актуально протекающие или недавно закончившиеся события и людей* – социальных актеров. Этапы подобной активизации, безусловно, представляют большой интерес.

Однако моя точка зрения следующая: у психически здорового и активного человека когнитивные процессы поиска причин явлений, своего и чужого поведения протекают почти всегда, даже на подсознательном уровне и в сновидениях. Эти процессы преимущественно подсознательны даже тогда, когда человек находится в бодрствующем и активном сознательном состоянии. В сферу сознания большей частью проникают результаты атрибутивных процессов и лишь в небольшой мере – сами эти процессы. Поэтому я предполагаю, что в сновидениях подлинные механизмы атрибуции должны проявляться более часто и неприкрыто, надо только уметь их обнаружить и описать. Более того, имея в виду реальность процессов психической регрессии в сновидениях и на подсознательном уровне вообще, я предполагаю, что *исследование подсознательных атрибуций позволит раскрыть их самые элементарные и базовые формы, которые впервые возникли у далеких предков людей*. В сновидениях можно обнаружить процессы первичного рождения индивидуальных, этнических и общечеловеческих атрибуций.

Поскольку сновидения – преимущественно образные процессы, то я думаю, что удастся обнаружить образные выражения атрибуций (в частности, ее проективных форм) и те процессы, с помощью которых эти образы вербализуются. Следовательно, мы должны выделить образные и вербальные атрибуции и исследовать их взаимосвязи и взаимопереходы.



## ИЗМЕНЕНИЯ АТРИБУТИВНЫХ СУЖДЕНИЙ ПРИ ПЕРЕХОДЕ ОТ ВНУТРЕННЕЙ РЕЧИ К ВНЕШНЕЙ

Итак, нет сомнения, что атрибуции, возникая в психике человека, сначала выражаются в неразвернутой внутренней речи. Поскольку внутренняя речь тесно связана с мышлением и имеет свои особенности (Соколов, 1968), то нет сомнения, что и выраженные во внутренней речи атрибуции тоже должны иметь своеобразные черты. Своеобразны также те атрибуции, которые выражаются в устной или письменной речи. Устно выраженные атрибуции, подвергаясь письменной обработке, получают новые черты. Они, по крайней мере, приводятся в большее соответствие с нормами социальной жизни. Вообще публично выражаемые атрибуции отличаются от тех, которые индивид формирует для себя, для личного употребления, в качестве части своих представлений о мире и о людях.

Я считаю, что, как существует процесс перехода от внутренней речи к внешней, точно так же, будучи частью этого общего процесса внешней вербализации, существует процесс перехода от внутренних речевых атрибуций к внешним ее формам. От внутриречевых атрибуций происходит переход к *внешноречевым* атрибуциям. Проблема состоит в раскрытии этого процесса и его механизмов, а также тех изменений, которые претерпевают внутриречевые атрибуции при переходе в форму внешней – устной или письменной речи.

### ПЕРЕХОД ОТ АТРИБУЦИЙ ДЛЯ СЕБЯ К АТРИБУЦИЯМ ДЛЯ ДРУГИХ

Вернемся к проблеме этих двух типов атрибуций. Легко представить себе ситуацию, когда человек наблюдает за поведением другого и при себе, во внутренней речи, производит каузальные и другие атрибуции. Это атрибуции для себя, они протекают в психике личности, не сопровождаясь какими-либо заметными действиями. Используется лишь внутренняя речь. При этом наблюдатель молча, в уме может выразить любую мысль и мнение о действующем лице и его поведении, хотя и тут внутренняя цензура не дремлет. Она подавляет и вытесняет из сферы сознания наблюдателя ряд мыслей, особенно если социальные актеры – близкие наблюдателю люди.

Теперь попытаемся понять, что происходит с этими внутренними атрибуциями для себя, когда человека просят дать объяснение личности и поведению такого социального актера, которого он только что наблюдал или продолжает наблюдать? Ведь когда к нему обращаются с таким вопросом, он превращается в социального актера, играющего определенную социальную роль. Его роль сопрягается с ролью того актера, за которым он наблюдает, и даже с ролями остальных, присутствующих в данной ситуации индивидов. Они тоже могут быть активными участниками какого-то сложного социального процесса (ролевого взаимодействия). При этом роль нашего наблюдателя немедленно актуализируется в его психике, она актуализирует соответствующие нормы поведения и оценок, которые он интернализировал в ходе своей социализации. Теперь он не все может сказать о предмете своего наблюдения как личности и о мотивах его поведения. *Атрибуции для себя преобразовываются в атрибуции для других*, предназначенные для внешнего употребления. При этом могут актуализироваться стандартные, шаблонные объяснения социального поведения людей.

Частным, но очень важным является следующий вопрос: если предположить, что атрибуции для себя в основном внутренние, возможно ли, чтобы эта тенденция изменилась и в атрибуциях для других преобладающей стала противоположная тенденция? Если удастся доказать реальность подобного кардинального изменения атрибуций в процессе перехода от формы существования «для себя» в форму «для других», то станет возможным сделать неутешитель-

ный для проводившихся до сих пор исследований и полученных результатов вывод о том, что атрибуция для других не вызывает доверия к себе как подлинное выражение того, что есть у личности. Подобного рода внешние атрибуции как социально-психологические явления представляют интерес для науки, но с их помощью вряд ли можно раскрыть подлинные механизмы атрибуций, с помощью которых человек «при себе» и «для себя» объясняет как свое, так и чужое поведение. Лишь в моменты искренности и потери самоконтроля истинные атрибуции могут «вырываться» во внешнюю речь человека. Но в экспериментальных ситуациях это почти невозможно. Или возможно лишь тогда, когда социальный актер не имеет никакой власти над наблюдателем, не может отвечать ему, т. е. когда между ними нет реального ролевого взаимодействия.

По этой же логике мы можем предположить, что самоатрибуции личности при переходе от формы «для себя» к форме «для других» должны подвергаться еще более крупным изменениям. Человек может считать себя подлецом из-за какого-либо своего поступка, но подобное мнение о себе он, возможно, никогда не выскажет перед другими. Поэтому открытое, публичное выражение самоатрибуции заслуживает даже меньшего доверия как объяснение своего поведения, чем публично выраженные гетероатрибуции.

Для примера рассмотрим чрезвычайно интересное и важное явление из области психологии преступной личности: *раскаяние*. Внешне, исходя из своих личных интересов и мотива самозащиты преступник может сказать, будто раскаивается в содеянном, тем самым атрибутируя себе положительные человеческие черты и способствуя тому, чтобы другие участники уголовного процесса также приписали ему положительные черты и даже психический и моральный рост и зрелость. Но его внутренние самоатрибуции могут быть совершенно иными.

В свете всего сказанного становится очевидно, что методы исследования атрибуции требуют совершенствования. Мы должны больше опираться на самоотчеты и скрытые документы о людях. Нам следует больше знать о том, что делает человек, о чем и как размышляет, когда он один и уверен, что никто за ним не наблюдает.

Итак, исследование процессов перехода от внутренних самоатрибуций к внешним, предназначенным для глаз и ушей других, и обратных процессов чрезвычайно важно для обеспечения дальнейшего развития психологии атрибуции и целого ряда других связанных с ней разделов социальной психологии.

## **1.17. Атрибуция основ действия и атрибуция причин того же действия (новая концепция и направление в психологии атрибуции)**

### **ПРОБЛЕМЫ**

Я думаю, что для развития представлений об атрибутивных процессах просто необходимо проведение различия, указанного в заглавии настоящего параграфа: *атрибуция основ поведения – это не то же самое, что атрибуция причин того же самого поведения*. Это важное различие.

Для дальнейшего развития теории атрибуции необходимо тщательно исследовать виды оснований и причины действий человека и выяснить, являются ли процессы атрибуции и связанные с ними другие психические процессы различными. Если говорить кратко, психологам предстоит начать исследование с решения следующих проблем:

1) *Основа и обоснование действия*: а) что такое основа действия? б) что значит обоснование действия? в) необходимо рассмотреть два подвида обоснования: обоснование актером

своих действий (самоатрибуция основ своих действий); обоснование наблюдателем действий социального актера (гетероатрибуция основ действий актера).

2) *Причины поведения*: а) что такое причина поведения? б) что такое причина поведения в собственно психологическом смысле?; ответ на вопрос «Зачем?» (или «Для чего?»); ответ на вопрос «Почему?»

## ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ «ЗАЧЕМ?» И «ПОЧЕМУ?»

Предполагают ли эти вопросы содержательно разные ответы и, следовательно, разные ответы, когда спрашивающий имеет в виду одного и того человека? В обыходной речи мы интуитивно понимаем, что разница есть, и, по-видимому, соответствующим образом и отвечаем. Но в рамках научной теории атрибуции мы должны четко и в словесной форме выразить эти свои интуитивные «чувства» и «понимание».

1) «Зачем?» Есть точка зрения, согласно которой вопрос «Зачем?» касается общих целей или причин деятельности человека (Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 60). Согласно этой точке зрения, задавая вопрос «зачем»? человек имеет в виду (или стремится осуществить) атрибуции мотивации или интенции, в силу которых совершается действие.

2) «Почему?» Задавая вопрос «Почему?», человек, согласно этой точке зрения, желает получить объяснения (или разъяснения) «... о результатах целенаправленных действий, о событиях и ситуациях, охватывающих также и непроизвольную активность» (Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 60).

Говоря проще, задавая вопрос «Зачем?», хотят получить ответ о *мотивах*; задавая же вопрос «Почему?», желают знать объяснение результатов деятельности. Это интересное различие, и в основном Хекхаузен прав в том, что в период до написания его книги в теории атрибуции это различие не проводилось. Правда, в последние годы отмечается понимание того, что *обоснование* (вопрос об основах действий) и *объяснение* (вопрос о причинах действий) – не одно и то же. Но это не то различие, о котором говорил Хекхаузен.

Действительно, человек может стремиться к цели  $C_1$ , но в итоге своих целенаправленных действий добиться или  $C_2$  (где  $C_2$  меньше  $C_1$ ) или  $C_3$  (где  $C_3$  больше  $C_1$ ). Первый случай – это *неуспех*, второй – *большой успех*. Когда же достигается заранее поставленная цель ( $C_1$ ), то это успех. Но поскольку получается три таких варианта, причем неуспех и большой успех могут иметь свои градации (уровни), то обычно после завершения целенаправленной деятельности возникает вопрос «Почему?», т. е. человек, спрашивая себя «почему?», например, не сумел добиваться цели  $C_1$ , а получил меньший результат ( $C_2$ ). Большой успех ( $C_3$ ) также вызывает вопросы: человек хотел бы знать его причины и в дальнейшем держаться этой линии поведения, чтобы добиваться новых больших успехов. Ясно, что подобные вопросы может задавать себе не только сам актер (и делать свои автоатрибуции причин), но и наблюдатель, который, желая понять поведение актера, совершает соответствующие гетероатрибуции причин результатов деятельности.

Нетрудно понять, что вопросы типа «Зачем он так много работает?» и «Почему он получил такие результаты?» – по существу своему разные. Они касаются разных предметов. В первом случае нас интересуют общие мотивы активности человека, а во втором – причины конкретных результатов этой же активности. Когда о ком-либо спрашивают: «Почему он потерпел поражение?», то хотят знать причины поражения или конкретного результата его действий. Об этих же его действиях можно спрашивать: «А зачем он ввязался в это дело?» или «Зачем он вообще проявляет такую активность?» Это уже другой вопрос: это вопрос об общих мотивах активности человека.

Отсюда становится ясно, что мы должны (в психологии) различить *несколько видов понимания*. Их по крайней мере два: 1) понимание мотивов активности человека (например, его намерений, мечтаний и т. п.); 2) понимание причин результатов его деятельности (например, причинами неудачи могут быть невнимательность актера или внешние препятствия).

Относительно механизмов этих двух форм психологического понимания я предлагаю следующую *гипотезу*: 1) при атрибуции мотивов социального актера преобладают внутренние атрибуции, поскольку мотивы – внутренние психические явления; 2) при атрибуции мотивов внешние атрибуции не могут касаться ситуативных факторов. Они, скорее всего, касаются таких *фаталистических* «причин», как наследственность, Бог и другие духовные существа, которые находятся вне контроля нашего социального актера; 3) истинные каузальные атрибуции имеют место тогда, когда человек пытается найти ответ на вопрос «Почему?» В этом случае атрибуции будут не только внутренними, но и внешними. Я думаю, что *ошибки атрибуции, как они описаны до сих пор, имеют место главным образом при атрибуции причин, а не при атрибуции мотивов*.

Итак, дифференциация мотивов и причин позволила нам высказать идею о том, что существует два психологически различных вида атрибуции; это атрибуция мотивов (оснований) и атрибуция причин действий человека и их результатов. Как будет видно из дальнейшего изложения, на основе сказанного нам придется выделить также *два типа ошибок атрибуции: ошибки при атрибуции оснований действий и ошибки при собственно каузальных атрибуциях*, осуществляемых наблюдателем социального поведения другого человека.

Справедливости ради надо признать, что зачатки понимания различия причины и основания мы видим уже у Басса (известного в первую очередь своими исследованиями в области психологии агрессии). Басс выступил еще в 1978 г. с критикой в адрес теории атрибуции Хайдера и Келли (см.: Buss 1978). Я различаю мотив и причину, в то время как Басс различал причину и основание. Является ли основание мотивом? Что имеют в виду люди, когда, слушая другого, говорят: «Резонно!»? То, что говорящий (действующее лицо) правильно рассуждает о мотивах («Зачем?») или о причинах («Почему?»)?

То, что в народной («наивной») психологии эти тонкие различия не всегда проводятся, видно из того, как в общих словарях объясняются соответствующие понятия. Например, слово «reason» в «Англо-русском словаре» В.К. Мюллера переводится и как основание, и как причина, и как мотив, и т. п.

На различия мотивов и причин обратил внимание психолог Круглански (Kruglanski, 1975).

## 1.18. Каузальные атрибуции в физическом и социальном мире

### ПРОБЛЕМА

Выше я вкратце представил современное понимание каузальной атрибуции. Теперь же вернусь к этому вопросу с тем, чтобы сравнить между собой роль атрибуции при познании физического мира и социальной жизни, а также высказать ряд новых идей.

Наблюдая за событиями физического и социального мира, человек каким-то образом воспринимает и понимает также причины этих событий. Эта проблема давно интересует мыслителей, и некоторые философы и психологи задолго до появления теории атрибуции высказывали об этом различные суждения. Более того, в психологии первой половины XX в. были проведены даже экспериментальные исследования по *восприятию причинности*, которые, как мы увидим, представляют интерес не только для психологии социального познания, но даже для этнопсихологии. Вкратце историю этого вопроса рассмотрел Хайдер, основатель теории

атрибуции, одним из первых исследовавший психологическую проблему восприятия причинности.

## ВОСПРИЯТИЕ И АТРИБУЦИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ ПРИЧИННОСТИ

Из повседневного опыта известно, и мыслящие люди давно заметили, что восприятие внешнего мира – процесс сложный.

Мы воспринимаем не просто то, что дано в наших ощущениях, но также и то, что скрыто от органов чувств. Более того, даже в чувственно воспринимаемом мы видим не только отдельные предметы, но также их взаимные связи.

Недаром Фриц Хайдер в опубликованной в 1958 г. книге «Психология межличностных отношений» (Heider, 1958) утверждал, что наше восприятие является одновременно *феноменальным* и *каузальным*. Феноменальное восприятие охватывает непосредственно воспринимаемое, «картину» предметов и ситуаций. Под каузальным же восприятием он имел в виду психический процесс построения образа предмета, находящегося на определенном расстоянии от человека. Например, когда мы воспринимаем другого человека, то, кроме его физических признаков и локализации в пространстве и времени, воспринимаем также его эмоции, психические состояния, желания и т. п. Но это уже из сферы восприятия *психологической причинности*. Поскольку в этой книге я уже указал на существование процессов атрибуции качеств и причин физическим, неодушевленным объектам, приведу некоторые дополнительные факты, которые позволят нам делать далеко идущие выводы о характере мировосприятия и мышления современного человека. Еще в 40-е годы XX в. психолог Мишотт опубликовал результаты своих интересных опытов. Он предлагал своим испытуемым наблюдать за следующим событием и дать его описание: «...объект А движется к объекту В, касается его, после чего А останавливается, а В начинает двигаться в том же направлении, в котором двигается А» (Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 63; Michotte, 1946; Фресс, Пиаже, 1978, с. 62–70).

Оказалось, что если время задержки между соприкосновением А с В и началом движения В короткое (не более 100 миллисекунд), то все наблюдатели заключают, что движение В обусловлено движением (соприкосновением) А. Такое заключение о причинной связи имело место даже тогда, когда испытуемым сообщали о том, что А и В приводятся в движение независимо и с помощью отдельных механизмов.

Другим вариантом эксперимента был следующий: после соприкосновения с В предмет А начинал обратное движение, а В следовал за ним. Наблюдая за этим движением, испытуемые утверждали, что В притягивает А к себе, после чего А захватывает В и ведет за собой.

Мишотт и другие авторы объясняют такие «каузальные выводы» испытуемых тем, что *в их восприятии, на основе прошлого опыта или в результате работы законов гештальта, есть не только чувственные образы, но и причинные связи явлений*. Но ведь в таких случаях мы видим не столько восприятие реальных причинных связей, сколько приписывания подобных связей. Почему у человека спонтанно возникают подобные атрибуции для неодушевленных предметов. Я считаю, что *причиной появления таких атрибуций является сохранение в психике современного человека анимизма, тенденции одухотворения неодушевленных предметов природы*. Эта форма мироощущения и мышления была преобладающей у древних людей, но, как видно из подобных фактов, сохранилась и у современного человека на подсознательном уровне его психики, и нередко воспроизводится. Вот почему есть много людей, которые вполне серьезно обижаются на предметы (например, на инструменты, которые плохо служат им) или восхищаются ими, проявляют враждебность к ним, проклиная их, обзывают оскорбительными словами.

Итак, наряду с объективно существующими причинными связями физического характера у современных людей имеют место также процессы атрибуции *физических предметов* как свойств (атрибуция свойств), так и причинных связей (каузальная атрибуция).

## **АТРИБУЦИЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ПРИЧИННОСТИ**

Каузальные атрибуции испытуемых, описанные в предыдущем разделе, очень четко показывают нам, каким образом в процессе познания внешнего физического мира происходит *переход от физической причинности к психологической*. Приписывание физическим объектам психических черт и мотивов еще сильнее выражается тогда, когда эти предметы символически играют роль живых существ («входят» в дом, «гоняются» друг за другом и т. п.). Подобные опыты проводили Хайдер и Зиммель (см.: Хекхаузен, 1968, ч. 2, с. 63–64). Таким действующим объектам приписываются человеческие мотивы и качества. Это уже усмотрение во взаимодействиях предметов *подлинной психологической причинности*. Причем геометрическим объектам приписывались не только мотивы, но и агрессивные черты («задира», «драчун» и т. п.). Игра была агрессивной.

## **АТРИБУЦИЯ В НАСТОЯЩЕМ И АТРИБУЦИЯ В ВООБРАЖАЕМОМ ПРОШЛОМ**

По-видимому, атрибуции могут касаться не только того, что происходит «здесь и сейчас», на социальной сцене, но и прошлого и будущего. Когда человек наблюдает за поведением других людей, он может построить предположения не только о том, что происходит сейчас, каковы личности актеров, каковы актуальные причинные связи и т. п. Он может делать предположения о том, что предшествовало данной ситуации, какие события прошлого привели к ее возникновению. При этом имеют место атрибуции в воображаемом прошлом. Точно так же, пытаясь понять, что будет дальше, наблюдатель может делать атрибуции в воображаемом будущем. Разрабатывая эту тему, следует иметь в виду, что то, что имеет место в настоящий момент, в следующий момент превращается в прошлое, в историю. Я думаю, что такой подход позволит раскрыть определенные стороны применения проективных методов, в частности, теста тематической апперцепции (ТАТ). Например, когда испытуемого просят посмотреть картинку и сказать, что что на ней изображено, тем самым мотивируют его делать атрибуции в настоящем. Когда же требуют догадаться, что было до этого и как возникла данная ситуация, уже дают импульс атрибуциям в направлении в прошлое. Наконец, когда испытуемого просят догадаться, что произойдет в дальнейшем, тогда уже он должен делать атрибуции на будущее. Я полагаю, что только часть этих атрибуций является *проективными*.

Все эти три вида атрибуций довольно широко распространены в поведении и социальном познании людей. Историки осуществляют множество атрибуций прошлого, а прогнозисты – будущего. Психологические атрибуции в полной мере развертываются, конечно, при наблюдении и объяснении поведения индивидов и социальных групп. Что же касается животных, то их очеловечивание (антропоморфизация) является результатом атрибутивных процессов, хотя между людьми и высшими животными имеются и реальные сходства.

## **ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ**

Здесь хотелось бы подчеркнуть одно фундаментальное различие между познанием неодушевленной природы и познанием человека. Я предлагаю следующую гипотезу: при познании физического мира может иметь место почти исключительно атрибуция качеств и причин, а



атрибуция мотивов не должна занимать сколько-нибудь заметного места в познании физической природы. Это, конечно, при современном научном подходе. Причем в этом случае причинные атрибуции почти исключительно являются внешними атрибуциями. Если же при познании физического мира в психике исследователя возникают атрибуции мотивов, то это уже не научное познание, а мистификация.

Я предполагаю, что развитие научной мысли начиная от Аристотеля и до наших дней – это в рассматриваемом аспекте есть освобождение наук о природе (в первую очередь физики и химии) от атрибуции мотивов природным явлениям и самоограничения мысли в виде использования только причинных атрибуций. При этом последние в области естественных наук бывают двух видов: 1) истинные атрибуции – это предположения об истинных причинах и механизмах природных явлений. Например, строя научную гипотезу, ученый делает истинные причинные атрибуции природы; 2) ложные атрибуции – это случай ошибочных гипотез.

Когда физик делает атрибуции мотивов физических явлений (например, относительно движений элементарных частиц), он тем самым вносит в науку элементы мистики и религии. Когда, например, Эйнштейн говорил о сложности законов природы, выражаясь образно («Бог изощрен, но не злонамерен»), то он делал атрибуции мотивов, пытаясь одухотворить природу, и ввел в физику элементы мистики. Религия в основном совершает относительно природы мотивационные атрибуции, а наука – причинные.

**В. Два типа ошибок атрибуции.** Для того чтобы развить несколько дальше выдвинутые выше идеи, я предлагаю следующую *дополнительную гипотезу*: ошибки атрибуции в описанных выше двух случаях должны иметь существенные различия. С моей точки зрения, существует два вида искажений при атрибуциях: а) ошибка атрибуции при попытках понимания общих мотивов (основ) поведения; б) ошибки атрибуции при попытках понимания конкретных причин результатов действий человека. Необходимо исследовать различия этих двух типов атрибуции, чтобы не путать и не терпеть лишений в ходе социальных взаимодействий. Данные предположения я попытаюсь использовать при рассмотрении во второй главе типичных ошибок, допускаемых людьми в атрибуционных процессах.

## **ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ РАССМОТРЕННОЙ КОНЦЕПЦИИ**

Когда мы говорим о существовании особого типа мотивационных атрибуций, нельзя забывать, что у человека имеется целая *иерархия мотивов*. Следовательно, мы в принципе можем говорить о возможности возникновения в психике людей соответствующей *иерархии мотивационных атрибуций*. Поэтому мотивационные атрибуции у каждого члена социального взаимодействия (актера и наблюдателя) могут быть самыми разными. Если в качестве исходной системы мотивов взять иерархию, предложенную Маслоу, то можно предложить следующую простую схему:

Атрибуции могут осуществляться на различных уровнях иерархии мотивов.

*Причинные атрибуции*: а) у каждого человека и в каждой этнической культуре имеются представления о возможных причинах результатов действий людей; б) для развития предложенной концепции необходимо составить список или иерархию этих причин и вывести *разновидности причинных атрибуций*.

В этих двух системах атрибуций должны наблюдаться индивидуальные, групповые и этнические различия.

В конце этих не совсем систематизированных заметок выдвинем еще одну проблему: существуют ли различия в представлениях разных этносов о мотивах и причинах поведения человека? Это интересный предмет для исследования, поскольку в конце концов ее реше-

ние позволит создать этнические варианты теории атрибуции. Намечается новое направление исследования атрибутивных процессов и их этнопсихологической специфики.

## **1.19. Цель и причина активности и еще три разновидности атрибуций**

### **НОВАЯ ТИПОЛОГИЯ**

Если вопрос о мотивационных атрибуциях в целом нам понятен (хотя и еще многое предстоит делать для полномасштабного их исследования), то проблема причинных атрибуции заслуживает здесь дополнительного рассмотрения. Причем в духе проблематики настоящей главы нас в первую очередь интересует, нет ли здесь необходимости и возможности выделения подтипов причинных атрибуций? Для того чтобы решить данную задачу, нам необходимо вспомнить, что относительно любой активности человека можно задавать следующие вопросы:

1) Зачем (для чего) она осуществляется? Это вопрос о мотивах и целях активности. Если вопрос мотивов или оснований поведения мы выяснили, то вопрос о связи целей и атрибуции еще предстоит исследовать более основательно.

2) Почему? Это вопрос о причинах активности. Иногда спрашивают об этом в других формах, например, «По какой причине?»

3) Как она осуществляется? Это уже вопрос о способах и средствах, а также о стиле осуществления активности. В первую очередь имеются в виду знания и навыки человека, деятельность которого стала предметом наблюдения.

Моя идея состоит в следующем: совершая самоатрибуции или гетероатрибуции, мы бы хотели знать ответы на все сформулированные выше вопросы. Эти вопросы и соответствующие им явления, конечно, взаимосвязаны, хотя и относительно независимы. Поэтому я выдвигаю идею о том, что следует выделить по крайней мере следующие виды атрибуции: 1) целевая атрибуция, 2) причинная атрибуция, 3) структурно-стилевая атрибуция (она касается, в частности, видимого, воспринимаемого поведения); 4) надо иметь в виду, что привычки и навыки могут приобретать мотивационные импульсы и тенденции. Поэтому возможно выделение четвертого типа внутренних атрибуций, и соответствующего типа атрибуции ответственности, которой я посвящаю отдельную главу. Человек ведь отвечает за то, что имеет, например, преимущественно антисоциальные навыки (например, воровские), что не выучился чему-нибудь полезному и т. п., не стал специалистом в какой-либо области человеческой деятельности. Если, например, у шофера плохие навыки вождения автомобиля и он допускает ошибки, не виноват ли он? Разумеется, виноват.

Создается впечатление, что до сих пор целевая и причинная атрибуции не были разделены. Между тем их дифференциация позволяет углубить анализ атрибутивных процессов.

Необходимо выяснить отношение предложенной выше классификации к уже известной классификации Хайдера и Келли, которые в первую очередь выделили внутренние и внешние (диспозициональные и ситуативные) атрибуции. Я полагаю, что определения «внешняя» и «внутренняя» слишком общие. И целевая, и прочие атрибуции являются разновидностями так называемой внутренней атрибуции, тогда как определенные аспекты структурно-стилевой атрибуции являются внешними, другие же – внутренними.

## ОСОЗНАННЫЕ И ПОДСОЗНАТЕЛЬНЫЕ АТРИБУЦИИ

И причины, и (в еще большей степени) мотивы поведения человека могут быть как осознанными, так и неосознанными (подсознательными). Поэтому я считаю необходимым условно подразделить все атрибуции человека еще на две большие категории по критерию протекания на сознательном или подсознательном уровне психической сферы человека: 1) атрибуции сознательных (или осознанных самым социальным актером) причин. Можно считать, что если цель осознается, то вся атрибуция в основном осознанна и как процесс, и как результат; 2) атрибуция к подсознательным (не осознаваемым самым актером) причинам, целям и мотивам.

Эту классификацию я считаю очень важной, поскольку существование группы подсознательных мотивов не подлежит сомнению. Но она важна не только по этой причине. Здесь возникает важная проблема ответственности действующего лица.

Психологию атрибуции ответственности мы рассмотрим в одной из глав настоящей книги.

### 1.20. Еще несколько разновидностей атрибуции

Рассмотрим кратко еще несколько разновидностей атрибуций, знание которых полезно при анализе социально-психологических и когнитивных процессов.

*Фаталистические атрибуции.* Когда, пытаясь объяснить причины поведения человека, например, причины его успеха, утверждают, что ему повезло, то осуществляют не просто внешнюю, но и фаталистическую атрибуцию. Данный тип атрибуции, который может иметь не только внешний характер (в соответствии с моей концепцией о внутреннем и внешнем фатализме), заслуживает самого пристального внимания психологов. В настоящей книге еще предстоит разговор об этой разновидности атрибуции.

*О разновидностях каузальных атрибуций.* Каузальные атрибуции как сложные психические процессы имеют свои разновидности, индивидуальные и этнокультурные варианты. Исходя из того, что *причины* событий могут быть разными (явными, скрытыми, отдаленными или близкими нам во времени), мы можем выделить соответствующие подтипы атрибуций. Между ними могут быть существенные различия, например, процессуальные. Причем, как я полагаю, все эти подвиды атрибуций могут иметь не только индивидуальные, но и этнокультурные различия.

Для примера возьмем отдельные причины современных исторических событий и соответствующие подтипы атрибуций. Исходя из своей мотивации два этноса, Э<sub>1</sub> и Э<sub>2</sub>, по-разному будут атрибутировать причины этого события. Например, относительно проблемы Нагорного Карабаха армяне ссылаются на исторические причины, в том числе на те, которые имели место не только в XX в., но и в прошлом, много веков тому назад; в то же время азербайджанские турки всячески избегают таких исторических атрибуций, ограничивая свои атрибуции только тем коротким периодом истории XX в., когда часть Армении насильно была включена в состав Азербайджанской ССР. Такой подход удобен и позволяет ссылаться на принцип нерушимости границ (удобный принцип также для тех народов, которым удалось желательным для себя образом решить свои территориальные вопросы, в том числе за счет других). Армяне же ссылаются на историческую справедливость (вот вам и вера в «справедливый мир»), на свои исторические права, на право наций на самоопределение. Ясно, что у сторон конфликта характер атрибуций совершенно различный, вследствие чего взаимопонимание и согласие труднодостижимы, если вообще возможны.

Конечно, политики по-своему выражают вышесказанное, однако рассмотрение межэтнических проблем с привлечением достижений современной психологии и на уровне социальной

и этнической психологии может оказать помощь аналитикам в деле более точного и углубленного их анализа.

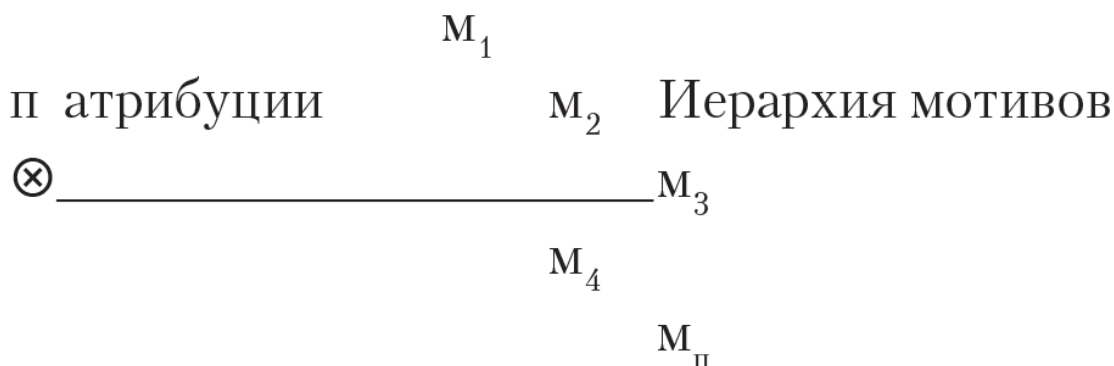
## 1.21. Индивидуальное своеобразие активности и активизация атрибутивных процессов

Когда человек в определенной ситуации ведет себя нормативно и привычно, то это не вызывает у наблюдателей особых вопросов и интереса, и у них атрибуции бывают минимальными, если не нулевыми. Нормы же, которыми руководствуется человек, бывают социально-групповыми, этнокультурными и т. п.

Когда же человек, казалось бы, в привычной социальной ситуации или этнокультурной среде ведет себя подчеркнуто своеобразно (неконвенционально, «неправильно»), тогда уже на него обращают внимание, наблюдают за ним и начинают производить каузальные и иные атрибуции. Описание «индивидуальных» действий хорошо представлено в работе Хекхаузена, где мы читаем: «В отличие от нормативного индивидуальное действие требует ответа на вопрос «Зачем?», т. е. ответа на вопрос о мотивах. Заметим, что иногда такое действие требует от субъекта и оправдания своего поступка. Так, в случае преступления ищут его мотив, а преступнику приходится отвечать за содеянное. Индивидуальным действие является или когда ни влияние, ни принуждение, ни отрицательные последствия не могут заставить человека отклониться от избранного курса, или когда человек, столкнувшись с привычной для него ситуацией, ведет себя в ней иначе, нежели раньше, или когда действие само по себе оказывается противоречивым, или когда человек в различных ситуациях ведет себя не нормативно-различно, как другие, а одинаково» (Хекхаузен, 1986, ч. 1, с. 14). Однако надо отметить, что индивидуальное действие вызывает не только вопрос «Зачем?», как полагает Хекхаузен, но и вопрос «Почему?», т. е. наблюдатели интересуются как мотивами и целями личности, так и причинами подобного ее поведения.

Однако индивидуальное своеобразие выражается не только в целях и мотивах, но и в динамике поведения. Хекхаузен очень верно заметил, что одну и ту же деятельность один человек может осуществлять вяло и без интереса, а другой – энергично и упорно. И при таком своеобразии возникают вопросы и производятся атрибуции.

Следует учесть, что сами эти динамические особенности активности связаны с мотивацией, так что *стиль* выполнения также может вызвать каузальные атрибуции разных видов и уровней, в том числе метаатрибуции.



## Глава 2

### Ошибки или искажения в атрибутивных процессах

В процессе восприятия и одновременного осуществления атрибутивных процессов, пытаясь понять поведение и психические качества другого социального актера, наблюдатели допускают целый ряд систематически наблюдаемых, закономерных и типичных ошибок. Рассмотрим главные из них. Но вначале вкратце обсудим один терминологический и методологический вопрос.

#### 2.1. «Ошибка» или «искажение»?

##### ОПРЕДЕЛЕНИЕ

В исследованиях по проблеме атрибуции уже стало традицией говорить, что в атрибутивных процессах наблюдатели допускают ошибки, т. е. в них имеют место ошибки атрибуции. Ряд исследователей в настоящее время возражает против термина «ошибка», справедливо указывая на то, что, когда используется термин «ошибка атрибуции», молчаливо предполагается, будто существует нормативная модель атрибуции и люди отклоняются от нее (Fiske, Taylor, 1991). Или, говоря иначе, существуют критерии правильных атрибуций, и люди, нарушая или игнорируя их, допускают ошибки. Поэтому предлагается использовать более точный термин «искажение». Фiske и Тейлор пишут, что искажение имеет место тогда, когда наблюдатель искажает принятую процедуру (например, использует ее слишком часто или слишком редко). Однако в связи с этим следует отметить, что «точная процедура» тоже не что иное, как критерий или шаблон. Поэтому необходимо найти более адекватное психологическое определение «искажения». Мы считаем, что *искажение при атрибуциях – это неправильное отражение и истолкование психологической реальности – подлинных мотивов и черт социального актера, их замена иными, придуманными и несвойственными данной личности чертами и мотивами*. Кроме того, надо подумать еще и о том, являются ли эти известные эффекты ошибками или искажениями вообще? Мы полагаем, что их оценка зависит во многом от точки зрения исследователя.

##### ДВА ТИПА ОШИБОК АТРИБУЦИИ

Для того чтобы развить выдвинутые выше идеи, я предлагаю следующую *дополнительную гипотезу*: ошибки атрибуции в двух описанных выше случаях должны иметь существенные различия. С моей точки зрения, существует два вида искажений при атрибуциях: а) ошибки атрибуции при попытках понимания общих мотивов (основ) поведения; б) ошибки атрибуции при попытках понимания конкретных причин результатов действий человека.

Необходимо исследовать различия этих двух типов атрибуции, чтобы не путать их и не действовать дезадаптивно в ходе социальных взаимодействий.

## 2.2. Основная ошибка атрибуции

### ОПИСАНИЕ ОСНОВНОЙ ОШИБКИ АТРИБУЦИИ

«Основной ошибкой атрибуции» называют следующую тенденцию: *воспринимая поведение другого человека (социального актера), наблюдатель недооценивает значение воздействующих на него внешних (ситуативных) факторов, одновременно преувеличивая значение внутренних (личностных) факторов – установок, черт личности и др.* Эти внутренние факторы иногда обозначают одним словом – диспозициональные. Обнаружение этой ошибки считается одной из основных открытий, сделанных в области исследования *социального познания* и атрибутивных процессов (честь данного открытия приписывается Ли Россу). Это явление наблюдается повсеместно и систематически, оно является постоянным участником взаимодействия людей (см.: Ross 1977, p. 173–220).

Основная ошибка атрибуции наблюдается в ходе специально организованных экспериментов. Во время одного из них испытуемому предложили прослушать речь человека, который был за или против расовой дискриминации. Испытуемым, которые играли роль слушателей, говорили, что оратор является участником эксперимента и от него *потребовали*, чтобы он выразил определенную точку зрения; у него не было другого выхода, он должен был согласиться. Несмотря на это, когда по окончании эксперимента слушателей просили оценить отношение подобных вынужденных ораторов к проблеме расовой дискриминации, *они ответили, что ораторы представили свою собственную точку зрения.*

Это означает, что испытуемые осуществили внутреннюю, диспозициональную атрибуцию, причем в таких условиях, когда внешние факторы (условия эксперимента, принуждение со стороны внешнего авторитета) были достаточны для объяснения поведения оратора (см.: Jones, Harris, 1967, p. 1–24; см. также уже упомянутую классическую статью Росса).

Основная ошибка атрибуции как социально-психологический эффект обычно выражается весьма интенсивно даже в том случае, когда выступающий говорит монотонно и безразличным тоном, всем своим видом и голосом показывая, что не имеет личного отношения к содержанию того, о чем говорит. Все равно слушатели приписывают ему высказанные им мысли.

Таким же образом и другие поступки людей мы в первую очередь приписываем их установкам, потребностям, желаниям и другим внутриспсихическим факторам. Психологическая логика таких большей частью ошибочных выводов следующая: «Если он совершает эти действия, значит желает совершить их, имеет склонность поступать таким образом, иначе зачем ему надо было совершить их?» В таких случаях игнорируется наличие, воздействие и значение внешних сил. Так же ошибочно оцениваются произведения тех писателей, которые под давлением авторитарных политических режимов и их деспотических представителей написали апологетические произведения, выступали со статьями и речами в защиту преступных режимов. Теория атрибуции, таким образом, позволяет несколько по-иному оценить деятельность писателей, философов, психологов, экономистов и специалистов других областей, работавших в условиях советской власти. Каждый из них был вынужден выступить в роли убежденного марксиста.

В тех случаях, когда слушатели или читатели знают, что автор имел возможность иного выбора, но выбрал именно данную линию поведения, они делают вывод, что его поступок в еще большей степени обусловлен внутриспсихическими факторами.

## КАКОВЫ ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ОСНОВНОЙ ОШИБКИ АТРИБУЦИИ?

Каковы причины этого явления? Почему люди систематически допускают подобного рода искажения? Данная проблема пока не получила своего окончательного решения, но специалисты уже указывают на ряд возможных причин ее возникновения. Рассмотрим их.

а) *Недостаточность информации*: наблюдатель может не знать те социальные нормы и связи, которые в данной ситуации оказывают влияние на актера. Но у наблюдателя есть потребность в том, чтобы объяснить поведение актера, и он идет путем создания преимущественно внутренних атрибуций.

Если согласиться с тем, что у наблюдателя действительно нет достаточной объективной информации о мотивах поведения и личности актера, все же возникает вопрос: почему он все-таки выбирает путь осуществления преимущественно внутренних атрибуций? Пока нет исчерпывающего ответа на данный вопрос, хотя есть попытки объяснения, которые мы позже рассмотрим. Но мы здесь предлагаем следующую *гипотезу*: человек – завистливое, всегда стремящееся к соперничеству и агрессии существо, отсюда и тенденция объяснять поведение других внутренними факторами: имея такое объяснение, человека легко обвинить в ошибках, преступлениях и других грехах. Одним из доказательств нашей гипотезы является то, что основная ошибка атрибуции становится более заметной и сильной как тенденция, когда социальный актер ведет себя неконвенционально, т. е. девиантно.

б) Влияние идеологии: люди склонны считать истинной ту четко сформулированную и осознанную («само собой разумеющуюся») точку зрения, согласно которой *каждый несет личную ответственность за свои поступки и деяния*. Эта «идеология» широко распространена, но чаще всего используется тенденциозно. Дело в том, что человек на самом деле не всегда несет ответственность за свои поступки, во всяком случае – в полной мере. Кроме того, эту идеологию люди охотно применяют к другим, но не к себе. Однако если у человека подобная идеология стала убеждением, тогда она может вызвать основную ошибку атрибуции. Но у всех ли есть такая осознанная идеология и во все ли возрастные периоды? Вряд ли.

в) Особенности восприятия. Предполагается, что играет роль следующее обстоятельство: действующее лицо является для наблюдателя таким объектом, который выделяется на фоне всей ситуации, бросается в глаза. В конце концов наблюдатель на этом фоне видит действия актера, а не его внутренние психические свойства и содержание его психической активности.

г) Влияние языка: на определенную тенденциозность восприятия и атрибуции оказывает влияние то обстоятельство, что в каждом языке (и в речи каждого индивида) имеется больше слов для выражения внутриспсихических особенностей личности и ее мотивов и значительно меньше – для описания поведения и ситуации. Данное обстоятельство отмечают многие психологи (см., напр.: Zimbardo, 1985, p. 578).

Эти психолингвистические факторы, конечно, могут играть существенную роль в порождении основной ошибки атрибуции, но они нуждаются в более тщательном исследовании. Важно иметь в виду, что они большей частью действуют на уровне подсознательного.

## ПОПЫТКА ФОРМУЛИРОВКИ НОВОЙ КОНЦЕПЦИИ

Выше описаны те возможные условия и причины появления основной ошибки атрибуции, которые уже выявлены психологами. Вполне очевидно, что их недостаточно для объяс-

нения такого сложного явления, как атрибуция вообще и тенденциозность атрибутивных процессов наблюдателя – в частности.

Мы полагаем, что углублению нашего понимания причин основной ошибки атрибуции в определенной мере помогут следующие идеи: мы считаем, что эффект основной ошибки атрибуции в значительной мере обусловлен тем, что, как только человек начинает наблюдать за поведением социального актера, у него возникает желание понять причины этого поведения. Тут же включается в этот процесс механизм проекции, логика которой в данном случае такова: «Исходя из чего я бы поступил подобным же образом?» Под воздействием этого вопроса, обращенного к самому себе, активизируются знания личности о своих мотивах, которые тут же проецируются на актера. В том случае, когда поведение истолковывают как исходящее из эгоистических и преступных мотивов, наблюдатель сразу же воспроизводит свои моральные ценности и нормы, причем активизируются две моральные системы (двойная мораль): а) он осуждает актера, б) но не осуждает самого себя. Упрощенно эту логику можно выразить словами: «Мне можно, а ему нельзя». В том случае, когда наблюдатель, совершая основную ошибку атрибуции, на основе действия механизма проекции требует наказать актера, он подсознательно выражает свое желание самонаказания.

Итак, совершая основную ошибку атрибуции, люди осуществляют три следующих основных действия: а) недооценивают влияние социальной среды и ситуации на поведение человека; б) преувеличивают знание внутренних мотивов, установок и личностных черт; в) не приводят в полное взаимное соответствие условия исполнения роли и окончательную атрибуцию.

Знание всех механизмов и условий, в которых возникает основная ошибка атрибуции, поможет нам быть более объективными и справедливыми при оценке поступков других людей. В жизни очень часто встречаются случаи, когда о людях делаются поспешные выводы. Примеров можно привести сколько угодно. Так, мы видим, что какой-то человек пытается без очереди подойти к кассе, к автобусу и т. п. Мы сразу же делаем вывод, что человек этот – хам и хулиган. Но ведь вполне возможно, что он спешит на помощь другому человеку, который оказался в беде. Или творческие успехи человека мы спешим приписать благоприятным условиям его жизни, тогда как эти условия у него совсем не благоприятные, а он – талантливый и волевой человек.

### **2.3. Возможные причины основной и других ошибок атрибуции**

Почему, по каким причинам возникает основная ошибка атрибуции? Если бы мы обсуждали данный вопрос так, как это делают «наивные» или «интуитивные» психологи, то мы бы могли использовать *метаатрибуции*



## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.