

МАСТЕРА ПСИХОЛОГИИ

Роберт Чалдини

Дуглас Кенрик

Стивен Нейберг

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

5-е издание



**Дуглас Т. Кенрик
Стивен Л. Нейберг
Роберт Б. Чалдини**

Социальная психология

Серия «Мастера психологии»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=17037722

Социальная психология. 5-е изд.: Питер; Санкт-Петербург; 2016

ISBN 978-5-496-01143-3

Аннотация

Эта книга, выдержавшая пять изданий, обладает всеми ключевыми характеристиками современного учебника по социальной психологии. В ней всесторонне освещены подходы к пониманию таких социально-психологических явлений, как социальное влияние, убеждение, познание, самооценка, подробно рассмотрены феномены социальной психологии дружбы и любви. Учебник Роберта Чалдини и его соавторов Дугласа Кенрика и Стивена Нейберга идеально подходит для первого знакомства с социальной психологией как наукой, раскрывая для читателя возможности социально-психологического анализа любой ситуации, где люди взаимодействуют друг с другом. Новейшее пятое издание оценят не только те, кто изучает или преподаёт социальную психологию,

но и менеджеры, юристы, экономисты, педагоги, политологи — все, кому по роду деятельности постоянно приходится иметь дело с людьми.

Содержание

Предисловие научного редактора	7
Глава 1	10
Загадки социальной жизни	10
Что такое социальная психология?	18
Описание и объяснение социального поведения	18
Социальная психология как связующее звено между дисциплинами	20
Основные теоретические перспективы социальной психологии	24
Социокультурная перспектива	24
Эволюционная перспектива	29
Перспектива социального научения	40
Социально-когнитивная перспектива	43
Объединение разных теоретических перспектив	52
Основные принципы социального поведения	55
Социальное поведение является целенаправленным	57
Взаимодействие индивида и ситуации	66
Как психологи изучают социальное поведение	71
Описательные методы	78
Корреляция и причинная обусловленность	94

Экспериментальные методы	99
Почему социальные психологи в своих исследованиях сочетают разные методы	109
Этические проблемы в социально-психологических исследованиях	114
Связи социальной психологии с другими областями знаний	123
Социальная психология и другие области психологии	123
Социальная психология и другие научные дисциплины	129
Повторный взгляд. Загадки социальной жизни	133
Резюме	137
Глава 2	141
Загадка обыкновенного и необыкновенного человека	141
(И) Индивид	146
Мотивация: что нами движет	146
Знание: наше видение мира	159
Чувства: установки, эмоции и настроения	166
Знакомство с Я	186
Конец ознакомительного фрагмента.	187

Роберт Чалдини, Дуглас Кенрик, Стивен Нейберг Социальная психология

Права на издание получены по соглашению с Pearson Education Inc., publishing as Allyn & Bacon. Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

© 2010, 2007, 2005 Pearson Education, Inc.

© ООО Издательство «Питер», 2016

© Серия «Мастера психологии», 2016

* * *

Предисловие научного редактора

Роберта Чалдини не нужно специально представлять отечественным читателям. Переводы таких его книг, как «Психология влияния» и «Психология убеждения. Важные мелочи, гарантирующие успех», пользуются в России заслуженным успехом у самой широкой читательской аудитории.

Подготовленный издательством «Питер» перевод учебника «Social Psychology. Goals in Interaction», написанного Дугласом Кенриком, Стивеном Нейбергом и Робертом Чалдини, станет, без сомнения, хорошим пополнением корпуса работ Чалдини, доступных русскоязычным читателям. Этот учебник пользуется популярностью в американских университетах и у студентов, и у преподавателей. Чем объясняется его востребованность? И что отличает его от многих других учебников по социальной психологии?

Прежде всего, авторам удалось найти идеальный способ представления учебных материалов. Каждая глава начинается с удивительной, захватывающей истории о людских судьбах, и эти истории подобраны так, что не только вызывают неподдельный интерес у читателей, но и позволяют авторам всесторонне раскрыть описанные в них образцы социального поведения в оставшейся части главы с использованием данных из современных исследований. Такие истории, как история любви Фриды Кало и Диего Риверы (в главе

о любви и романтических отношениях) или история о превратностях судьбы Стива Хассена (в главе о социальном влиянии), сумевшего порвать крепкие путы секты мунитов, никого не оставят равнодушными.

Вызвав интерес, авторы в каждой главе задают два одинаковых вопроса: «Каковы цели, лежащие в основе обсуждаемого поведения?» и «Какие индивидуальные и ситуационные факторы действуют в сочетании с целями поведения?». Принцип взаимодействия, реализуемый на протяжении всей книги, позволяет искать объяснение разных видов социального поведения на всех уровнях его организации – от (нейро)физиологического до культурно-исторического. Это убеждает, с одной стороны, от упрощенных объяснений социального поведения либо чертами личности, либо особенностями ситуации, чем нередко грешат учебники психологии. С другой стороны, и это гораздо важнее, принцип взаимодействия открывает возможности для полной реализации принципа междисциплинарности в описании и объяснении социального поведения, позволяя авторам использовать материал из всех областей человекознания.

Мне очень импонирует идея авторов учебника рассматривать социальную психологию как междисциплинарный мостик с двусторонним движением: социальная психология впитывает в себя открытия и результаты исследований, которые имеют отношение к культуре, эволюционной биологии и нейронаукам и которые связаны с самыми разными

прикладными дисциплинами, от экономики и юриспруденции до медицины. В свою очередь, она транслирует фундаментальным наукам и прикладным дисциплинам свои находки, побуждая их к постановке новых вопросов. При таком подходе учебник представляет интерес не только для студентов-психологов, но и для студентов, осваивающих другие специальности в широком поле человекознания.

Надеюсь, что эта книга, объясняющая в доступной форме сложные механизмы социального поведения, понравится широкому кругу читателей и будет использоваться в качестве учебного пособия по курсу социальной психологии в российских университетах.

*Кандидат психологических наук, профессор кафедры
психологии развития и образования РГПУ
им. А. И. Герцена А. А. Алексеев*

Глава 1

Введение в социальную психологию

Загадки социальной жизни

Закончив среднюю школу, Грег Мортенсон десять с лишним лет искал подходящий для него род занятий. Он не выглядел человеком, стремящимся к славе. Не имея средств для получения университетского образования, он сначала прослужил два года в армии, а затем стал подрабатывать мойщиком посуды, чтобы оплачивать обучение в колледже. По окончании колледжа он был принят в медицинскую академию, в которой не проучился ни дня. После этого он поступил на факультет нейропсихологии Университета Индианы, но бросил учебу и перебрался в Калифорнию, где проводил много времени на скалодроме и работал ради того, чтобы иметь возможность заниматься альпинизмом. К 35 годам у него еще не было собственной семьи.

Не имея ясной цели в своей профессиональной жизни, он отправился в Гималаи ради восхождения на К-2, вторую по высоте вершину в мире, на которой он хотел оставить мемориальный знак в память о своей сестре, умершей в воз-

расте 23 лет. Мортенсон преодолел большую часть маршрута, но на самую вершину взойти так и не смог. Страдая от кислородного голодания и опасаясь замерзнуть на большой высоте, он решил не дожидаться проводника и начать спускаться вниз самостоятельно. В конце концов он сбился с пути и попал в не отмеченную на карте деревушку Корпхе. Там его встретил человек по имени Хаджи Али, *нурмадхар* (староста) деревни, который предложил ему горячий чай и ночлег. Во время пребывания в Корпхе Мортенсон с удивлением узнал, что у местных детей нет ни школы, ни учителя. Поэтому они каждый день добровольно собирались у подножья скалы и отвечали друг другу самостоятельно выученные уроки.

Хотя сам Мортенсон был, мягко говоря, небогат, он пообещал Хаджи Али вернуться в их деревню и построить в ней хорошую школу.

Прилетев домой в Калифорнию, Мортенсон решил продать машину и гараж, чтобы набрать денег на дорогу в Пакистан. Но помимо авиабилетов ему нужны были строительные материалы и средства на оплату труда рабочих, которые будут возводить школу. Тогда он начал писать письма сотням незнакомых ему людей, прося их о помощи от имени страстно желавших учиться детей из далекой пакистанской деревушки. Однако, отправив 350 писем, отпечатанных одно за другим на старой пишущей машинке, он не собрал ни цента. Почти готовый отказаться от своей затеи, Мортенсон

написал письмо Джину Хорни, человеку, который взошел на К-2 прежде, чем заработал миллионы долларов в Кремниевой долине. Хорни поинтересовался, во сколько обойдется строительство школы, и затем выписал на имя Мортенсона чек на требуемую сумму. Но после закупки необходимых стройматериалов Мортенсон столкнулся еще с одной проблемой. Деревня Корпхе была отделена от дороги глубокой пропастью, через которую было невозможно переправить тяжелые строительные материалы.

Тогда Мортенсон снова полетел в Америку и собрал там деньги, необходимые для строительства моста.

С 1993 г. Мортенсон с помощью Хорни и других благотворителей построил 55 школ и основал фонд для сбора средств на оплату труда учителей и организацию учебного процесса. Он также помогал закупать системы очистки питьевой воды для снижения детской смертности, строить библиотеки и создавать центры профессиональной подготовки женщин в деревнях, подобных Корпхе, и в лагерях беженцев в крупных пакистанских городах.

Однако его усилия приветствовались далеко не везде. Ему угрожали местные религиозные лидеры, которым не нравилось, что девочки посещают его школы; однажды он был похищен боевиками движения «Талибан», а по возвращении в США стал получать гневные письма от американцев, которые называли его помощь мусульманским детям аморальной и непатриотичной. «Видит Бог, вы дорого за-

платите за свое предательство», – говорилось в одном таком письме. «Я хочу, чтобы одна из наших бомб поразила вас, потому что вы подрываете наши военные усилия», – было написано в другом. Но Мортенсон не отступал. Он, не жалея сил, занимался сбором пожертвований на территории США и посещал те области Пакистана, в которых периодически возникали военные конфликты с Индией или скапливались огромные массы беженцев из соседнего Афганистана. За прошедшие годы он помог получить образование тысячам детей, многие из которых были сиротами или жили без родителей в лагерях для беженцев (Mortenson & Relin, 2006).

История Мортенсона задает нам несколько загадок. Почему американец скромного достатка, который в свои 35 лет зарабатывал лишь себе на пропитание и на свое хобби, начал помогать людям в другой части света – людям, которых многие его друзья-американцы считали врагами? Действительно, Мортенсон игнорировал угрозы экстремистов и выступал перед консервативно настроенными конгрессменами и сотрудниками Пентагона и просил их вести войну с терроризмом не с помощью бомб, а с помощью книг. Он создавал себе немало проблем в жизни, проводя многие месяцы вдали от своих собственных детей и выплачивая себе мизерное жалованье из средств своей некоммерческой благотворительной организации.

В этом учебнике целая глава будет посвящена реше-

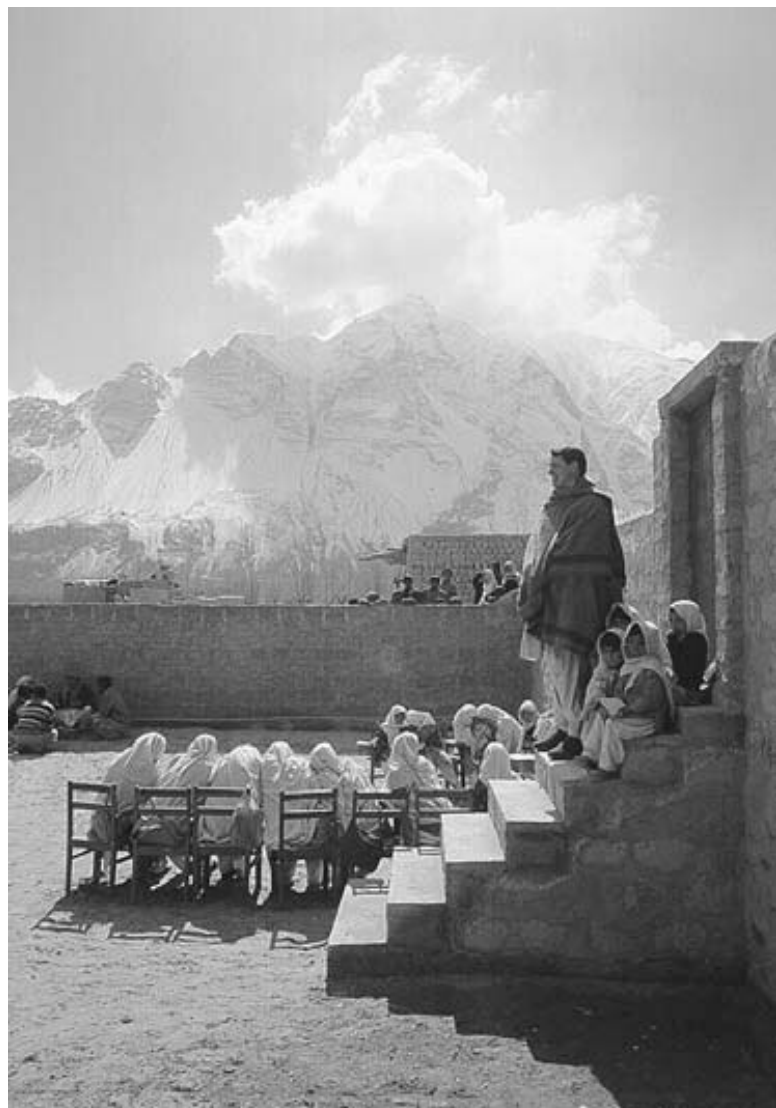
нию загадок просоциального поведения и поиску ответов на вопрос о том, является ли благотворительная деятельность человека продуктом генетической предрасположенности, семейного воспитания или культурных и религиозных влияний. В других главах мы исследуем личные мотивы и ситуационные факторы, способствующие возникновению агрессии, предубеждений, конформизма, лидерства, дружбы и любви.

Если бы вам довелось побывать в тех областях Пакистана и Афганистана, где работает Мортенсон, то на вас произвели бы впечатление не только захватывающие дух пейзажи. Возможно, вам стали бы внушать благоговение некоторые культурные практики живущих здесь людей. Несколько раз в день вы слышали бы крик муэдзина из местной мечети и видели бы, как все люди падают на колени лицом к Мекке и произносят молитвы. В каких-то деревнях вы вообще не увидели бы женщин, потому что там строго соблюдают обычай *парды*, согласно которому женщины должны быть изолированы от мужчин. В других деревнях вы, возможно, и встретили бы женщин, но их практически полностью скрывали бы *бурки* – традиционная одежда женщин-мусульманок, закрывающая их с головы до ног, даже их глаза скрыты вуалью.

Почему же в том, что в разных странах мира считается «надлежащим» социальным поведением, существуют такие различия? На Тибете одна женщина может иметь сра-

зу нескольких мужей, а в Саудовской Аравии мужчина может иметь нескольких жен. В Афганистане добрачные половые отношения караются смертью, а в Австралии сохранение девственности в добрачный период выглядит довольно необычно. Мужчины племени индейцев яномами, обитающем в джунглях Бразилии, считают вполне нормальным бить своих жен и детей, а в калифорнийском Пало-Альто такие действия считаются отвратительными и уголовно наказуемыми. Решение загадок культурного многообразия может стать ключом к разрешению наиболее важных проблем современного мира.

Экономическая глобализация и перенаселенность приводят к тому, что теперь люди сталкиваются лицом к лицу с представителями других племен, других рас и других наций, которых в прошлом они могли игнорировать или презирать с безопасной дистанции. Как мы уже отмечали, деятельность Грега Мортенсона выявила наличие сильных предубеждений у пакистанских мусульман и американских христиан, многие из которых считали любой контакт между их культурами оскорбительным, даже когда он подразумевал что-то такое бесспорно позитивное, как помощь в ликвидации неграмотности детей в бедных сельских районах.



Грег Мортенсон и ученики школы, которую он помог построить в Джафарабаде, Пакистан.

Истории, подобные истории Грега Мортенсона, ставят более глобальные вопросы, к которым мы будем обращаться на протяжении всей этой книги: как важные явления, осмысливаемые одним индивидом (верования и предрассудки вашего соседа), влияют на простые межличностные взаимодействия (такие, как проявления любви и дружбы) и как происходят общественные события на национальном или международном уровне в результате сотен, тысяч и миллионов таких индивидуальных взаимодействий? Есть мнение, что, разгадав загадки социальной психологии, мы сможем решать самые острые мировые проблемы. Хотя большинство из нас никогда не работало с жителями горных деревень в Пакистане, всем нам приходится сталкиваться с теми же вопросами, с которыми сталкивался Мортенсон: как мы можем убедить других сотрудничать с нами? Как мы можем избежать конфликтов с незнакомцами, а также с друзьями и с коллегами по работе? Почему люди разных религий, политических взглядов или национальностей имеют верования и мнения, столь сильно отличающиеся от наших? Большинство из нас пытается умозрительно решать загадки, подобные этим, проглатывая сообщения в выпусках новостей, новые книги и обсуждая с друзьями свои чувства и мнения. Социальные психологи продвигаются на шаг дальше в своей «детективной»

работе: они применяют систематические методы научного исследования.

Что такое социальная психология?

Социальная психология занимается научным изучением влияния одних людей на мысли, чувства и поведение других. Но что следует понимать под словами о том, что социальная психология занимается «научным» изучением?

Описание и объяснение социального поведения

Мы можем разделить задачи социальной психологии на две общих категории: *описания* и *объяснения*. Первый шаг на пути к научному объяснению любого явления – миграции птиц, землетрясений или межплеменных войн – необходимость подготовить объективное и надежное описание этого феномена. Часть работы, выполняемой учеными, заключается в разработке надежных и валидных методов, помогающих избежать составления неточных или предвзятых описаний.

Точное описание – это первый шаг, но одного его будет недостаточно для удовлетворения научного любопытства. Социальные психологи также пытаются объяснить, *почему* люди влияют друг на друга тем или иным образом. Хорошее научное объяснение может объединить огромное множество

несвязанных наблюдений в одну взаимосвязанную, логически непротиворечивую и осмысленную картину. Как заметил французский математик и философ Жюль Анри Пуанкаре, «наука строится из фактов, как дом из кирпичей; но простое собрание фактов столь же мало является наукой, как куча камней – домом». Научные объяснения, связывающие и организующие имеющиеся наблюдения, называются **теориями**.

Помимо систематизации того, что мы уже знаем, научные теории подсказывают нам, куда следует смотреть далее. Что заставляет людей, подобных Грегу Мортенсону, проявлять милосердие к другим? Без добротной теории мы не узнали бы, откуда начинать поиски ответа на этот вопрос. Может быть, склонность помогать другим вызвана особым расположением планет, при котором рождаются альтруисты, или наличием чего-то особого в той воде, которую они пили в детстве? Теории социальной психологии предлагают искать причины социального поведения и в том, как человек воспринимает свою нынешнюю социальную среду, и в происхождении его семьи, и в более широкой культуре или в тех общих склонностях человеческих существ, которые встречаются также у бабуинов и других стадных животных. И, как мы скоро увидим, социальные психологи разработали немало интересных методов исследования, чтобы разобраться в этих разных источниках влияния.

Наконец, научные теории могут помочь нам предска-

вать будущие события и контролировать неконтролируемые ранее явления. Научные теории помогли создать лампу накаливания, персональный компьютер, космический челнок и покончить с эпидемиями такой болезни, как оспа. Как мы увидим в дальнейшем, социально-психологические теории вооружили нас полезными знаниями об истоках предубеждений, доброты и любви, о том, почему люди присоединяются к бунтующей толпе или вступают в религиозные секты, и о многих других труднообъяснимых явлениях.

Социальная психология как связующее звено между дисциплинами

История Грегга Мортенсона о строительстве школ в отдаленных горных районах Пакистана может быть рассмотрена с позиций разных научных дисциплин. Антропологи заинтересовались бы культурными сходствами и различиями разных групп жителей горных районов Пакистана и Афганистана, указывая на то, что у пуштунов и хазаров – разные правила относительно того, как должны одеваться и вести себя на людях женщины, как мужчины должны разговаривать с чужаками и даже как и когда следует принимать пищу и молиться. Эволюционные биологи захотели бы выяснить, каким образом отношение этих двух групп к разным полам и к браку отражает аспекты человеческой природы, взаимодействующие с общими экологическими факторами (таки-

ми, как отсутствие богатых ресурсов и строго иерархическая социальная структура). Политологи и историки заинтересовались бы тем, как на деятельность Мортенсона повлияли давние межгрупповые конфликты в регионе, в том числе полувековая война Пакистана с Индией за контроль над Кашмиром на востоке страны и не прекращающийся десятки лет поток афганских беженцев, направляющихся в Пакистан через Хайберский проход на западе. Религиозным философам было бы интересно узнать о различиях между многочисленными группами мусульман в этом регионе, где шииты и сунниты считают друг друга врагами ислама.

Социальная психология – научное изучение влияния одних людей на мысли, чувства и поведение других.

Теория – научное объяснение, связывающее и организующее существующие наблюдения и предлагающее плодотворные пути для будущих исследований.

Можно ли все эти разные теоретические перспективы (или подходы к проблеме) каким-то образом совместить в одной более объемной картине? Или, ставя вопрос шире, спросим: как то, что вы изучаете на занятиях по биологии, связано с тем, что вы изучаете на занятиях по антропологии? Как исторические события, вызывающие сомнение, связаны с нейронауками? Какие связи существуют между философией религии и географией? Оказывается, что все эти зна-

ния тесно связаны между собой, причем такими отношениями, которые влияют не только на ход вашей личной жизни, но и на ход истории. Эволюционная биология, нейробиология, история, культура и география существенным образом сказываются на социальных взаимодействиях людей друг с другом, а эти социальные взаимодействия, в свою очередь, влияют на то, каким моральным и религиозным чувствам придается сила закона, как воспитываются дети и даже как врачи обращаются со своими пациентами. Поскольку все эти факторы влияют на социальное поведение, социальные психологи рассматривают социальное поведение на многих уровнях анализа. Например, недавние исследования в разных странах мира показали, что культурные различия в дружелюбии и общительности связаны с географическими вариациями в распространенности болезней: там, где болезни распространены сильнее, люди имеют черты характера, заставляющие их избегать контактов с другими людьми (Fincher, Thornhill, Murray & Schaller, 2008; Schaller & Murray, 2008). В других исследованиях, которые мы обсудим позднее, изучалось, как на наши отношения с другими людьми могут влиять исторические факторы, уровень гормонов, фазы менструального цикла и активность мозга и как все это вместе способно, в свою очередь, воздействовать на наше физическое и психическое здоровье, а также на наше экономическое поведение и политические убеждения (например, Apicella et al., 2008; Little, Jones & DeBruine, 2008; Miller, Tybur & Jordan, 2007;

Stinson et al., 2008; Uskul, Kitayama & Nisbett, 2008). Таким образом, социальная психология является во многих отношениях идеальной связующей дисциплиной. На протяжении этой книги мы будем сталкиваться с подобными междисциплинарными связями и рассматривать результаты исследований, которые имеют отношение к культуре, эволюционной биологии и нейронаукам и которые связаны с самыми разными прикладными дисциплинами – от экономики и юриспруденции до медицины.

Быстрая проверка

1. Что такое социальная психология?
2. В чем различие между научным описанием и объяснением?
3. Почему социальная психология является связующей дисциплиной?

Основные теоретические перспективы социальной психологии

На формирование социально-психологических теорий оказывали влияние самые разные научные достижения – от открытия ДНК до создания искусственного интеллекта. В социальной психологии можно выделить четыре основные перспективы (или четыре группы теорий): социокультурную, эволюционную, социального научения и социально-когнитивную.

Социокультурная перспектива

В 1908 г. в свет вышли два фундаментальных учебника с одинаковым названием «Социальная психология». Один из них написал социолог Эдвард Олсуорт Росс.

Росс считал, что источники социального поведения кроются не в индивидууме, а в социальной группе. Он утверждал, что людей затягивают и увлекают «социальные течения», такие как «распространение в толпе желания линчевать или эпидемическое распространение религиозного чувства» (Ross, 1908, p. 1–2). Росс анализировал такие события, как голландское «тюльпановое безумие» 1634 г., когда люди продавали дома и земельные участки, чтобы купить луковицу тюльпана, которая стоила тогда дороже золота, но, когда

это безумие прошло, уже не имела практически никакой ценности. Чтобы объяснить эти массовые помешательства, Росс рассматривал группу как целое, не принимая во внимание психику каждого отдельного ее члена. Он считал безумства и модные увлечения продуктами «духа толпы (mob mind)... того иррационального единства интересов, чувств, мнений или поступков в массе общающихся индивидов, которое возникает в результате внушения и подражания» (Ross, 1908, p. 65).

Социокультурная перспектива – теоретическое воззрение, предполагающее, что на причины социального поведения влияют более крупные социальные группы.

Социальная норма – правило или ожидание надлежащего социального поведения.

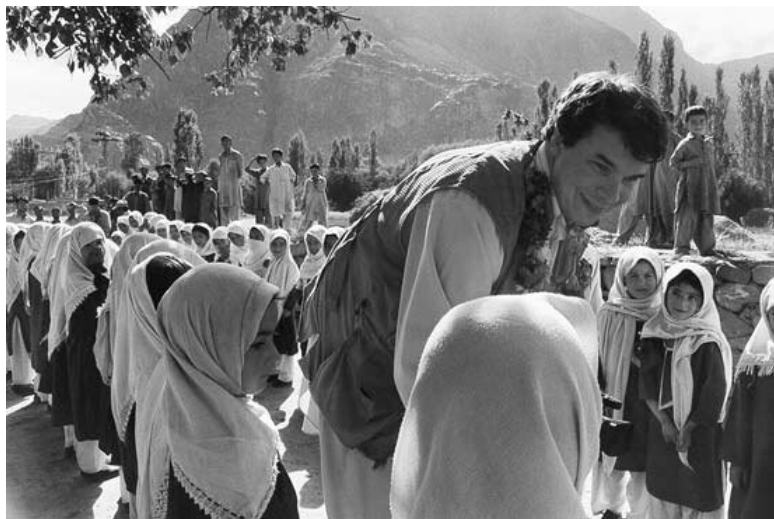
Культура – верования, обычаи, традиции и язык, общие для людей, проживающих в данное время в данном месте.

Подобно Россу, другие теоретики социологической ориентации также акцентировали внимание на крупных социальных группах – от местных банд до этнических групп и политических партий (например, Sumner, 1906). Этот акцент сохраняется и в современной **социокультурной перспективе** – точке зрения, согласно которой на предрассудки, предпочтения и политические убеждения влияют факторы, действующие на уровне группы, такие как национальность,

социальный класс и современные исторические направления. Например, по сравнению со своей ирландской бабушкой, принадлежавшей к рабочему классу, современная женщина-менеджер, работающая на Манхэттене, вероятно, имеет другие установки в отношении добрачного секса и роли женщины в бизнесе (Roberts & Nelson, 1997). Сторонники социокультурного подхода подчеркивают особую важность **социальных норм** или правил надлежащего поведения, таких как «нельзя есть руками», «нельзя приходить в шортах на церемонию бракосочетания» и т. п. В основе этого подхода лежит концепция **культуры**, которую в общем виде мы можем определить как верования, обычаи, традиции и язык, общие для людей, живущих в данное время в данном месте. Американец Грег Мортенсон считал нормальным и обычным, что девочки получают то же образование, что и мальчики, но многим людям, которых он встречал в удаленных районах Пакистана, эта идея казалась странной и даже оскорбительной.

Культура включает созданные человеком характерные элементы окружающей среды – от субъективных, таких как правила этикета, до объективных, таких как дома и одежда (Fiske, 2002; Triandis, 1994). Технические характеристики нашей культуры могут оказывать мощные воздействия на наше социальное поведение, о чем свидетельствуют появившиеся в последние годы мобильные телефоны, iPhone, BlackBerry, и сайты социальных сетей, изменившие способы

общения людей друг с другом (Crabb, 1996a, 1996b, 1999; Guodagno, Okdie & Eno, 2008; McKenna & Bargh, 2000).



Разные культурные нормы. Эти девочки из Джафарабата (область в Пакистане на границе с Индией) не только одеваются иначе, чем их сверстницы в Канзасе, но и следуют совершенно иным правилам надлежащего социального поведения. Они считают получение образования чем-то неприемлемым, а статус второй жены своего мужа – вполне нормальным.

Каждый из нас придерживается разных культурных норм в зависимости от этнической принадлежности, социаль-

но-экономического статуса, географической области, в которой мы выросли, и религии (Cohen, 2009; Iyengar & Lepper, 1999; Maass et al., 2006; Sanchez-Burks, 2002). Например, если вы росли в бедной семье на юге США, то вы, вероятно, слушаете музыку в стиле кантри, а если вы росли в состоятельной семье в одном из городов на Западном побережье, то вы, скорее всего, слушаете рок. Стихотворные тексты, которые вы слышите в песнях этих двух музыкальных жанров, отражают очень разные культурные ценности. Стихи песен в стиле рок рассказывают о личных устремлениях, о готовности плыть против течения и менять наш мир. Стихи песен в стиле кантри рассказывают о приспособлении к вызовам нашего мира, о жизнестойкости и сохранении нравственной чистоты (Snibbe & Markus, 2005). А вот другой пример. Американцы азиатского происхождения во многих отношениях отличаются от американцев европейского происхождения: они придают относительно малую ценность самовыражению, личному выбору и склонности «сразу и прямо высказывать свое мнение» (Kim, 2002; Kim & Sherman, 2007). Как вы скоро увидите, изучение групп, культур и социальных норм остается важной темой социальной психологии (например, Adams, 2005; Chen, 2008; Matsumoto, Yoo & Nakagawa, 2008; Ross, Heine, Wilson & Sugimori, 2005). Мы будем рассматривать такие социокультурные влияния в каждой главе этой книги.

Теоретики социокультурного направления интересуются

различиями в поведении представителей разных культур. Однако других исследователей, работающих в рамках эволюционной перспективы, больше интересуют *сходства*, наблюдаемые в разных человеческих культурах и у разных видов животных.

Исследование

Понаблюдайте за двумя вашими знакомыми, чье культурное происхождение отличается от вашего (другая страна, этническая принадлежность, религия или другой социальный класс). Как нормы ваших культур вынуждают вас по-разному вести себя при взаимодействии друг с другом?

Эволюционная перспектива

Другой учебник с таким же названием «Социальная психология», также вышедший в 1908 г., был написан британским психологом Уильямом Мак-Дугаллом, который был биологом по образованию. Он придерживался эволюционной перспективы, принимая точку зрения, что социальное поведение людей коренится в физических и психологических предрасположенностях, помогавших нашим предкам выживать и продолжать свой род. Мак-Дугалл разделял высказанное Дарвином в 1873 г. предположение о том, что раз-

ные формы социального поведения человека (улыбка, презрение и другие выражения эмоций) развивались в ходе эволюции вместе с физическими особенностями, такими как вертикальная поза и способность удерживать предметы с использованием больших пальцев рук.

Главной движущей силой эволюции является **естественный отбор** – процесс, посредством которого животные передают своему потомству те характеристики, которые помогут ему выживать и размножаться. Новые характеристики, которые хорошо подходят конкретным средам – результат так называемой **адаптации**, – заменяют характеристики, менее соответствующие требованиям и возможностям этих сред. Тюлени относятся к млекопитающим, как и коровы, но их задние конечности превратились в ласты, потому что такая форма лучше подходит для жизни под водой. Дарвин полагал: подобно тому как тело животного формируется под влиянием естественного отбора, точно так же формируется и мозг животного.

Когда-то психологи полагали, что эволюция могла породить только негибкие «инстинкты», заложенные в нас с рождения и не поддающиеся сколько-нибудь заметному влиянию внешней среды. Сейчас большинство специалистов по эволюции и поведению понимают, что влияние биологических факторов на людей и животных обычно характеризуется гибкостью и чувствительностью к воздействиям среды (например, Gangestad, Haselton & Buss, 2006; O’Gorman,

Wilson & Miller, 2008). Возьмем, к примеру, страх. Есть надежные свидетельства того, что страх является изменявшейся входе эволюции психологической реакцией, помогавшей нашим предкам быстро реагировать на такие угрозы, как ядовитые насекомые и змеи, а также на других людей, которые могли представлять для них опасность (Ohman, Lundqvist & Esteves, 2001). Так как нашим телам очень трудно постоянно находиться в состоянии «боевой готовности», то так называемая реакция «борьбы или бегства» (заставляющая нас спастись бегством или защищать себя в опасных ситуациях) оказывается чрезвычайно чувствительной к сигналам, которые подсказывают, когда мы находимся в опасности, а когда – нет (Cannon, 1929).

Эволюционная перспектива – теоретическое воззрение, предполагающее, что причины социального поведения кроются в физических и психологических предрасположенностях, которые помогали нашим предкам выживать и размножаться.

Естественный отбор – процесс, посредством которого характеристики, помогающие живым существам выживать и размножаться, передаются их потомству.

Адаптация – процесс приобретения характеристик, позволяющих выживать и размножаться в конкретной среде.

Группа исследователей изучала, как трактовка страха в эволюционной перспективе могла бы помочь нам понять

потенциально изменчивые предубеждения в отношении разных групп людей (Schaller, Park & Mueller, 2003). Исследователи просили белых студентов и студентов азиатского происхождения одного канадского колледжа оценить свои реакции на фотографии чернокожих мужчин. Одни студенты делали оценки в хорошо освещенной комнате, а другие – в плохо освещенной. Студенты, считавшие наш мир опасным местом, были особенно склонны видеть в чернокожих мужчинах источник угрозы, если оценивали фотографии в темной комнате. Кроме того, когда оценку делали мужчины, эти эффекты проявлялись сильнее, чем когда оценку делали женщины. Исследователи интерпретировали эти результаты через призму эволюционных воззрений на межгрупповые взаимоотношения (Kurzban & Leary, 2001; Sidanius & Pratto, 1998). С эволюционной точки зрения нашим предкам в определенных обстоятельствах могло бы быть полезным всячески опасаться незнакомцев. Возможность опасного конфликта между двумя разными группами мужчин, которые сталкивались друг с другом после выхода на светлое место из темноты, вероятно, заставляла мужчин, которым уже доводилось оказываться в подобной ситуации, проявлять особую осторожность. Исследователи отмечают, что в современных мультикультурных обществах тенденция к проявлению этих примитивных реакций самозащиты может привести к негативным последствиям, таким как взаимное запугивание, война банд или межгрупповой

конфликт. Теоретики эволюционного подхода интересуются общими характеристиками нашего биологического вида, поэтому они исследовали общие паттерны социального поведения людей в разных частях мира (например, Kenrick & Keefe, 1992; Matsumoto & Willingham, 2006; Schmitt, 2006). Например, мужчины и женщины в каждом обществе создают долгосрочные брачные союзы, в которых мужчина помогает женщине растить детей (Geary, 2000; Hrdy, 1999). Это может казаться неудивительным до тех пор, пока мы не взглянем на большинство наших покрытых шерстью родственников. Матери 95–97 % других видов млекопитающих делают это в одиночку, без какой-либо помощи со стороны самцов. Почему же самцы млекопитающих так редко демонстрируют приверженность семейным ценностям? Возможно, потому, что после оплодотворения необходимость в отцах отпадает. Однако отцовская забота нужна койотам и людям, потомство которых появляется на свет совершенно беспомощным (Geary, 2005).

Помимо общих свойств человеческой натуры эволюционных психологов интересуют также различия между индивидами (например, Duncan, Park, Faulkner et al., 2007; Boothroyd et al., 2008; Feinberg et al., 2008; Jackson & Kirkpatrick, 2008). У любого вида часто существует несколько стратегий выживания и размножения. Например, некоторые самцы солнечной рыбы вырастают до больших размеров, защищают свои территории и строят гнезда для привлече-

ния самок. Самцы меньших размеров маскируются под самок, под видом которых заплывают на чужую территорию и быстро оплодотворяют икринки в то время, когда настоящая самка спаривается с большим, контролирующим эту территорию самцом (Gould & Gould, 1989).







Выражения счастья в человеческих культурах. В первой книге по эволюционной психологии Чарльз Дарвин утверждал, что некоторые выражения эмоций могут быть универсальными моделями коммуникаций, унаследованными

ми от наших предков.



Отцовский вклад в воспитание потомства. В отличие от самцов 95 % видов других млекопитающих, мужчины затрачивают много времени, сил и иных ресурсов на воспитание своего потомства.

Хотя люди во всех обществах формируют определенный тип долговременной родственной связи, их стратегии создания брачных союзов существенно различаются. Одни мужчины и женщины вступают в моногамные браки, а другие браки допускают наличие нескольких мужей, как в Тибете, или нескольких жен, как в Афганистане (Schmitt, 2005). Как мы увидим в следующих главах, социальные психологи только начинают исследовать, как взаимодействуют биологические предрасположенности и культура, образуя сложные типы социального поведения – от насилия и предубежденности до альтруизма, любви и религиозного поклонения (например, Cottrell & Neuberg, 2005; Elfenbein & Ambady, 2002; Weeden, Cohen & Kenrick, 2008).

Перспектива социального научения

После 1908 г. на протяжении нескольких десятилетий центрированный на группе подход Росса и эволюционный подход Мак-Дугалла постепенно теряли свою популярность. Многие психологи стали поддерживать объяснение социального поведения в **перспективе социального науче-**

ния. Эта перспектива предполагает, что социальное поведение направляется прошлым опытом каждого индивидуума, включающим получение как вознаграждений, так и наказаний (например, Allport, 1924; Hull, 1934).

Опыт социального научения, без сомнения, сыграл важную роль в решении Грега Мортенсона посвятить себя строительству школ в отдаленных горных районах Пакистана и Афганистана. Хотя Грег, как и его отец, родился в Миннесоте, его родители переехали в Африку, когда ему было всего несколько месяцев, и жили там до тех пор, пока их сыну не исполнилось 14 лет. Родители Грега работали в Африке учителями и занимались миссионерской деятельностью, и он видел, что они посвятили себя реализации различных благотворительных проектов. Его отец занимался сбором денег на строительство первой в Танзании благотворительной школы, а его мать основала интернациональную школу. Во время учебы в школе своей матери Грег встречался с детьми из многих стран, в том числе из Индии и Пакистана. Следовательно, благодаря своему раннему опыту он не только оказался подготовленным к жизни среди людей других культур, но и увидел, как его родители завоевывали любовь и уважение, помогая нуждающимся. Как и в случае с Мортенсоном, другие люди вокруг нас также, безусловно, оказывают глубокое влияние на наши карьерные пути (Simonton, 1992). Из тех, кто был удостоен Нобелевской премии за научные исследования, более половины сначала ра-

ботали под руководством тех, кто сам был нобелевским лауреатом (Simonton, 1994).

Не все, чему мы учимся у других, является позитивным. В серии классических экспериментов Альберт Бандура и его коллеги показали, как дети учатся имитировать агрессивное поведение, понаблюдав, как другой ребенок или взрослый получали вознаграждение за нанесение ударов надувной «кукле Бобо» (например, Bandura, Ross & Ross, 1961). Бандура публично выражал свою озабоченность тем, что кино и телевидение, по данным его собственных исследований, часто учат молодых людей тому, что насильственные действия могут считаться героическими и заслуживающими вознаграждения. Эта озабоченность подтверждалась многочисленными примерами реальных поступков, имитирующих поступки киногероев. Так, 8 апреля 2000 г. газета «Arizona Republic» рассказала историю группы местных старшеклассников. Они основали свой «бойцовский клуб» в подражание клубу, созданному главным героем одноименного фильма 1999 г., роль которого исполнил Брэд Питт. Подобно героям этого фильма, подростки собирались вместе, чтобы драться друг с другом без боксерских перчаток (Davis, 2000). Из главы 10 мы узнаем, что жестокие видеоигры, в которых участникам начисляются дополнительные баллы за убийство или ранение «живого» противника, могут сделать мальчиков нечувствительными к проявлениям жестокости и приучить их ассоциировать причинение вреда другим людям с полу-

чением вознаграждения. И тому есть немало доказательств (Anderson & Dill, 2000; Bartholow, Sestir & Davis, 2006).

Перспектива социального научения подобна социокультурной перспективе в том, что она ищет причины социального поведения во внешнем окружении индивида. Тем не менее эти две перспективы несколько различаются объемом внимания, направленного на время и место. Теоретики социального научения делают акцент на уникальном опыте индивида в конкретной семье, школе или группе сверстников. Сторонники социокультурного подхода не интересуются конкретными индивидами и их опытом, а рассматривают более широкие социальные группы, например канадцев азиатского происхождения, испаноязычных американцев, студенток из университетского женского клуба, протестантов или членов высшего социального класса (например, Cohen, Malka, Hill et al., 2009; Hoshino-Browne et al., 2005; Vandello & Cohen, 2003). К тому же они считают, что нормы, такие как фасоны одежды, могут изменяться относительно быстро, в то время как сторонники теории социального научения обычно полагают: привычки, приобретенные в детстве, с трудом поддаются изменению.

Социально-когнитивная перспектива

Несмотря на имеющиеся различия, три рассмотренных выше перспективы – социокультурная, эволюционная и со-

циального научения – уделяют основное внимание объективной внешней среде. Каждая из них предполагает, что на социальное поведение влияют реальные события в мире. В 1930-1940-х гг. Курт Левин предложил другой взгляд на социальную психологию, заявив, что социальное поведение направляется субъективными интерпретациями, которые каждый человек дает событиям в социальном мире. Например, решите ли вы добиваться цели стать старостой факультета, будет зависеть: 1) от ваших субъективных оценок шансов на победу; 2) от вашей субъективной оценки выгод от такого назначения (Higgins, 1997). Если вы не *думаете*, что должность старосты факультета принесет вам личные выгоды, или если вы хотите стать старостой факультета, но не надеетесь на победу, то вы не будете прилагать усилий для победы на выборах независимо от того, насколько объективно достижимо или приятно для вас получение этого места.

Придавая особое значение субъективной интерпретации, Левин, тем не менее, не игнорировал существование объективной реальности. Напротив, он подчеркивал важность взаимодействия событий в ситуации с их субъективными интерпретациями со стороны включенного в эту ситуацию человека. Левин полагал, что интерпретация ситуации конкретным человеком также связана с его целями в данный период времени. Если подросток испытывает непреодолимое желание подраться, то он может воспринять случайный толчок

постороннего человека как агрессивное действие.

Перспектива социального научения – теоретическое воззрение, согласно которому усвоенный в прошлом опыт служит детерминантой социального поведения конкретного человека.



Социальное научение. Отец Винус Уильямс начал учить свою дочь играть в теннис, когда она была маленьким ребенком. Согласно теории социального научения, от моделирования опыта и от поддержки родителей и других людей из окружения ребенка зависит то, станет ли человек успешным спортсменом, преступником или врачом.

Такое внимание к взаимодействию между внутренним опытом и внешним миром естественным образом породило тесную связь между социальной психологией и когнитивной психологией. Когнитивные психологи изучают умственные процессы, которые происходят у человека, когда он замечает, интерпретирует, оценивает и запоминает события во внешней среде. В 1950-х гг. появление компьютеров способствовало «когнитивной революции» – возрождению интереса к механизмам умственной деятельности. В 1970-х и 1980-х гг. все большее число социальных психологов становились сторонниками **социально-когнитивной перспективы**, которая позволяет людям сосредоточиться на процессах выбора: каким общественным событиям следует уделить внимание, как интерпретировать эти события и как хранить в памяти связанный с ними опыт (например, Andersen & Chen, 2002; Plant, Peruche & Butz, 2004; Roese & Summerville, 2005).

Ученые провели множество интересных экспериментов, исследуя, как ваши реакции на любую социальную ситу-

ацию могут испытывать влияние таких когнитивных факторов, как внимание и память (например, Donders, Correll & Wittenbrink, 2008; Sharif & Norenzayan, 2007; Trawalter, Todd, Baird & Richeson, 2008). В одном таком эксперименте исследователь просил старшеклассников ответить на вопрос о том, насколько важно зарабатывать много денег в будущем (Roney, 2003). Одни ученики отвечали на вопрос, находясь в комнате с представителями противоположного пола, а другие – только с представителями своего пола. Как видно из рис. 1.1, присутствие мальчиков не влияло на ответы девочек-старшеклассниц. Но в присутствии девочек мальчики-старшеклассники завышали ценность, которую они придавали деньгам. Исследователь также установил, что просмотр рекламы, показывающей молодых привлекательных женщин (в отличие от рекламы, показывающей более зрелых людей), побуждало студентов Чикагского университета представлять себя более амбициозными и придавать большее значение своему финансовому успеху. Исследователь объяснял эти результаты действием простых когнитивных механизмов: вид привлекательных молодых женщин вызывает у молодых мужчин мысли о свидании с ними. Это, в свою очередь, порождает ассоциированные размышления о том, «чего хотят женщины», в том числе и о склонности женщин придавать большое значение финансовому успеху своего спутника жизни (например, Li et al., 2002).

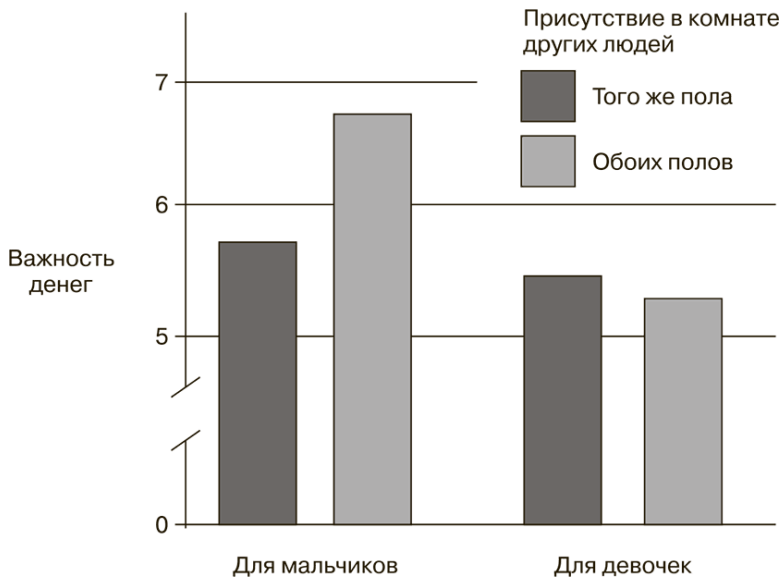


Рис. 1.1. Социальный контекст и принятие решения. Когда старшеклассников спрашивали: «Насколько важно в жизни иметь много денег?», то они давали разные ответы в зависимости от того, находились ли рядом с ними девочки-старшеклассницы или нет.

Исследование

Подумайте о ком-то, чье поведение стало темой недавних выпусков новостей. Какие объяснения действиям этого человека можно дать, рассматривая

их в социокультурной перспективе, эволюционной перспективе и перспективе социального научения?

Одна из проблем, с которыми мы сталкиваемся при обработке социальной информации, заключается в том, что ее очень много. Практически невозможно запомнить каждого человека, мимо которого вы прошли в кампусе этим утром, а тем более все социальные контакты, которые были у вас на прошлой неделе или в прошлом году. Мы не можем сосредоточиваться на всем, что мы видим и слышим, поэтому обработка социальной информации выполняется избирательно.

Как мы увидим в следующих главах, иногда мы переключаем нашу «умственную машину» в режим автопилота, сосредоточиваясь на одной-двух поверхностных деталях, которые помогут нам принять быстрое решение о том, что делать дальше (например, когда вы очень спешите и должны быстро решить, дать ли 50 центов просящей милостыню бездомной женщине). В других случаях мы уделяем пристальное внимание конкретным деталям и ищем, подобно ученым, специфическую социальную информацию, которая позволит нам принимать точные решения (например, когда вы размышляете о том, чтобы пригласить кого-то на свидание) (Chaiken & Trope, 1999; Strack, Werth & Deutsch, 2006).

Социально-когнитивная перспектива – теоретическое воззрение, ставящее во главу угла внутренние, умственные процессы, происходящие

при обращении внимания на тот или иной социальный опыт, его интерпретации и сохранении в памяти.

Социальные психологи обнаружили, что людям очень трудно справедливо и беспристрастно воспринимать новую социальную информацию, даже когда они пытаются это делать (например, Lord, Ross & Lepper, 1979). Вместо того чтобы действовать подобно ученым, ищущим истину, мы часто обрабатываем социальную информацию, как адвокаты, защищающие своих клиентов (Haidt, 2001). Подумайте над таким вопросом: «На кого вы похожи сейчас и чем отличаетесь от того человека, каким были в шестнадцатилетнем возрасте?» Наша команда исследователей задавала этот вопрос студентам канадского колледжа, и они сообщали больше позитивного о себе сейчас и больше негативного о себе в более молодом возрасте. Разумеется, это могло быть просто потому, что люди с возрастом действительно становились лучше. Однако когда исследователи попросили другую группу студентов оценить знакомых своего возраста, то эти студенты не говорили, что их знакомые с возрастом становились лучше (Wilson & Ross, 2001). Склонность видеть себя (но не других) идущими «от вершины к вершине» хорошо согласуется с данными других исследований, показывающих, что люди стремятся обрабатывать социальную информацию лестным для себя образом (Greenwald et al., 2002; Vohs, Baumeister & Ciarocco, 2005).

Так как социально-когнитивная перспектива занимает од-

но из основных мест в современной социальной психологии, она будет играть важную роль на протяжении всей этой книги при обсуждении многочисленных загадок социального поведения.

Исследование

Подумайте о разных людях, с которыми вы встречались сегодня в кампусе, на улице или где-то еще. Каким образом когнитивные процессы, обсуждавшиеся в этом разделе, могли повлиять на то, кого вы вспоминаете быстрее?

Объединение разных теоретических перспектив

В табл. 1.1 кратко охарактеризованы четыре основные теоретические перспективы социальной психологии. Хотя они иногда рассматриваются как конкурирующие между собой, в действительности каждая из них просто сосредоточена на разгадывании разных частей одних и тех же загадок социальной жизни.

Таблица 1.1. Основные теоретические перспективы социальной психологии

Теоретическая перспектива	Что направляет социальное поведение	Пример
Социокультурная	Влияния более крупных социальных групп	В 1960-х гг. сотрудники <i>IBM</i> носили на работе синие рубашки (в противоположность белым); в 2009 г. сотрудники <i>Apple</i> чаще появляются на работе в цветных футболках и шортах.
Эволюционная	Унаследованные склонности реагировать на социальное окружение такими способами, которые помогли нашим предкам выживать и размножаться	Дети появляются на свет с определенным набором механизмов поведения (сосание, крик, гуление), который вызывает гормональные изменения у их матерей, увеличивая вероятность того, что за младенцем будут ухаживать и заботиться о нем
Социального научения	Вознаграждения и наказания. Наблюдение за тем, как другие люди вознаграждаются или наказываются за их социальное поведение	Подросток решает стать музыкантом, услышав восторженные крики зрителей на концерте известного исполнителя
Социально-когнитивная	То, чему мы уделяем внимание в социальной ситуации, как мы интерпретируем ее и как связываем текущую ситуацию с родственным опытом, хранящимся в нашей памяти	Когда вы проходите мимо бездомного на улице, то с большей вероятностью подадите ему, если интерпретируете его тяжелое положение как нечто неподконтрольное этому человеку и если он заставит вас вспомнить притчу о добром самаритянине

Поскольку каждая традиционная теоретическая перспектива сосредоточивается только на одной части общей картины, нам нужно совместить и интегрировать разные подходы, чтобы увидеть картину в целом. Процессы внимания и памяти, изучаемые когнитивными психологами, формируются в ходе усвоения людьми исторического наследия и продуктов культуры, являющихся, в свою очередь, продуктами эволюционного прошлого, в котором люди создавали социальные группы и сами изменялись под влиянием этих групп (Kenrick, Nieuweboer & Buunk, 2010; Klein, Cosmides, Tooby & Chance, 2002). Обратимся к теме предубеждений. В определенной степени предубеждения против членов другой группы связаны с настороженным отношением наших

предков к незнакомцам, которые часто несли с собой угрозу их физическому существованию и новые болезни (например, Schaller et al., 2003). Однако такое отношение к чужакам всегда подразумевало возможность определенного компромисса, поскольку члены разных групп торговали между собой и заключали межгрупповые браки (Faulkner, Schaller, Park & Duncan, 2004; Navarette, Fessler & Eng, 2007). Поэтому люди постоянно должны были учиться распознавать друзей и врагов и определять, кого из членов других групп следует бояться, а кому можно доверять (например, Phelps et al., 2000). Под влиянием исторических событий изменялись не только взаимосвязи между разными группами, но и культурные нормы. Например, в 1950-х гг. многие афроамериканцы были лишены права голоса; 50 лет спустя ситуация изменилась настолько, что афроамериканец стал президентом США. Поэтому для лучшего понимания сложных вопросов социальной жизни нам нужно собрать подсказки, которые дают нам разные теоретические перспективы.

Быстрая проверка

1. Назовите четыре основные теоретические перспективы в социальной психологии.
2. В чем сходство и различие между этими теоретическими перспективами?

Основные принципы социального поведения

Несмотря на различия, все главные теоретические перспективы в социальной психологии опираются на два общих ключевых допущения. Первое: люди взаимодействуют друг с другом, чтобы достичь определенной цели или удовлетворить какое-то внутреннее побуждение. Когнитивные психологи делают акцент на осознанных целях, порождаемых текущей ситуацией, например когда рекламное объявление «День отца приближается!» напоминает вам о необходимости купить отцу еще один из тех гавайских галстуков, которые так понравились ему в прошлом году. Теоретики социального научения подчеркивают значимость прошлых вознаграждений, которые поощряют нас стремиться к одним целям и избегать других. Например, если ваши родители гордо улыбаются всякий раз, когда вы делитесь игрушками с вашей сестрой, но делают недовольную гримасу, когда вы заговариваете о деньгах, то вы можете поставить себе цель вступить в организацию «Корпус мира», а не пойти работать в брокерскую фирму на Уолл-стрит. Приверженцы эволюционной перспективы обращают главное внимание на социальные мотивы, уходящие корнями в наше далекое прошлое. Например, вероятность выжить и передать свои гены потомству была больше у людей, мотивированных на то,

чтобы ладить с другими членами своих социальных групп, чем у эгоцентричных отшельников.

Второй общей теоретической связкой служит фокус на взаимодействии индивида и ситуации. Во всех главных теоретических перспективах предполагается, что внутренняя мотивация каждого из нас взаимодействует с событиями внешних ситуаций, в которые мы попадаем. Например, эволюционная перспектива акцентирует внимание на том, как внутренние реакции (например, гнев, страх или половое возбуждение) запускаются ситуациями, связанными с выживанием или размножением (голодный взгляд хищника или кокетливое поведение самки). Сторонники теории социального научения изучают, как приобретенные индивидом реакции связаны с вознаграждениями и наказаниями в социальной среде. А теоретики-когнитивисты разбираются в том, как внутренние, умственные процессы человека связаны с текущими изменениями социальной ситуации.

Таким образом, на протяжении этой книги мы будем акцентировать внимание на двух общих принципах, разделяемых всеми четырьмя теоретическими перспективами.

1. Социальное поведение является *целенаправленным*. Люди взаимодействуют друг с другом для достижения какой-то цели или удовлетворения какой-либо внутренней потребности.

2. Социальное поведение представляет собой непрерывное *взаимодействие* индивида и ситуации.

В следующих разделах мы рассмотрим эти два принципа подробнее.

Социальное поведение является целенаправленным

Цели влияют на наше социальное поведение на нескольких уровнях. Список повседневных целей на самом элементарном уровне может быть длинным: узнать последние офисные сплетни, произвести хорошее впечатление на преподавателя или договориться о вечернем свидании в следующую субботу. На более общем уровне мы можем говорить о долгосрочных целях: приобрести репутацию знающего работника, научиться внушать симпатию, начать хорошо относиться к самому себе или установить с кем-то романтические отношения. Установление романтических отношений подразумевает также достижение краткосрочных целей, например добиться согласия на вечернее свидание в субботу и сбросить с помощью вашего партнера напряжение после экзамена.

На самом общем уровне мы можем ставить вопрос о фундаментальных мотивах – конечных функциях нашего социального поведения (Kenrick, Giskevicius, Neuberg & Scholler, 2010). Так, например, мотивы продвижения по карьерной лестнице и установления отношений с высокопоставленными людьми могут быть включены в один фун-

даментальный мотив «достижения и сохранения статуса». Для лучшего понимания этих фундаментальных мотивов давайте рассмотрим те из них, которые были исследованы социальными психологами.

Установление социальных связей. Грег Мортенсон не смог бы построить 55 школ в Пакистане и Афганистане без помощи других людей: тех, кто жертвовал деньги, местных бизнесменов, помогавших ему закупать строительные материалы, архитекторов, проектировавших здания, рабочих, доставлявших материалы и выполнявших строительные работы, и местных властей, защищавших его от религиозных фанатиков, которые выступали против обучения девочек в школах. Нам проще достичь большинства наших целей, когда кто-то оказывает нам помощь. Некоторых результатов, таких как строительство школы, никогда не удалось бы достичь без командной работы.

Когда психологи перечисляют самые главные мотивы, лежащие в основе человеческого поведения, стремление к установлению связей с другими людьми обычно занимает высокие места в таких перечнях (например, Bugental, 2000; McAdams, 1990). Люди очень чувствительны к возможности оказаться отвергнутыми и готовы прилагать много сил ради восстановления связей с другими людьми, если они чувствуют себя лишенными желаемых человеческих контактов (Anthony, Holmes & Wood, 2007; Maner, DeWall, Baumeister & Schaller, 2007). Одна группа исследователей наблюдала

паттерны мозговых волн в то время, как участники эксперимента играли с двумя другими игроками в виртуальную игру, предполагавшую перебрасывание мяча. Когда два других игрока бросали мяч только друг другу и исключали участника эксперимента из игры, то у него наблюдался паттерн активности в двух областях коры головного мозга, обычно связываемых с реакцией на физическую травму (Eisenberger, Lieberman & Williams, 2003). Другое исследование позволило предположить, что страдание от социальной изоляции может быть ослаблено с помощью опиатов – наркотиков, которые обычно используются для облегчения страдания от кровоточащих ран (Panksepp, 2005). Почему же социальная изоляция приводит в действие те же нейронные механизмы, что и физическая боль? Возможно, потому, что без своих друзей наши предки не могли бы выжить (Hill & Hurtado, 1996; MacDonald & Leary, 2005). Видимо, поэтому социальная отверженность может вызвать примитивную физиологическую реакцию, обычно возникающую в экстремальной ситуации.

Понимание себя и других. Люди сплетничают, читают описания преступников в газетах и пытаются получить от друзей оценку своих шансов на свидание с новенькой симпатичной однокурсницей. Важность такой информации очевидна: благодаря пониманию самих себя и наших отношений с другими мы можем управлять нашей жизнью более эффективно. Тем, кто «утратил связь с правдой жизни», будет

труднее выживать в социальной группе (Leary & Baumeister, 2000; Sedikides & Skowronski, 2000). Поскольку социальное знание является крайне важным для всех социальных отношений, социальные психологи уделяли большое внимание теме социального познания (которое, как отмечалось ранее, соотносится с умственными процессами, связанными с проявлением внимания к другим людям, интерпретацией их поведения и сохранением памяти о них). В главе 3 мы рассмотрим эту тему подробнее и будем возвращаться к ней на протяжении следующих глав.

Приобретение и сохранение статуса. Старшеклассники стремятся попасть в команду звезд младшей футбольной лиги, студенты колледжа борются за более высокие итоговые оценки, менеджеры среднего звена стараются занять более высокие управленческие должности, а сенаторы участвуют в избирательных кампаниях ради получения должности президента. И за статус сражаются не только люди. Бабуины – стадные приматы, которые, подобно нам, уделяют пристальное внимание своему положению в социальной иерархии. Исследование физиологических реакций бабуинов на социальные события показало, что утрата статуса приводит к особенно разрушительным гормональным реакциям организма на стресс (Sapolsky, 2001).

Выгоды достижения статуса включают не только немедленные материальные вознаграждения, такие как доступ к пище, но и менее осязаемые социальные выгоды, которые

связаны с уважением и восхищением, проявляемыми другими людьми (или бабуинами) (Henrich & Gil-White, 2001). Поэтому большинство из нас готовы стараться, чтобы представить себя другим в позитивном свете, а также убедить себя, что мы имеем основания высоко держать голову (например, Sedikides, Gaertner & Toguchi, 2003; Tesser, 2000). На протяжении этой книги мы еще не раз увидим, что мотивация к приобретению и сохранению статуса лежит в основе многих типов социального поведения.

Защита себя и тех, кого мы ценим. На локальном уровне люди строят заборы вокруг своих домов, ставят запретительные знаки на улицах, объединяются в группы и покупают сторожевых собак для защиты себя и своего имущества. На национальном уровне страны создают армии для защиты себя от армий других стран. Люди имеют сильную мотивацию к защите самих себя, когда их репутация, ресурсы или семьи подвергаются угрозе. Люди могут распознавать проявления гнева в течение долей секунды и делать это намного быстрее, когда выражение гнева появляется на лице человека (Becker, Kenrick, Neuberg, Blackwell & Smith, 2007). Но почему? Мужчины обычно вызывают более сильное ощущение физической угрозы, чем женщины, особенно если эти мужчины являются незнакомцами или членами внешних групп (Ackerman, Shapiro et al., 2007).

Мотивация защитить себя может иметь очевидные выгоды, способствуя нашему выживанию и выживанию членов

нашей семьи, но она также может приводить к эскалации насилия и расизма (Duntley, 2005; Schaller et al., 2003). Мы время от времени будем обсуждать огромную силу мотивации к самозащите в главах, посвященных агрессии, предубеждениям и межгрупповым конфликтам.

Завоевание и удержание спутника жизни. Бхупиндер Сингх, седьмой махараджа феодального княжества Патаиала в Индии, имел 350 жен; большинство североамериканцев имеет в лучшем случае одну. Людям часто приходится очень долго искать спутников жизни, писать им длинные нежные письма, звонить по телефону посреди ночи или пользоваться компьютерными услугами службы знакомств. Начальный легкий флирт с сокурсницей может перерасти в чувство привязанности, в романтическое увлечение и даже в прочные семейные узы.



Приобретение и сохранение статуса. Сара Джессика

Паркер была одним из восьми детей небогатых родителей, проживавших в маленьком городке в штате Огайо. Она является воплощением истории современной Золушки, которая из неуклюжей провинциальной девочки-подростка стремительно превратилась во всемирно известную обладательницу нескольких «Золотых глобусов». Хотя не каждый имеет такие высокие устремления, все же большинство из нас мотивировано к завоеванию уважения в глазах других людей.

С позиций эволюционного подхода все эти этапы связаны между собой (Kenrick, Maner & Li, 2005). Действительно, его сторонники полагают, что цель продолжения рода лежит в основе всех других социальных целей. С эволюционной точки зрения мы устанавливаем связи, ищем социальную информацию, стремимся к приобретению статуса, ведем себя агрессивно или защищаемся, и все это ради конечной цели воспроизведения наших генов (Buss, 2004; Neuberg, Schaller & Kenrick, 2009).



Мотивы защиты себя и тех, кто нам дорог. Эта женщина и ее семья спасаются бегством из горящей деревни во время вьетнамской войны. Реальные или воспринимаемые угрозы, исходящие от других групп, мотивируют различные виды социального поведения, включая расовые предубеждения и агрессию.

Исследование

Вспомните одно приятное и одно неприятное взаимодействие с другим человеком или с группой. Как эти взаимодействия были связаны с разными целями, которые мы только что обсуждали?

Взаимодействие индивида и ситуации

Если привлекательная незнакомка, стоящая слева от вас, начнет флиртовать с вами, то вы можете прекратить попытки произвести впечатление на вашего босса, стоящего справа от вас. Если позднее вы заметите, что третий человек – крупный мужчина в черных кожаных брюках и куртке – стал нехорошо смотреть на вас и вплотную приблизился к флиртующей с вами незнакомке, то вы можете начать думать о самозащите. Напротив, сотрудник – откровенный карьерист – может отчаянно пытаться произвести впечатление на босса и не замечать возможностей для флирта или физических опасностей.

Другими словами, основные мотивы и конкретные цели, актуальные в данный момент времени, обнаруживают непрерывные взаимодействия внутренних факторов индивида и внешних факторов в его социальном окружении. Так как мы будем исследовать детали этих взаимодействий

на протяжении всей книги, давайте кратко рассмотрим, что мы понимаем под «индивидом» и «ситуацией» и как они тесно сплетаются благодаря взаимодействиям «индивид – ситуация».

(И) Индивид. Когда мы говорим об **индивиде**, то обычно имеем в виду черты или характеристики, которые их обладатели – конкретные люди – привносят с собой в социальные ситуации. Если бы вас попросили описать себя, то вы, возможно, сказали бы о своих физических характеристиках (например, вес или пол), установках или предпочтениях (например, за кого вы регулярно голосуете на выборах – за республиканцев, демократов или либералов) и о своих психологических чертах (экстраверт или интроверт, легковозбудимый или хладнокровный и т. п.). Эти характеристики могут основываться на генетических или физиологических факторах, обеспечивающих ваше отличие от других, на прошлом усвоенном опыте и сохраняться благодаря тому, как вы думаете о самом себе или о других людях, с которыми встречаетесь изо дня в день. Другие характеристики индивида, такие как сиюминутное настроение или чувство самооценки, могут быть более кратковременными. Когда мы захотим сосредоточиться на какой-то характеристике индивида, то будем указывать на это с помощью пометки **(И)**, располагаемой слева.

(С) Ситуация. Когда мы говорим о социальной **ситуации**, то мы понимаем под ней различные события или об-

стоятельства, в которых оказался индивид. К ним могут относиться и мимолетные события в текущем социальном контексте (например, когда незнакомец подмигивает вам), и долгосрочные влияния (например, детство, проведенное на отдаленной ферме в Монтане, или жизнь в многонациональном Нью-Йорке). Когда мы захотим сосредоточиться на характеристике конкретной ситуации, то будем указывать на это с помощью пометки (С), располагаемой слева.

Индивид – совокупность черт или характеристик, которую человек привносит с собой в социальную ситуацию.

Ситуация – события или обстоятельства, в которых оказался индивид.

(В) Взаимодействие «индивид-ситуация». Ни индивид, ни ситуация не являются чем-то неизменным. Как заметил Уильям Джеймс, «многие молодые люди, которые достаточно скромны в присутствии родителей и учителей, ведут себя развязно и ругаются, подобно пиратам, оказавшись среди своих “верных” друзей» (1890, р. 294). Разные социальные ситуации порождают разные цели: иногда мы хотим, чтобы нас любили, иногда мы хотим, чтобы нас боялись, и т. д. (Griskevicius, Tybur, et al., 2009; Maner & Gerend, 2007). Так как в одной ситуации часто происходит довольно много событий, то ваша цель в любой момент времени может зависеть от того, на что вы обращаете внимание. И в зависимости от ваших текущих целей и ваших неизменных черт вы

можете реагировать на конкретную ситуацию не так, как другие (например, Graziano, Habashi, Sheese & Tobin, 2007). Подумайте, к примеру, о вечеринке, на которой одни танцуют, другие ведут философские беседы, а третьи слушают рассказываемые анекдоты.

Как будет показано в главе 2, люди и ситуации взаимодействуют несколькими разными способами. Например, мы склонны интерпретировать неясные ситуации такими способами, которые соответствуют нашим личным мотивам (Balci et al., 2006). Решите ли вы, что человек флиртовал с вами или просто проявлял к вам дружеское отношение, зависит от вашего пола и от того, насколько романтично вы настроены в данный момент (Maner et al., 2003). Наши личностные качества также влияют на то, в каких ситуациях мы предпочитаем оказываться (Roberts, Caspi & Moffitt, 2003; Snyder & Ickes, 1985). Если вы интроверт, то, возможно, отклоните приглашение на вечеринку; экстраверт же может сам заявиться на вечеринку, даже если его туда не приглашали.

Социальные ситуации могут вовлекать в себя определенные типы людей, подобно тому как люди выбирают свои ситуации. Например, первокурсника высокого роста могут пригласить в баскетбольную команду университета, а его друга, который особенно силен в физике и математике, – прослушать факультативный курс точных наук. Малое различие между людьми может увеличиться под влиянием си-

туаций (таких как баскетбольные тренировки и факультативные занятия). Таким образом, ситуация и индивид непрерывно взаимно формируют и привлекают друг друга.

Когда мы захотим сосредоточиться на взаимодействии индивида и ситуации, то будем указывать на это с помощью пометки **(В)**, располагаемой слева.

Быстрая проверка

1. Назовите пять главных мотивов социального поведения, ориентированного на достижение цели.

2. Что следует понимать под «индивидом», «ситуацией» и «взаимодействиями “индивид-ситуация”»?

Как психологи изучают социальное поведение

Научное исследование чем-то сродни работе детектива. Работа детектива начинается с загадки и определения методов для ее решения, таких как опрос свидетелей, выяснение мотивов преступления, исключение необоснованных подозрений, изучение улик и т. д. На каждом шагу его подстерегают ловушки. Свидетели могут лгать или основывать свои показания не на фактах, а на предположениях, какие-то мотивы поступков могут быть скрыты, а улики – сфальсифицированы. Как и детективы, социальные психологи также сначала сталкиваются с загадками. Мы начали эту книгу с описания некоторых из них, включая такие: что могло заставить американца с ограниченными денежными средствами посвятить себя строительству школ для людей, проживающих на другом краю Земли; почему в одних обществах женщинам разрешается иметь сразу несколько мужей или мужчинам – сразу несколько жен, а в других обществах разрешены только моногамные союзы; почему добрачный секс является нормальным в одних обществах и сурово наказывается в других? Социальные психологи располагают набором методов для отгадывания таких загадок, и, подобно детективам, они также должны осознавать потенциальные ловушки, подстерегающие их при использовании этих методов.

Психологи начинают свою «детективную» работу с выдвижения **гипотез** – продуманных предположений о том, как могло произойти то, что произошло. Если бы вы захотели найти основание для какого-то интересного социального поведения, то какие вы стали бы выдвигать гипотезы, направляющие ваш поиск? Вы могли бы начать с выбора одной из теоретических перспектив, обсуждавшихся нами ранее. Например, используя перспективу социального научения для объяснения готовности Грега Мортенсона помогать людям в бедных пакистанских деревнях, вы могли бы отметить, что в детские годы он сам наблюдал, как его родители помогали бедным людям в Африке. Тогда, возможно, ранний позитивный опыт общения с членами других групп сыграл решающую роль в выборе такого вида благотворительной деятельности (на что указывают данные, которые будут рассмотрены в главе 9). Альтернативная гипотеза (которую мы также рассмотрим в главе 9) состоит в том, что люди наследуют генетическую предрасположенность к альтруизму от своих родителей. Но не все гипотезы социальной психологии логично выводятся из научной теории. Опираясь на необычное событие, вы можете выдвинуть интересную гипотезу, которая, возможно, противоречит здравому смыслу: например, человек стал еще более верным приверженцем религиозного культа после того, как сделанное его религиозным лидером предсказание конца света не сбылось (Festinger, Reicken & Schachter, 1956). Или вы можете ис-

кать исключения в известном психологическом принципе, например когда вознаграждение заставляет ребенка прекращать выполнение задания (Lepper, Green & Nisbett, 1973). Социальный психолог Уильям Макгуайр перечислил 49 разных способов генерирования гипотез исследования.

Гипотеза – прогноз исследователя до того, что он обнаружит.

Многие люди прекращают размышления, найдя правдоподобно звучащее объяснение того, почему другой человек выглядел великодушным, фанатичным, агрессивным или любящим. Но придумывание правдоподобно выглядящей гипотезы – это только начало научного поиска. Как мы вскоре увидим, иногда даже самые правдоподобные гипотезы оказываются абсолютно неверными.

Взаимосвязи: метод и факты

Почему хорошие теории требуют проверенных данных

28 мая 2003 г. за утренним кофе мне на глаза попался газетный заголовок: «Сокращение финансирования убивает DARE в двух учебных

округах». В статье рассказывалось о том, что несколько местных школ отказались от дальнейшей реализации программы, призванной научить детей сопротивляться вовлечению в потребление наркотиков (Galehouse, 2003). Многим американцам хорошо известны черно-красные автомобильные стикеры с надписью: «DARE удерживает детей от потребления наркотиков». Аббревиатура DARE (Drug Abuse Resistance Education) означает «Просвещение против наркотиков». В рамках этой программы полицейские посещают начальные школы и рассказывают детям о вреде наркотиков. Они также рассказывают ученикам средних школ о некоторых методах, призванных повысить самооценку детей и их способность сопротивляться давлению сверстников.

Почему же районное управление образования хочет отказаться от программы, которая помогает удерживать детей от потребления наркотиков, повышать их самооценку и не поддаваться уговорам наркозависимых одноклассников? Ответ заключается в следующем: несмотря на пылкие уверения родителей, ученых и полиции, тщательно проведенные исследования не подтвердили успешность работы программы DARE. Например, в ходе исследования, проводившегося Национальным институтом по изучению наркотической зависимости (National Institute of Drug Abuse), было опрошено 1002 молодых человека. 75 % из них были участниками программы DARE 10 лет тому назад. Полученные данные не выявили различий между

теми, кто был и кто не был охвачен программой DARE, с точки зрения вероятности потребления алкоголя, табака, марихуаны или других наркотических веществ (Lynam & Milich, 2002). Другие исследователи также указывали на крайне низкую эффективность программы (Rosenbaum & Hansen, 1998; West & O'Neal, 2004).

Но даже если программа DARE не слишком помогает удерживать детей от потребления наркотиков, то как можно оспаривать слова одного из ее координаторов: «Я не понимаю, какой вред может приносить привитие детям самоуважения и способности взвешивать свои решения»? Воспитание у учеников самоуважения выглядит как достойная цель, и высокая самооценка часто расхваливалась педагогами-теоретиками и политиками как лекарство от самых разных негативных явлений – от добрачного секса до рукоприкладства, изнасилований и убийств (Baumeister, Smart & Boden, 1996). На первый взгляд, это хорошая причина для принятия гипотезы о том, что люди, невысоко ценящие себя, могут с большей вероятностью проявлять сексуальную невосдержанность или жестокость к людям, возможно, для повышения своего низкого самоуважения. Но когда психологи смотрят на фактические результаты исследований, оказывается, что эти гипотезы, какими бы логичными они ни казались, являются ошибочными. После анализа данных исследований самоуважения социальные психологи

Рой Баумайстер, Бред Башман и Кейт Кемпбелл (Baumeister, Bushman & Campbell, 2000) пришли к выводу, что нам не следует бояться людей с низкой самооценкой, потому что гораздо большую опасность для нас представляют люди с непомерно завышенной самооценкой. Эти неожиданные результаты имеют смысл при условии, что мы расцениваем низкую самооценку как проявление скромности, а высокую – как проявление самодовольства и высокомерия.



Работает ли программа DARE? Действительно ли программа DARE, которая ежегодно обходится налогоплательщикам в сотни миллионов долларов, удерживает детей от по-

требления наркотиков? Теория говорит, что программа может это делать, но результаты исследований рисуют иную картину.

На заявление координатора программы DARE, который не видел ничего плохого в продолжении ее поддержки, можно ответить, что эта программа обходится американцам более чем в \$700 млн в год. Это самая дорогостоящая из всех программ предотвращения негативных явлений в школе, финансируемых федеральным бюджетом (West & O'Neal, 2004). На веб-сайте DARE (www.dare.com) сообщается, что в 2008 г. в реализации программы приняли участие более 50 000 сотрудников полиции, что занятия по программе проводились в 300 000 классах по всей стране и что программа «принесла пользу миллионам детей в 43 других странах». Эти огромные средства и человеческие ресурсы могли бы быть направлены на образовательные программы, которые действительно работают. Поэтому, хотя теория является хорошей стартовой площадкой для исследования гипотез, нам требуются тщательные методы исследований для отделения зерен от плевел.

Главный вывод таков: исследователям необходимы данные для подкрепления их гипотез. Хорошие детективы должны уметь отличать бесспорные улики от правдоподобно звучащих возможностей. Учитывая важность надежных доказательств, мы будем не только

подробно знакомиться с методами сбора данных в этой главе, но также продолжим нашу дискуссию о методах исследования во вставках «Взаимосвязи: метод и факты» в следующих главах. Благодаря пониманию методов исследования мы можем оттачивать наши детективные навыки, продвигаясь от любительского уровня к уровню Шерлока Холмса.

Поисковые инструменты, которые используют психологи для сбора данных о своих гипотезах, могут быть разделены на две основные категории: описательные и экспериментальные. **Описательные методы** используются для измерения или регистрации действий, мыслей или чувств в их естественном проявлении. Когда психологи используют описательные методы, они надеются отобразить поведение, не изменяя его никоим образом. **Экспериментальные методы**, напротив, используются для выявления причин поведения за счет целенаправленного изменения различных аспектов ситуации.

Описательные методы

Прежде чем мы сможем понять причины какого-то явления, нам будет полезно получить подробное описание того, о чем мы ведем речь. Как можно детально описать социальное поведение? Социальные психологи используют пять основных описательных методов: естественное наблюдение, исследование конкретных случаев, архивные исследования,

опросы и психологические тесты.

Естественное наблюдение. Возможно, самым простым описательным методом является **естественное наблюдение**. Оно предполагает наблюдение за поведением в естественных условиях. Например, психолог Моника Мур направила туда, где она ожидала увидеть невербальные проявления флирта женщин, – в бар для одиноких посетителей. Незаметная для посетителей, она фиксировала различные жесты женщин, обращенные к мужчинам, и сравнивала полученные результаты с поведением женщин в библиотеке или женском клубе.

Женщины, флиртовавшие с мужчинами в баре, жестикулировали так, как это редко можно было наблюдать в других условиях. Например, женщина в баре часто бросала на мужчину продолжительный взгляд, улыбалась, встряхивала волосами и откидывала голову на 45 градусов, чтобы сильнее обнажить шею.

Естественное наблюдение как метод исследования обладает рядом преимуществ. Прежде всего поведение в естественных условиях является спонтанным, а не искусственным или преднамеренным. Представьте себе, насколько трудно просить студентов продемонстрировать жесты, присущие кокетливому поведению, в лаборатории. Во-первых, люди могут просто не осознавать, как они ведут себя, когда они действительно флиртуют. Во-вторых, людям может казаться неудобным флиртовать, когда они знают, что за ними

наблюдают исследователи с блокнотами.

Описательный метод – процедура для измерения или регистрации действий, мыслей и чувств в их естественном проявлении (включая естественное наблюдение, исследование конкретных случаев, архивные исследования, опросы и психологические тесты).

Экспериментальный метод – процедура для выявления каузальных процессов посредством систематического манипулирования различными аспектами ситуации.

Естественное наблюдение – регистрация повседневного поведения, происходящего в естественных условиях.

Несмотря на безусловные достоинства, естественное наблюдение имеет и свои недостатки. Исследователям нужно сделать так, чтобы их подопечные не знали, что за ними наблюдают. В противном случае они могут вести себя неестественно. Как будет рассказано в главе 6, социальные психологи придумали несколько способов наблюдать за поведением, не смущая тех, за кем наблюдают. Другая проблема заключается в том, что какие-то виды поведения, которые хотят изучать исследователи, встречаются довольно редко. Представьте, что вы стоите на углу улицы и ждете, когда прямо на ваших глазах произойдет убийство. Даже в самом неблагополучном городском районе вам придется очень долго ждать такого события. Последняя проблема состоит

в том, что если наблюдение не проводится систематически, то предвзятые ожидания могут заставить наблюдателя игнорировать одни факторы, влияющие на поведение, и преувеличивать значение других. Исследователь может также активно искать информацию, поддерживающую его гипотезу, и не замечать той, которая с ней не согласуется. Эту проблему называют **систематической ошибкой наблюдателя**. Например, если вы собираетесь наблюдать кокетливое поведение женщины в баре, то увидев, как она откидывает волосы от лица, можете интерпретировать ее жест как проявление флирта, хотя в действительности она просто старалась не замочить волосы в бокале с пивом.

Исследование конкретных случаев. Другой наблюдательный метод, получивший название **исследование конкретных случаев**, предполагает интенсивное изучение поведения конкретного человека или группы. Исследователь может изучать обычного человека или обычную группу, но часто он отбирает какой-то особый объект наблюдения, который может демонстрировать необычную модель поведения. Представьте, что вы собираетесь изучать реакцию людей на свой стремительный переход из состояния неизвестности к богатству и славе. Если вы случайным образом выберете группу из покупателей в торговом центре или из студентов факультета психологии, то можете не найти в ней ни одного знаменитого человека. Но, с другой стороны, у вас имеется возможность взять интервью у Грега Мортенсона

или Мишель Обамы.

Систематическая ошибка наблюдателя – ошибка, привносимая в измерение в тех случаях, когда наблюдатель придает чрезмерное значение поведению, которое он ожидает обнаружить, и не замечает поведения, которого он не ожидает.

Исследование конкретного случая – интенсивное исследование конкретного человека или определенной группы.

Обобщаемость – степень, в которой результаты исследования конкретного случая могут распространяться на другие сходные обстоятельства или случаи.

Исследования конкретных случаев могут использоваться психологами, когда они хотят лучше понять редких или необычных людей или специфические группы. Например, социальный психолог Марк Шаллер (Schaller, 1997) изучал, как меняется самооощение людей, когда они внезапно становятся знаменитыми. Шаллер изучил разные материалы, имеющие отношение к жизни нескольких знаменитых людей, включая звезду рок-н-ролла Курта Кобейна, который покончил с собой на пике своей славы в 1990-х гг. Результаты специального исследования истории Кобейна позволяют предположить, что слава не всегда идет человеку на пользу и может вызывать у некоторых людей чрезмерную, болезненную озабоченность собственной персоной.

Исследования конкретных случаев могут стать богатыми

источниками гипотез. Например, психологи выдвинули множество гипотез о том, почему Винсент Ван Гог отрезал себе ухо, завернул его в салфетку и передал в качестве подарка проститутке (Runyan, 1981). Согласно одной гипотезе, он сделал это, чтобы выразить свой гнев по поводу того, что она спала с его другом Полем Гогеном. Согласно другой, он сделал это потому, что испытывал подсознательное гомосексуальное влечение к Полю Гогену и хотел символически кастрировать себя. К сожалению, психологи, которые ограничиваются материалами исследования конкретных случаев, часто позволяют своим гипотезам направлять исследования на поиск доказательств в частной жизни конкретного индивида и произвольно выбирают события и факты в поддержку своих идей (Runyan, 1981). Но на основе одного частного случая мы просто не можем объяснить, какие события в данной истории действительно стали *причиной* вызвавшего наш интерес эпизода, а какие не имеют к нему никакого отношения. Исследование конкретного случая может предложить множество интересных гипотез. Однако оно не может сказать, почему произошло интересующее нас событие.

Еще одна проблема, связанная с использованием этого метода, имеет отношение к **обобщаемости** результатов, то есть возможности применять результаты конкретного исследования к другим сходным ситуациям. После исследования одного конкретного случая, например Винсента Ван Гога или Грега Мортенсона, мы не можем утверждать, какие

из полученных результатов можно обобщить и распространить их на другие сходные случаи.

Архивные исследования. Одно из решений проблемы обобщаемости результатов заключается в исследовании нескольких сходных случаев. Давайте рассмотрим результаты исследования отчетов полиции о 512 убийствах, совершенных в Детройте в 1972 г. Вот один из таких отчетов.

Дело № 185. Потерпевший (мужчина 22 лет) и убийца (мужчина 41 года) находились в баре, когда туда вошел их общий знакомый. Убийца рассказал потерпевшему о бойцовских качествах «этого парня» и о том, как им приходилось драться вместе. Потерпевший ответил с издевкой: «Да ты крутой парень!» – после чего между ними завязался спор по поводу того, кто из них «круче». Потерпевший заявил, что у него в кармане пистолет, а убийца сообщил, что он тоже вооружен. Тогда потерпевший сказал: «Я не хочу умирать и думаю, что ты тоже не хочешь. Давай забудем об этом разговоре». Но убийца застрелил потерпевшего и выбежал из бара (Wilson & Daly, 1985, p. 64).

Детали этого конкретного случая могут быть уникальными, однако Марго Уилсон и Мартин Дейли обнаружили много сходного в сотнях проанализированных ими случаях убийств. Во-первых, преступник и его жертва обычно оказываются мужчинами, чаще всего в возрасте двадцати с небольшим лет. Во-вторых, убийство часто провоцирует-

ся конфликтом на почве борьбы за доминирующую позицию в отношениях.

Исследование убийств, проведенное Уилсон и Дейли, является примером применения **архивного метода**. С его помощью исследователи проверяют гипотезы, используя данные, которые изначально собирались для других целей (отчеты полиции, свидетельства о браке, газетные статьи и т. п.). Другое архивное исследование помогло установить, что население стало поддерживать Джорджа Буша-младшего во время его первого президентского срока (когда он начал войны в Афганистане и Ираке) после распространения сообщений об угрозе терроризма (Willer, 2004).

Широкую известность получило исследование взаимосвязи между суточной температурой воздуха в крупном городе и числом совершенных в нем в тот день жестоких преступлений (например, Bell, 2005; Bushman, Wang & Anderson, 2005; Cohn & Rotton, 2005). Преимущество архивных исследований состоит в том, что они обеспечивают легкий доступ к обширной информации о реальном мире. А их слабая сторона в том, что многие интересные социальные явления не фиксируются документально. Начало и конец двухмесячного брака регистрируются в загсе. Однако факт пятилетнего сожительства, прекращающегося после спора о том, кого пригласить на свадьбу, никогда не регистрируется в архивах.

Опросы. Некоторые интересные типы поведения вряд ли будут регистрироваться в официальных документах или де-

монстрироваться в естественных условиях. Например, в 1940-х гг. биолог Альфред Кинси заинтересовался распространенностью таких типов сексуального поведения, как мастурбация и добрачные половые сношения. Поскольку эти типы поведения почти всегда скрыты от чужих глаз, то естественное наблюдение здесь не подошло бы. Подобным образом исследование отдельных специальных случаев убежденных противников нормального секса или проституток не предоставило бы информации о нормальном сексуальном поведении. Поэтому Кинси выбрал **метод опроса**, при котором исследователь просто задает респондентам вопросы об их поведении, убеждениях или мнениях.



Проблемы использования метода исследования конкретных случаев. Психологи использовали детали

личной жизни Винсента Ван Гога для обоснования своих гипотез о том, почему он отрезал себе ухо. Однако единичный случай не позволяет сделать ясных выводов о причинно-следственной связи.

Опрос имеет одно важное преимущество: он позволяет исследователю собирать большое количество данных о явлениях, которые могут редко демонстрироваться публике. Но, подобно другим методам, опрос имеет и недостатки. Во-первых, респондент может не предоставить точной информации по причине своей нечестности или просто забывчивости. Например, любопытно, что мужчины во время опросов чаще сообщают о большем числе случаев своих гетеросексуальных отношений, чем женщины. Мужчины в Великобритании, Франции и США сообщают, что на протяжении жизни у них было от 10 до 12 партнерш, в то время как женщины в тех же странах сообщают, что у них было в среднем по 3 сексуальных партнера (Eiноп, 1994). Такое расхождение может быть объяснено **систематической ошибкой социальной желательности**, или тенденцией людей говорить то, что, по их мнению, является подходящим и приемлемым (независимо от того, является это правдой или нет). Общество считает проявление сексуальной активности более подходящим для мужчин (Hyde, 1996). По этой причине мужчины могут быть более склонны сообщать или вспоминать о своих сексуальных эскападах, а женщины могут предпочи-

тать умалчивать о своих (Alexander & Fisher, 2003).

Архивный метод – изучение систематизированных данных (таких как брачные свидетельства или протоколы задержания преступников), которые ранее собирались для других целей.

Опрос – метод, при котором исследователь просит людей сообщить об их убеждениях, чувствах или действиях.

Систематическая ошибка социальной желательности – склонность людей говорить то, что, по их убеждению, является подходящим или приемлемым.

Репрезентативная выборка – группа респондентов, характеристики которых соответствуют характеристикам более крупной популяции, которую хочет описать исследователь.

Другая потенциальная проблема с проведением опросов состоит в получении **репрезентативной выборки**. Выборка считается репрезентативной, когда ее члены как группа имеют характеристики, соответствующие характеристикам более крупной популяции, которую хочет описать исследователь. Репрезентативная выборка руководителей североамериканских компаний должна включать определенные доли мужчин, женщин, чернокожих, испаноязычных, канадцев, жителей Среднего Запада и южан, которые соответствуют процентному соотношению этих групп в популяции руководителей на североамериканском континенте. Неболь-

шая группа банковских руководителей-мужчин из Торонто или испаноязычных руководителей-женщин из индустрии модной одежды Нью-Йорка не могут представлять популяцию североамериканских руководителей в целом. Выборка для опроса об особенностях полового поведения, проводившегося Кинси, была представлена волонтерами местных общественных организаций, а значит, многие сегменты населения США в ней не были отражены адекватно.

При проведении опроса Кинси, возможно, также столкнулся с проблемой, связанной с тем, что одни люди сами включали себя в выборку, а другие сами исключали себя из нее. Многие потенциальные респонденты просто не хотят идти в волонтеры для обсуждения таких тем, как интимная жизнь. Другие же могут получать удовольствие от возможности поделиться с исследователем опытом своих сексуальных приключений. Если сексуальное поведение участвующих и не участвующих в опросе отличается от нормы, то исследователь может сделать ошибочные выводы о популяции в целом.

Тщательно продуманные опросы могут ослабить остроту некоторых из этих проблем. Но не всем результатам опросов следует доверять, особенно когда респонденты сами отбирают себя для включения в выборку.

Психологические тесты. Обладают ли одни люди лучшими, чем другие, навыками общения? Действительно ли некоторые люди склонны критически обдумывать ситуацию,

прежде чем позволить убедить себя предоставленными аргументами? **Психологические тесты** – это инструменты оценки различий между людьми в способностях, умениях и знаниях или постоянных мотивациях.

Но опросы нацелены на выявление конкретных установок или действий, в то время как тесты – на выявление более общих черт (свойств, характеристик), лежащих в основе этих установок и действий. Большинству из нас доводилось проходить различные психологические тесты. Экзэменационные тесты Совета колледжей (такие, как «Тест академической оценки» [SAT]) помогают классифицировать людей по их способности успешно учиться в колледже. Тесты для выявления профессиональных интересов (такие, как «Бланк профессиональных интересов Стронга» [SVIB]) предназначены для выявления интересов и склонностей людей к тем или иным профессиям.

Психологические тесты не всегда выступают совершенными индикаторами того, что они должны, по замыслу, измерять. Например, тест «Ваша способность ладить с вашим возлюбленным», опубликованный в одном популярном журнале, может быть не слишком хорошим предсказателем вашей реальной способности к отношениям.

Есть два критерия, которым должен соответствовать психологический тест, чтобы быть действительно полезным, – надежность и валидность.

Надежность – это согласованность, непротиворечивость

результатов теста. Если тест социальных навыков при его первом прохождении показывает, что вы обладаете высокой харизматичностью, а через неделю, при повторном тестировании, выявляет вашу полную социальную некомпетентность, то результаты такого теста нельзя назвать надежными. Для измерения любой характеристики необходимо, чтобы инструмент измерения не был подвержен изменениям. Одни психологические тесты, такие как знаменитый тест Роршаха (с чернильными пятнами), не обеспечивают высокон надежных измерений; другие же, подобно тестам IQ, позволяют получить более согласованные оценки. Но даже если тест надежен, он не обязательно будет обладать валидностью.

Валидность характеризует степень, в которой тест измеряет то, для измерения чего он предназначен. В качестве маловероятного примера мы могли бы использовать цвет глаз как меру привлекательности человека для представителя противоположного пола. Наш тест будет очень надежным: у обученных наблюдателей не будет различий в оценках тех, у кого голубые, зеленые или карие глаза, и цвет глаз участника теста вряд ли изменится, если мы оценим его снова месяц или два спустя. Однако цвет глаз, скорее всего, не будет валидным показателем привлекательности, он, вероятно, не будет связан с числом свиданий, которые были у человека в прошлом году. Однако, если бы наблюдатели оценивали привлекательность лица в целом или видеозапись диалога человека с представителем противоположного пола, их оцен-

ки могли бы оказаться чуть менее надежными, но более валидными показателями желательности будущих свиданий.

Психологический тест – инструмент для оценки способностей, умений/знаний или мотиваций индивида.

Надежность – согласованность, непротиворечивость результатов психологического теста.

Валидность – степень, в которой тест измеряет то, для измерения чего он предназначен.

Надежность и валидность могут представлять проблему для всех методов. Например, архивные записи о различиях возрастов мужчин и женщин при вступлении в брак достаточно хорошо согласуются между собой в разных культурах и в разные периоды времени (Campos et al., 2002; Kenrick & Keefe, 1992). Поэтому они могут давать надежную оценку (например, того, что в юношеском возрасте в брак вступает одинаковое число мужчин и женщин). Однако такие записи, сделанные в маленьком городке в течение одного месяца, вероятно, будут служить ненадежным источником данных (допустим, в этот месяц в брак вступили два несовершеннолетних мужчины и одна несовершеннолетняя женщина).

Что касается валидности, то три разных экологических опроса могут согласованно показывать, что теперь люди уделяют больше внимания утилизации бытового мусора и меньше ездят на машинах. Однако, хотя ответы на эти вопро-

сы являются надежными, они могут оказаться невалидными. Люди могут неправильно представлять свои привычки утилизировать мусор и водить машину. Таким образом, при каждом поисковом исследовании важно задавать вопросы: надежны ли полученные результаты (то есть получим ли мы те же самые результаты, если измерения будут сделаны другим способом или другим наблюдателем), валидны ли эти результаты (то есть действительно ли исследователь изучает то, что он собирается изучать)?

Корреляция и причинная обусловленность

Данные, полученные с помощью описательных методов, могут обнаруживать **корреляцию**, то есть то, как часто две или более переменных появляются вместе (психологи используют термин «переменная» применительно к любому изменяющемуся показателю, будь то дневная температура, человеческий рост, цвет волос, численность толпы или количество алкоголя, потребляемого в кампусах разных колледжей). Леон Манн (Mann, 1981) решил выяснить, какие переменные могут быть связаны с таким неоднозначным явлением, как подстрекательство к самоубийству, когда зрители побуждают самоубийцу сделать последний шаг навстречу смерти. В одном случае ночная толпа из 500 зевак не только призывала Полицию спрыгнуть с пятидесятиметро-

вой водонапорной башни, но также выкрикивала ругательства в адрес команды спасателей и бросала в нее камни. Воспользовавшись газетными архивами для изучения этой темы, Манн установил, что активность подстрекательства к суициду коррелирует с численностью толпы. Чем многочисленнее толпа, тем активнее она может издеваться над человеком, стоящим на границе между жизнью и смертью.

Исследование

Представьте, что вы как журналист получили задание написать статью о том, чем какая-то интересная группа людей (например, многоженцы из штата Юта, члены нью-йоркской банды гангстеров или голливудские кинозвезды) отличается от типичного американского жителя пригородных районов. Какие описательные методы вы могли бы использовать, чтобы изучить эту тему, и какие проблемы могли бы помешать вам сделать обоснованные заключения?

Корреляция между двумя переменными часто выражается математически с помощью статистического показателя, называемого **коэффициентом корреляции**. Коэффициент корреляции может изменяться от $+1,0$, что соответствует полной прямой связи между двумя переменными, через 0 , что указывает на полное отсутствие связи, до $-1,0$, что соответствует полной обратной связи. Положительная корреля-

ция означает, что, когда одна переменная растет или уменьшается, другая переменная растет или уменьшается вместе с ней. Например, когда численность толпы растет, количество призывов к самоубийству также увеличивается. Отрицательная корреляция указывает на наличие обратной зависимости: когда одна переменная растет или уменьшается, другая изменяется в противоположном направлении. Например, женщины, которые *больше* преданы своим нынешним партнерам и *больше* довольны ими, обращают *меньше* внимания на других мужчин (Maner et al., 2003; Miller, 1997).

Показатели корреляции могут содержать полезные подсказки, но они не дают исследователю возможности сделать выводы о причинах и следствиях. Рассмотрим зависимость между численностью толпы и подстрекательством к самоубийству. Многочисленная толпа ассоциируется с разными формами неприемлемого в иных случаях поведения, которые часто можно наблюдать на рок-концертах, вечеринках по случаю празднования Хэллоуина или в массовых шествиях болельщиков по окончании важных спортивных состязаний. Казалось бы, можно прийти к выводу, как это сделал Манн в своем исследовании, что человек, находящийся в многочисленной толпе, чувствует свою анонимность. Это, в свою очередь, может снизить его озабоченность возможностью его идентификации как соучастника такого жестокого и отвратительного деяния. Однако важно помнить, что корреляция не равнозначна причинно-следственной связи.

Корреляция – степень связи двух или более переменных между собой.

Коэффициент корреляции – математическое выражение зависимости между двумя переменными.

Но почему корреляция не равнозначна причинно-следственной связи? Во-первых, всегда сохраняется возможность того, что предполагаемое направление причинности изменится на противоположное, то есть В будет вызывать А, а не А вызывать В (рис. 1.2). Например, как только начинается побуждение к самоубийству, об этом могут сообщить по радио, что может заставить жителей близлежащих улиц пойти посмотреть на необыкновенное зрелище (таким образом, побуждение к самоубийству приведет к росту численности толпы, а не наоборот). Другая проблема состоит в том, что корреляции могут быть найдены тогда, когда причинная связь отсутствует вовсе, в частности когда третья переменная С вызывает появление и А, и В. Например, Манн также обнаружил, что побуждение к самоубийству чаще происходит по вечерам. Возможно, потому, что люди обычно потребляют алкоголь вечером, а захмелевшие люди чаще проявляют стадное чувство (то есть охотнее присоединяются к толпе) и становятся неуправляемыми (и, следовательно, начинают насмехаться над потенциальным самоубийцей). Если это так, то ни вечернее время, ни численность толпы не являются прямой причиной побуждения к самоубийству; каждая из этих переменных оказывается слу-

чайно связанной с количеством самоубийств.

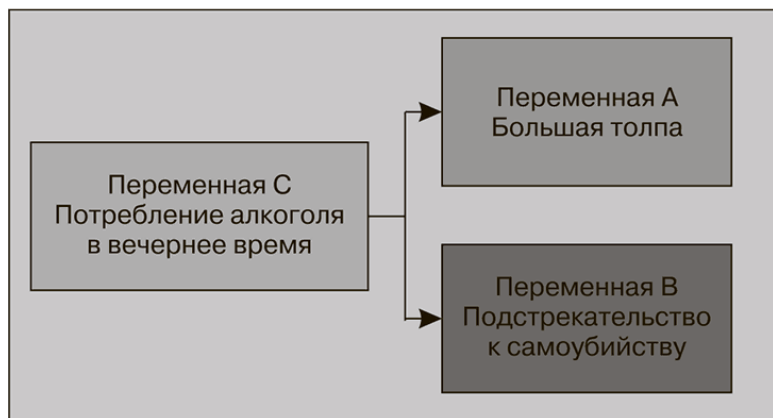
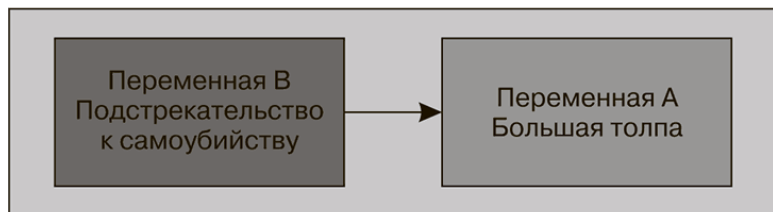
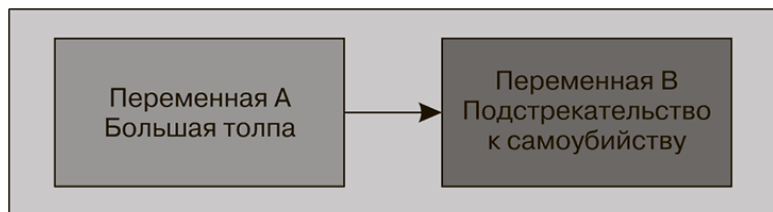


Рис. 1.2. Объяснение корреляций. Когда две переменные (такие как численность толпы и подстрекательство к самоубийству) коррелируют между собой, то возможно, что переменная А (в данном примере численность толпы) вызывает изменение переменной В (подстрекательство к самоубийству). Однако также возможно, что переменная В влияет на переменную А или что третья переменная С (в данном примере – потребление алкоголя в вечернее время) влияет на А и В независимым образом.

Таким образом, из-за наличия разных возможных связей между коррелированными переменными довольно трудно сделать четкие выводы о причинной зависимости на основе одной лишь корреляции. Чтобы сделать правильные заключения о причине и следствии, исследователи обращаются к экспериментальному методу. При использовании его переменные изолируются от влияния других факторов, которые в обычных условиях сосуществуют вместе с ними.

Экспериментальные методы

При использовании описательных методов исследователи пытаются избежать вмешательства в явление, которое они изучают. Исследователь, использующий естественное наблюдение, надеется, что объекты наблюдения не заметят, что за ними наблюдают; а исследователь, проводящий

опрос, старается задавать вопросы так, чтобы не подталкивать респондентов к неправильной интерпретации своих чувств или поступков. Однако при проведении **эксперимента** исследователь намеренно пытается изменить поведение людей за счет систематизированного манипулирования одним аспектом ситуации при сохранении контроля над другими. Если бы исследователь захотел выяснить, действительно ли анонимность того рода, которая наблюдается в большой толпе, *заставляет* людей действовать более асоциально, то он мог бы варьировать ситуацию таким образом, чтобы одни люди чувствовали себя абсолютно неидентифицируемыми, а другие, напротив, легко идентифицируемыми.

Филип Зимбардо (Philip Zimbardo, 1969) действовал именно таким образом, когда в ходе лабораторного эксперимента просил студентов воздействовать ударами тока на своих сокурсников. Половина участников имела именные метки на одежде и оставалась в своей обычной одежде, что позволяло их легко идентифицировать. Чтобы обеспечить другим участникам анонимность, их нарядили в длинные белые балахоны с капюшонами, полностью скрывавшими их лица. Студенты, которым была обеспечена анонимность, вдвое чаще соглашались бить током своих товарищей по учебе, чем студенты, личности которых было легко идентифицировать.

Манипулирование переменными. Переменная, которой может манипулировать экспериментатор, называется

ся **независимой переменной**. В эксперименте Зимбардо независимой переменной была разная одежда, которую носили участники (одна обеспечивала анонимность, другая – идентификацию). Переменная, величина которой измеряется, называется **зависимой переменной**. В данном случае экспериментатор измерял число воздействий электротоком, которые осуществляли студенты.

В отношении экспериментов следует сделать несколько важных замечаний. Ключевой особенностью экспериментов Зимбардо было то, что его участники случайным образом попадали в условия анонимности или ее отсутствия.

Случайное назначение подразумевает, что каждый участник может с равной вероятностью оказаться в тех или иных условиях. Например, распределяя участников по двум группам с помощью подбрасывания монеты, исследователь снижает вероятность того, что они будут различаться с точки зрения их настроения, личностных черт, социального класса или других факторов, которые могли бы повлиять на результаты. Таким способом исследователь минимизирует любые систематические различия между группами, например те, которые могли бы характеризовать наблюдателей самоубийства в толпах, собирающихся в вечернее и дневное время. Хотя большая толпа подстрекателей к самоубийству, вероятно, может отличаться от толпы, которая меньше подстрекает к нему, по другим характеристикам, связанным с антисоциальными тенденциями, такие си-

систематические различия не представляют проблемы, когда участники получают случайное назначение. В исследовании Зимбардо единственное различие между участниками было вызвано случайными вариациями в популяции (важность которых снижается, когда экспериментатор использует большие группы испытуемых). Было также важно, чтобы только анонимность (независимая переменная) менялась от одной группы участников к другой. Все другие аспекты ситуации оставались теми же самыми: экспериментатор, обстановка, жертва и задача. Это также снижает вероятность того, что эти другие переменные могут повлиять на асоциальное поведение. Наконец, агрессивность измерялась одинаковым образом для анонимных и неанонимных участников, что позволяло экспериментатору надежно определить точное количество воздействий электротоком, которое оказывали участники в разных условиях.

Эксперимент – метод исследования, при использовании которого исследователь систематически манипулирует одним источником влияния, оставляя другие в неизменном виде.

Независимая переменная – переменная, которую экспериментатор изменяет с целью вызвать изменения зависимой переменной.

Зависимая переменная – переменная, измеряемая экспериментатором.

Случайное назначение – практика распределения испытуемых по разным комбинациям условий

эксперимента, при которой каждый испытуемый с равной вероятностью может оказаться в любой из таких комбинаций.

Благодаря случайному назначению испытуемых и контролю внешних переменных экспериментатор получает важное преимущество – способность делать выводы о причинно-следственных связях. Зимбардо мог быть вполне уверен, что именно его манипулирование анонимностью, а не что-то, относящееся к разным испытуемым, в условиях анонимности приводит к более высокому уровню агрессии.

Потенциальные ограничения метода эксперимента. Несмотря на свои преимущества перед описательными методами в плане определения причинноследственных связей, эксперимент как метод имеет свои недостатки. В частности, лабораторные условия, используемые в большинстве экспериментов, являются искусственными. Действительно ли анонимность, создаваемая за счет ношения больших плащей с капюшонами, будет такой же, какая создается в большой толпе в темное время суток? Является ли склонность к воздействию электрошоком подобной той, что заставляет бросать камни в людей, пытающихся спасти самоубийцу?



Экспериментирование с деиндивидуализацией.

В эксперименте Зимбардо половина испытуемых (студентов) была одета в балахоны, делавшие их неузнаваемыми, а другая половина оставалась в своей повседневной одежде и легко идентифицировалась окружающими. Это различие представляло собой независимую переменную. Зависимой переменной было количество воздействий электротоком на сокурсника.

Мы обсудили понятие валидности психологических тестов: действительно ли тест измеряет то, для измерения чего он предназначен. Тот же вопрос может быть поставлен и при-

менительно к экспериментам (Aronson, Wilson & Brewer, 1998). **Внутренняя валидность** – это то, насколько эксперимент позволяет делать обоснованные выводы о причине и следствии. Была ли независимая переменная единственной причиной любых систематических изменений в поведении испытуемых? Представьте, что в эксперименте Зимбардо с деиндивидуализацией все испытуемые в условиях анонимности имели дело с неприятным экспериментатором-мужчиной, а в условиях отсутствия анонимности – с симпатичным экспериментатором-женщиной. Если бы все испытуемые в условиях анонимности вели себя более агрессивно, то мы не могли бы узнать, было ли это вызвано их анонимностью или неприятной личностью экспериментатора. Когда другая переменная систематически изменяется вместе с независимой переменной, ее называют **смешиваемой переменной**. В этом воображаемом случае пол и характер экспериментатора смешиваются с анонимностью. Такое смешение переменных подобно невидимым третьим переменным в корреляциях: они затрудняют понимание того, что является причиной поведения испытуемого.

Внешняя валидность – мера того, в какой степени результаты эксперимента могут быть распространены на другие условия. Ранее мы упоминали, что изучение только одного случая порождает проблему обобщаемости результатов. Та же проблема характерна и для лабораторных экспериментов. Будет ли, к примеру, готовность воздействовать

на человека электротоком в анонимном лабораторном эксперименте вызывать те же процессы, что и нахождение темным вечером в большой толпе? Возможно, нет. Разумеется, никакие две ситуации не являются идентичными, но экспериментаторы стараются выбирать те переменные, которые вызывают в эксперименте те же мыслительные и эмоциональные процессы, что и происходящие в реальном мире. Одна из проблем переноса результатов лабораторных исследований на естественное поведение состоит в том, что испытуемым известно о наблюдении за ними в лаборатории. Как и в случае естественного наблюдения, люди иногда ведут себя иначе, когда знают, что за ними наблюдают. **Требуемые характеристики** – это подаваемые во время эксперимента сигналы, помогающие испытуемым понять, какого поведения ожидает от них экспериментатор. Экспериментаторы пытаются избежать этой проблемы, отвлекая участников от истинной цели эксперимента. Например, экспериментатор не будет говорить испытуемым: «Мы исследуем, как долго вы будете держать нажатой кнопку выключателя в качестве меры оценки вашей враждебности». Вместо этого экспериментатор предлагает правдоподобную причину воздействия током, например чтобы исследовать, как наказание влияет на обучение. Это переключает внимание испытуемого с использования им ударов током на его «реакции на обучение». Как вы скоро узнаете, социальные психологи разработали несколько довольно хороших методов получения

естественных реакций испытуемых в эксперименте. Но важно постоянно следить за возникновением возможных смешений. Например, вы не думаете, что облачение студентов в белые балахоны с капюшонами (не слишком отличающиеся от тех, которые носят члены ку-клукс-клана) может указать им на то, что от них ждут асоциальных действий?

Внутренняя валидность – оценка того, насколько эксперимент позволяет делать обоснованные выводы о причине и следствии.

Смешиваемая переменная – переменная, которая систематически изменяется вместе с независимой переменной, создавая тем самым возможность ошибочных выводов об эффекте независимой переменной.

Внешняя валидность – оценка того, в какой степени результаты эксперимента могут быть распространены на другие условия.

Требуемые характеристики – сигналы, позволяющие испытуемым понять, какого поведения ожидает от них экспериментатор.

Полевой эксперимент – манипулирование независимыми переменными в эксперименте, когда его участники находятся в естественных условиях и не подозревают о своем участии в исследовании.

Полевые эксперименты. Одним из способов преодоления препятствий, связанных с искусственностью условий и требуемыми характеристиками, является выведение экс-

перимента за пределы лаборатории и проведение его в естественных условиях. Этот подход, использующий характерные для эксперимента манипуляции с ничем не подозревающими участниками в естественных условиях, получил название **полевого эксперимента**.

Рассмотрим исследование, авторы которого воспользовались естественным образом возникающей возможностью манипулировать анонимностью с помощью масок, надеваемых во время празднования Хэллоуина (Diener, Fraser, Beaman & Kelem, 1976). Участниками эксперимента были дети в маскарадных костюмах, приехавшие на праздник в один из домов в Сиэтле. Детей приветствовала ассистент-исследователь, которая указала на вазу с конфетами, стоящую рядом с вазой с мелкими монетами. Она велела детям взять по одной конфете каждому, а затем под каким-то предлогом вышла из помещения. Дети не знали, что исследователи наблюдают за ними через специальное окошко и фиксируют моменты, когда маленькие ангелы или супергерои без разрешения берут из ваз конфеты или монеты.

Что делало это исследование экспериментом, так это то, что исследователи случайным образом обеспечивали разным группам детей разные уровни анонимности. Манипулирование анонимностью достигалось благодаря приветствию экспериментатора. В половине случаев она спрашивала у каждого ребенка его имя. В другой половине случаев она позволяла детям сохранять анонимность. Результаты го-

ворили в поддержку корреляции, которая была обнаружена в исследованиях Манна и лабораторных экспериментах Зимбардо. В случае полной анонимности большинство чертенят брало больше, чем им было сказано взять. Однако когда их предварительно просили назвать свое имя, то большинство из них вело себя чуть ли не ангельски.

Почему социальные психологи в своих исследованиях сочетают разные методы

В табл. 1.2 представлены различные методы исследований и их основные достоинства и недостатки. Но если каждый метод имеет свои слабые стороны, то не является ли стремление к знаниям в области социальной психологии бесперспективным? Вовсе нет. Например, эксперименты позволяют исследователям делать заключения о причинно-следственных связях, но проводятся в искусственно создаваемых условиях. Архивные исследования и естественные наблюдения, напротив, не позволяют делать выводы о наличии причинно-следственной связи (потому что они являются корреляционными методами), но зато предоставляемые ими данные взяты из реальной жизни. За счет *сочетания разных методов* социальные психологи могут делать выводы, вызывающие больше доверия, чем в случае использования какого-то одного метода (McGrath, Martin & Kukla, 1982).

Рассмотрим недавнюю программу исследования по про-

верке гипотезы о том, что дарение подарков другим людям делает нас счастливее. Элизабет Данн и ее коллеги сначала провели опрос для проверки этой гипотезы (Dunn, Aknin, & Norton, 2008). Они попросили членов репрезентативной для всей страны выборки из 632 американцев оценить свое счастье (happiness) в целом и указать, сколько процентов своего дохода они тратят на уплату налогов, на себя лично, на подарки другим и на благотворительность. Расходование денег на подарки себе не было связано у респондентов со счастьем в отличие от расходования денег на других людей. Так как этот результат содержит корреляцию, мы не можем сказать наверняка, действительно ли расходование денег на благо других делало людей счастливее или же несчастливые люди просто менее щедрые (и могут стать еще несчастнее, если потратятся на других). Затем исследователи провели лонгитюдное исследование людей, которые получали неожиданные премии на работе, и измеряли их ощущение счастья до этого события и спустя шесть-восемь недель. Те, кто тратили большую часть своей премии на других, чувствовали себя гораздо более счастливыми по сравнению с первым замером в отличие от тех, кто тратили большую часть премии на себя. Это исследование позволило проконтролировать исходные уровни чувства счастья, но по-прежнему не дало возможности выявить причинно-следственную зависимость (у людей, предпочитавших тратить свои деньги на других, помимо привычных для уровней чувства счастья

могли быть еще какие-то отличия).

Таблица 1.2. Методы исследования, используемые социальными психологами

Метод	Описание	Достоинства	Недостатки
Описательные корреляционные методы			
Естественное наблюдение	Незаметная регистрация поведения в том виде, в каком оно встречается в естественных условиях. Пример: выполненное Мур исследование признаков флирта в поведении женщин	Возможность наблюдать спонтанное поведение. Возможность обойтись без самоотчетов наблюдаемых людей	Исследователи могут мешать наблюдаемому поведению. Некоторые интересные типы поведения встречаются очень редко. Исследователи могут избирательно уделять внимание одним событиям и игнорировать другие (систематическая ошибка наблюдателя). Большие затраты времени
Исследование конкретных случаев	Интенсивное исследование единственного человека или одной группы. Пример: исследование Шаллером популярности человека и его самооощущений	Богатый источник гипотез. Допускает изучение редких типов поведения	Систематическая ошибка наблюдателя. Трудность обобщения результатов по исследованию одного случая. Невозможность восстановить причины из сложной совокупности прошлых событий
Архивное исследование	Изучение официальных записей о многих случаях исследуемого события. Пример: исследование отчетов полиции об убийствах, проведенное Уилсон и Дейли	Легкий доступ к большим массивам ранее зарегистрированных данных	Многие интересные типы социального поведения никогда не регистрируются
Опросы	Исследователь задает людям прямые вопросы. Пример: исследование Кинси сексуального поведения	Допускает исследование трудных для наблюдения действий, мыслей и чувств	Люди, дающие ответы, могут неадекватно представлять все население. Респонденты могут давать искаженные или не заслуживающие доверия ответы

Метод	Описание	Достоинства	Недостатки
Психологические тесты	<p>Исследователь пытается оценить способности, умения/знания, мотивации или особенности поведения индивида.</p> <p>Пример: «Бланк профессиональных интересов Стронга» [SVIB], «Тест академической оценки» [SAT]</p>	Позволяют измерять свойства, которые не всегда легко наблюдать	<p>Тесты могут быть ненадежными (дающими противоречивые оценки).</p> <p>Тесты могут быть надежными, но невалидными (не измеряющими те свойства, для измерения которых они предназначены)</p>
Экспериментальные методы			
Лабораторный эксперимент	<p>Исследователь непосредственно манипулирует переменными и наблюдает их влияние на поведение испытуемых в лаборатории.</p> <p>Пример: исследование Зимбардо проявления агрессии в зависимости от анонимности</p>	<p>Позволяет делать выводы о причинно-следственной связи.</p> <p>Позволяет контролировать внешние (не имеющие отношения к цели исследования) переменные</p>	<p>Искусственные манипуляции могут не в полной мере отражать естественный ход событий.</p> <p>Реакции испытуемых могут быть ненатуральными из-за знания о том, что за ними наблюдают</p>
Полевой эксперимент	<p>Подобен лабораторному эксперименту, но его участники находятся в естественных условиях.</p> <p>Пример: исследование Дайнером с сотрудниками поведения детей в масках на праздновании Хэллоуина в зависимости от сохранения или несхранения анонимности</p>	<p>Позволяет делать выводы о причинно-следственной связи.</p> <p>Участники проявляют больше естественных реакций</p>	<p>Манипуляции могут быть и неестественными.</p> <p>Меньший контроль внешних факторов, чем в лабораторном эксперименте</p>

Поэтому психологи провели экспериментальное исследование, в ходе которого они просили группу студентов колледжа оценить свое ощущение счастья утром, а затем давали им конверты, в которых было \$5 или \$20. После этого студентов случайным образом распределяли по двум группам, первая из которых тратила деньги на себя, а вторая – на дру-

гих (покупая подарки или жертвуя на благотворительность). В конце дня студенты снова сообщали, насколько они счастливы. Те, кто потратили деньги на себя, не изменили оценку своего счастья по сравнению с утренней, но те, кто потратили деньги на других, стали чувствовать себя более счастливыми. Интересно, что когда исследователи просили других студентов предсказать, что могло бы сделать их счастливее, эти студенты (ошибочно) думали, что они стали бы счастливее, если бы получили \$20 для расходов на себя. Возможно, кто-то скажет: эксперимент был искусственным, потому что участники могли догадаться, что исследователей интересовало их мнение о счастье и поэтому они давали им деньги между двумя его измерениями. Однако, поскольку результаты хорошо согласовывались с результатами двух других корреляционных исследований, показывавших сходную зависимость в естественных условиях, исследователи могли испытывать большую уверенность, чем в случае, когда они использовали бы только один метод.

Положение психолога подобно положению детектива, рассматривающего показание нескольких свидетелей убийства, ни одно из которых не является идеально полным и точным. Слепая женщина слышала спор, но не могла видеть, кто нажал на курок. Глухой мужчина видел, как кто-то вошел в помещение непосредственно перед совершением убийства, но не слышал выстрела. Ребенок все слышал и видел, но путается в деталях. Несмотря на проблемы, связанные с пока-

заниями свидетелей, если все они согласятся, что преступление совершил дворецкий, то будет разумно сравнить его отпечатки пальцев с отпечатками, оставленными на пистолете. Подобно детективу, социальный психолог всегда сталкивается со свидетельствами, которые сами по себе несовершенны, но могут помочь составить убедительную картину явления.

Точно так же как детективы мечутся между уликами и подозрениями, используя улики для укрепления своих подозрений, а подозрения – для поиска новых улик, так и социальные психологи раз за разом проходят весь исследовательский цикл – от исследований в лабораториях до исследований в реальных условиях (Cialdini, 1995). Свидетельства, полученные с помощью описательных исследований реально-го мира, приводят к созданию теорий, которые проверяются с помощью строгих экспериментов. Результаты этих экспериментов по проверке теорий порождают новые догадки о естественных событиях в реальном мире. Затем, после объединения разных типов свидетельств, можно делать выводы, вызывающие больше доверия.

Этические проблемы в социально-психологических исследованиях

Прочитав о проведенном Зимбардо исследовании проявления агрессии в зависимости от анонимности, вы, возможно, заинтересовались тем, как чувствовали себя участники

после воздействия электротоком на своего товарища по учебе. В отличие от геологии и химии, исследования в социальной психологии проводятся на живых, дышащих и чувствующих боль людях (а иногда также и на животных). Это придает важность рассмотрению еще одного вопроса: является ли исследование допустимым с этической точки зрения (Cialdini & Ascani, 1976)?

Этические риски в социально-психологических исследованиях. Рассмотрим исследования, проведенные авторами этой книги. Один из нас побуждал студентов к сдаче крови с помощью следующего, вводящего в заблуждение обращения: «Вы хотите присоединиться к нашей донорской программе и сдавать каждые шесть недель по пол-литра крови в течение трех лет? Нет? Тогда как насчет того, чтобы сдать всего пол-литра крови завтра?» В другом исследовании один из нас спрашивал студентов, приходили ли им когда-нибудь в голову фантастические мысли о совершении убийства. Если студент отвечал «да», то его просили описать их в деталях (Kenrick & Sheets, 1994). Наконец, мы просили участников опроса в возрасте от 40 до 50 лет сообщить нам о возрасте, в котором, по их мнению, мужчины и женщины достигают пика полового влечения, сексуальной активности и способности испытывать максимальное наслаждение от полового акта (Barr, Bryan & Kenrick, 2002).

Эти исследования давали потенциально полезную информацию о безвозмездном донорстве, жестоких фантазиях

и половых отношениях. Однако каждое затрагивало также этические вопросы, с которыми часто приходится сталкиваться социальным психологам. Расспрашивание людей о их жестоких фантазиях или эротических переживаниях представляет собой потенциальное *вторжение в частную жизнь*. Такое вторжение не могло быть грубым, потому что участники-волонтеры делились лишь той информацией, которой они были согласны делиться. Но нарушали ли исследователи общественные условности самым фактом задавания таких вопросов? Проблема вторжения в частную жизнь становится еще более острой в случае естественных наблюдений и полевых экспериментов, участники которых могут не подозревать, что они раскрывают информацию о самих себе.

В одном сомнительном с точки зрения этики исследовании к участникам, ничего не подозревавшим, подходил частный детектив, предлагая им помочь государству в сборе нужной информации путем незаконного проникновения в офис (West, Gunn & Chernicky, 1975). Можно ли оправдать вторжение такого рода в частную жизнь необходимостью пополнить знания о человеческом поведении? Общее правило, которому следуют психологи, состоит в том, что использование ничего не подозревающих субъектов допустимо лишь тогда, когда полностью сохраняется их анонимность и они не побуждаются к действиям, которые никогда не совершили бы по своей воле (например, к проникновению в чужое помещение).

Исследование

Представьте, что вы входите в группу исследователей и что вам поручено найти ответ на вопрос: как алкоголь влияет на нашу способность запоминать лица новых людей, с которыми мы встречаемся? Как вы стали бы использовать корреляционный подход для исследования этой проблемы? А как вы использовали бы экспериментальный подход? Какими окажутся главные достоинства и недостатки каждого подхода?

Во время экспериментов исследователи манипулируют поведением людей, что вызывает еще один вопрос: будет ли эксперимент причинять физический или моральный вред участнику исследования? Иногда исследования в социальной психологии предусматривают неприятные физические манипуляции, включая интенсивные физические упражнения (Allen et al., 1989), инъекции медицинских препаратов, в частности адреналина (Schachter & Singer, 1962), некомфортное тепловое воздействие (Rule, Taylor & Dobbs, 1987) или употребление алкоголя (MacDonald, Fong, Zanna & Martineau, 2000).

Физические опасности обычно представляют меньшую проблему в социальной психологии, чем в медицинских исследованиях (в которых манипуляции исследователей дей-

ствительно могут вызвать болезнь или смерть испытуемого), но здесь все равно присутствуют определенные неудобства и риски. Социально-психологические исследования с большей вероятностью подразумевают причинение различного морального вреда – от смущения (например, оттого что человек поверил в рассказанную ему лживую историю) до чувства вины (из-за своих жестоких фантазий или мыслей о другом сексуальном партнере) или тревоги (из-за угрозы воздействия электротоком).

В одном из самых сомнительных с этической точки зрения социально-психологических исследований Стэнли Милгрэм заставлял участников поверить, что они оказывают болезненное воздействие электротоком на пожилого мужчину, страдавшего сердечным заболеванием. В ходе эксперимента мужчина полностью переставал проявлять ответные реакции, но экспериментатор настаивал, чтобы участник все повышал и повышал напряжение. Участники этого исследования проявляли крайнее беспокойство, в том числе «обильно потели, дрожали и заикались». Хотя это исследование вызвало немало споров по поводу его этичности, сам Милгрэм (Milgram, 1964) защищал его, указывая на то, что ни у одного участника не наблюдалось признаков причинения им длительного вреда. Действительно, 74 % участников думали, что они научились чему-то важному. Год спустя один из участников писал: «Этот эксперимент укрепил мою уверенность в том, что человек не должен причинять

вреда другому человеку, даже если при этом он рискует проявить неповиновение власти» (Milgram, 1964, p. 850). Милгрэм утверждал: исследователи изучают спорные темы, искренне надеясь, что «это приведет к улучшению человечества не только потому, что просвещенность достойнее невежества, но и потому, что новое знание имеет важные последствия для будущего человечества».

Этические предохранители в социально-психологических исследованиях. Исследования в социальной психологии способны приносить пользу, так как любые знания о любви, предубеждениях или жестоком насилии могут быть использованы для исправления общества. Однако пользу от этих исследований нужно соотносить с издержками их проведения. Какая степень дискомфорта для участников является приемлемой?



Эпизод эксперимента, спорного с этической точки зрения. В проведенном Милгрэмом исследовании повиновения власти его участников побуждали воздействовать электротоком на мужчину (показанного на фотографии), который утверждал, что у него проблемы с сердцем. Исследование вызвало немало вопросов по поводу создания для его участников сильного психологического дискомфорта.

К счастью, существуют меры, защищающие от злоупотреблений в научных исследованиях. В частности, Американская психологическая ассоциация (АПА) разработала этические принципы проведения исследований. В соот-

ветствии с ними участников психологических исследований обязательно нужно уведомлять, что они могут заранее запретить применять к себе любые потенциально вредные процедуры и что они должны подробно опрашиваться после полного завершения исследований. **Дебрифинг** (своего рода «разбор полетов») представляет собой обсуждение процедур и гипотез с участниками исследования, выяснение их любых негативных реакций и разрешение любых возникших у них проблем. Принципы АПА также поощряют психологов задаваться вопросом о выгодах и издержках исследований. Обладает ли исследование потенциалом для создания полезного знания, которое могло бы оправдать причинение временных неудобств? Например, Милгрэм утверждал, что его исследование повиновения дало нам полезные идеи для лучшего понимания ужасных событий, происходивших в нацистской Германии.

Другая этическая защита требует, чтобы любой институт, претендующий на получение государственных средств на проведение исследований (подобно большинству колледжей и университетов), имел собственный наблюдательный совет, оценивающий проводимые исследования с точки зрения их потенциальных выгод и издержек. У членов этого совета нет никакой личной заинтересованности в рассматриваемых исследованиях. Они обычно просят исследователей корректировать методы манипулирования участниками, формы подписок о согласии или процедуры дебрифинга. Ис-

пользуя эти защитные меры, психологи надеются найти оптимальный компромисс между дискомфортом участников исследований и ценностью получаемых знаний.

Дебрифинг – обсуждение с участником исследования процедур, гипотез и реакций данного участника после полного завершения исследования.

Быстрая проверка

1. В чем различие между описательным и экспериментальным методами?

2. Что такое: а) естественное наблюдение; б) исследование конкретных случаев; в) архивное исследование; г) психологический тест; д) лабораторный эксперимент; е) полевой эксперимент?

3. В чем достоинства и недостатки каждого из методов, описанных в этом разделе?

4. Что такое корреляция и почему только на ее основе трудно сделать заключение о наличии причинно-следственной связи?

5. С какими этическими рисками сталкиваются социальные психологи?

Связи социальной психологии с другими областями знаний

Как мы уже отмечали, социальная психология во многих отношениях является связующей научной дисциплиной. Социальные психологи обмениваются многими теориями, методами и открытиями с исследователями, работающими в других областях знаний. Поэтому вы сможете лучше понять социальную психологию, если поймете ее связи с другими науками.

Социальная психология и другие области психологии

Социальная психология непосредственно связана со всеми другими областями психологии. Рассмотрим две главные области экспериментальной психологии – *когнитивную психологию* (изучающую умственные процессы) и *бихевиоральную нейронауку* (изучающую, как биохимия и нейронные структуры связаны с поведением). Социальные психологи все активнее изучают то, как другие люди влияют на наши физиологические процессы, такие как артериальное давление, частота сердечных сокращений и мигательные рефлексорные реакции (Amodio, Harmon-Jones & Devine, 2003;

Fritz, Nagurney & Hegelson, 2003; Mendes et al., 2003).

Новый раздел нейронаук, возникший в ходе таких исследований, стали называть *социальной нейронаукой* (изучающей то, как социальное поведение связано с нейронными явлениями в головном мозге и других отделах нервной системы) (например, Berntson & Cacioppo, 2000; Dickerson, Gruenewald & Kemeny, 2004; Lieberman, 2007). Например, в нашем недавнем исследовании применялся метод магнитно-резонансной томографии (МРТ) для изучения волновой активности мозга у белых студентов колледжа во время рассматривания ими лиц чернокожих мужчин. Негативные чувства к чернокожим мужчинам были связаны с активностью миндалины (области мозга, связанной с эмоциональным оцениванием) тогда, когда студентам показывали чернокожих незнакомцев, но не когда им показывали лица известных и позитивно воспринимаемых афроамериканцев (таких как Мартин Лютер Кинг, Уилл Смит и Дензел Вашингтон) (Phelps et al., 2000). Другой аспект социальной нейронауки включает исследование пациентов с локальными поражениями мозга для получения данных о том, как связаны между собой работа мозга, процесс познания и социальное поведение (Stone et al., 2002). Один из видов таких поражений мозга приводит к расстройству, получившему название прозопагнозия – неспособность узнавать человеческие лица (Rossion et al., 2003).

Социальная психология также тесно связана с *клиниче-*

ской психологией – наукой о поведенческих дисфункциях и их лечении (например, Snyder & Forsyth, 1991; Snyder, Tennen, Affleck & Cheavens, 2000). Понимание социальных взаимосвязей имеет важнейшее значение, если психолог, к примеру, хочет вылечить пациента от депрессии или чувства одиночества либо научить людей справляться с повседневными стрессами (Dandeneau, Baldwin, Baccus, Sakellaropoulou & Pruessner, 2007; Fredrickson et al., 2003; Simpson et al., 2003). Кроме того, многие расстройства поведения определяются по их разрушительным влияниям на социальную жизнь индивида. В этой книге вы найдете специальные вставки «Взаимосвязи: функция и дисфункция», в которых мы будем исследовать проблемы, коренящиеся во взаимосвязях или приводящие к разрушению последних. В этих вставках мы также будем рассматривать, как социальное окружение может влиять на страдающего расстройствами индивида и как нормальные процессы иногда могут пойти «вразнос» – от возникновения «любовной лихорадки» до параноидального недоверия к «чужакам».

Клиническая психология традиционно сосредоточивалась на страданиях и расстройствах личности, чтобы помочь человеку справиться с этими проблемами (Seligman, Steen, Park & Peterson, 2005). В то же время некоторые психологи стали больше заниматься исследованиями в области *позитивной психологии* – дисциплины, занимающейся изучением факторов, которые вызывают положительные эмоции,

добродетельное поведение и достижение высоких результатов при работе в одиночку и в группе (например, Diener & Biswas-Diener, 2008; Gable & Haidt, 2005; Hogan & Kaiser, 2005). Например, несколько психологов изучали факторы, помогающие людям чувствовать себя счастливыми в их социальной жизни (например, Lyubomirsky, King & Diener, 2005; Myers, 2000; Van Boven, 2005).

Многие социальные психологи занимаются также *психологией здоровья* – наукой о поведенческих и психологических факторах, влияющих на возникновение болезней и на физическое благополучие. Наши отношения с другими людьми могут иметь прямые последствия для нашего здоровья, служа своего рода амортизаторами стрессов, если они развиваются нормально, или же вызывать у нас проблемы со здоровьем, если они становятся плохими (например, Stinson et al., 2008; Taylor et al., 2008). Социальные психологи используют также свои знания о социальном влиянии для развития здоровых типов поведения, например, использования презервативов малолетними правонарушителями, находящимися в группе риска заражения ВИЧ-инфекцией (например, Bryan, Aiken & West, 2004).



Позитивная психология. В противовес традиционному интересу психологов к психическим нарушениям и разным видам негативного поведения сторонники позитивной психологии изучают положительные проявления человеческого поведения. На фотографии Грег Мортенсон встречается со старейшинами деревни на севере Пакистана, чтобы обсудить с ними насущные проблемы местных жителей.

Специалисты по *возрастной психологии* изучают, как жизненный опыт совместно с различными видами предрасположенности и ранними биологическими влияниями формирует чувства, мысли и поведение взрослых людей. Социальные отношения имеют первостепенное значение для развития личности. Например, специалисты по возрастной психологии изучают, как младенцы становятся привязанными к своим родителям и как этот ранний опыт детей влияет

на взаимоотношения с другими людьми в период взрослости (например, Del Giudice, 2009; Rom & Mikulincer, 2003; Sharpsteen & Kirkpatrick, 1997).

Психология личности обращается к различиям между людьми, а также изучает, как из отдельных психологических компонентов складывается целостная личность. Многие важные личностные различия тесно связаны с социальными отношениями (Del Giudice, 2009; Rom & Mikulincer, 2003; Sharpsteen & Kirkpatrick, 1997). Например, две характеристики, которые люди чаще всего используют для описания друг друга, – экстраверсия и доброжелательность – во многом определяются социальными отношениями (Aron & Aron, 1997; Graziano, Hair & Finch, 1997).

Психология среды (энвайронментальная психология) изучает взаимодействия людей с физическим и социальным окружением (например, Aarts & Dijksterhuis, 2003). Социальные психологи, работающие в рамках такого подхода, изучают многие важные социальные вопросы, в частности почему люди разрушают свою физическую среду обитания или как они реагируют на перебои с теплоснабжением, нехватку воды или перенаселенность городов (например, Campbell, Bush, Brunell & Shelton, 2005; Monin & Norton, 2003; Schroeder, 1995b). Эти проблемы взаимоотношений с внешней средой будут рассмотрены в главе 13, посвященной глобальным социальным дилеммам.

Исследование

Подумайте о своих планах на жизнь после окончания колледжа (или магистратуры). Чем вам может быть полезным понимание принципов и достижений социальной психологии?

Социальная психология и другие научные дисциплины

Социальная психология тесно связана не только с другими областями психологии, но и с разными областями знаний. Один из первых учебников по социальной психологии был написан социологом, и эта связь с социологией сохраняется и по сей день. Социальные психологи традиционно уделяли основное внимание мыслям, чувствам и поведению индивида, а социологи занимались изучением групп. Однако, подобно социологам, социальные психологи часто изучают, каким образом такие переменные, как социальный класс и общие социальные нормы, влияют на поведение, связанное с проявлением предубеждений и агрессии (например, Jackson & Esses, 1997; Vandello & Cohen, 2003). Социальные психологи начали также рассматривать, как групповые процессы возникают из мыслей и действий индивидов естественным образом (Kerr & Tindale, 2004; Vallacher, Read, &

Nowak, 2002).

Социальная психология столь же тесно связана с *антропологией* – наукой, изучающей связи между человеческой культурой и человеческой природой (например, Fiske, 2000; Henrich et al., 2006). Антропологи изучают разные культуры мира в поисках ответа на вопрос о том, какие типы социального устройства людей являются универсальными, а какие изменяются под влиянием культуры. Социальная психология также связана с несколькими областями биологии, включая генетику и зоологию (например, Campbell, 1999; Gangestad & Simpson, 2000). В последние годы социальные психологи начали использовать методы нейронаук для изучения того, как гормоны и структуры мозга влияют на родительское поведение, любовные отношения и реакции на социальные стрессы (например, Berntson & Cacioppo, 2000; Diamond, 2003; Lieberman, 2007).

Социальная психология связана не только с фундаментальными научными дисциплинами, но и с прикладными науками, включая юриспруденцию, медицину, экономику, педагогику и политологию (например, Caprara et al., 2003; Kay et al., 2008; McCann, 1997). Многие наши взаимодействия с другими людьми происходят в университете и на рабочем месте, и в этих условиях знание социальной психологии может приносить практическую пользу.

Индустриальная/организационная психология интегрирует социальную психологию и бизнес, обеспечивая лучшее

понимание социальных отношений в организациях (Pfeffer, 1998; Roberts et al., 2003; Van Vugt, Hogan & Kaiser, 2008). В области политики многие из самых острых современных проблем – от причинения вреда природе до перенаселенности городов и международных конфликтов – напрямую связаны с социальными взаимодействиями. В нашей вставке «Взаимосвязи: теория и практика» мы обсуждаем, как социальная психология может помочь нам понять, а иногда и ослабить практические проблемы на самых разных площадках – от учебной аудитории до глобальной экосистемы.

Эти связи позволяют осознать, что, хотя каждый предмет в учебном расписании посвящен изучению какой-то одной области знаний, все вместе эти предметы образуют взаимосвязанную систему научных дисциплин. Ваша учеба в университете может рассматриваться как долгий путь к поиску ответов на следующие вопросы.

- Какие логические и методологические инструменты мы можем использовать для получения полезных знаний и отделения фактов от вымысла?
- Какие полезные идеи о человеческой природе и нашем месте во Вселенной высказывали мыслители, жившие до нас?
- Как эти полезные идеи связаны между собой?

Быстрая проверка

1. Приведите три примера связи социальной психологии с другими областями психологии. Назовите хотя бы одну ее связь с другим учебным курсом психологии, который вы слушаете сейчас или прослушали недавно.

2. Приведите три примера связи социальной психологии с другими научными дисциплинами. Назовите хотя бы одну ее связь с учебным курсом по другим дисциплинам, который вы слушаете сейчас или прослушали недавно.

Повторный взгляд. Загадки социальной жизни

В начале этой главы мы обсудили несколько загадок, как конкретных, так и более общих. На конкретном уровне мы задавались вопросами о том, какие силы повлияли на решение Грегa Мортенсона посвятить свою жизнь строительству школ в отдаленных деревнях Пакистана, почему такое поведение вызвало предвзятое отношение и чем вызваны культурные различия в традициях брака и в статусе женщины в Пакистане и США. На более общем уровне мы задавали вопросы о факторах, порождающих благотворительную деятельность, предубеждения и другие виды социального поведения.

В этой первой главе мы еще не приступали к детальному рассмотрению обнаруженных социальными психологами сведений о проявлениях милосердия, героизма, предубеждения или лидерства.

Однако теоретические и методологические принципы, обсуждавшиеся нами ранее, побуждают нас к поиску более обоснованных ответов. Прежде всего наше понимание ограниченности исследований конкретных случаев говорит нам о том, что пока мы можем реконструировать только частные причины перехода Грегa Мортенсона от неспешной, эгоистичной жизни к жизни, посвященной помощи другим лю-

дям. Возможно, этот переход произошел благодаря его непосредственному опыту наблюдения за родителями, которые занимались благотворительной деятельностью в других странах; возможно, он генетически унаследовал от своих родителей способность к сопереживанию и душевную щедрость, или здесь проявилась комбинация каких-то личностных черт и жизненного опыта. Конкретные случаи могут породить теоретические спекуляции, но гипотезы, основанные на исследовании конкретных случаев, должны быть проверены на более точных данных, полученных с помощью различных методов, позволяющих контролировать внешние факторы. Проходя полный цикл, теоретические принципы, выведенные из результатов строгих исследований, могут указать новые пути осмысления конкретных случаев в реальном мире.

Теории и методы социальной психологии предоставляют также набор практических инструментов для обращения к более общим вопросам, поднятым этими конкретными случаями. Теоретические перспективы, в частности социокультурная и когнитивная, указывают социальным психологам на вероятные стартовые точки их изысканий. Такие методы исследований, как опросы и эксперименты, предоставляют инструменты, подобные набору инструментов для снятия отпечатков пальцев, которые помогают исследователям видеть намного больше того, что можно увидеть невооруженным глазом. Из следующих глав мы узнаем, что благо-

даря этим теориям и методам уже получена ценная информация для более общих вопросов, которые мы рассматривали в начале главы. Скоро мы увидим, что социальные психологи уже немало узнали о том, почему и как люди проявляют симпатию и антипатию, любовь и ненависть друг к другу, а также о мотивах благотворительности и героических поступков. Сейчас мы начинаем узнавать о том, как и почему биологические факторы влияют на наши отношения с другими людьми и как биология человека и человеческая культура динамично взаимодействуют между собой.

Не каждый, кто читает книги по социальной психологии, мечтает заниматься изучением человеческого поведения. Но каждый из нас в своих чувствах, мыслях и поступках находится под влиянием действий других людей. Понимание базовых принципов социальной психологии дает нам новый набор линз, через которые мы можем рассматривать тех людей, которые оказывают на нас такое глубокое влияние. Как мы скоро узнаем, интуитивное представление людей о социальном поведении часто оказывается немного искаженным, а иногда в корне ошибочным. Попытки понять более сильные мотивы людей и наши собственные когнитивные искажения могут избавить нас от ослепления тем, что кажется «очевидным», и помочь нам оценить сложность того, что находится глубоко «под землей».

Понимание основных мотивов социального поведения имеет принципиальное значение в повседневной жизни,

так как оно предоставляет ценные указания о том, как ладить с коллегами по работе, любимыми людьми, соседями и членами разных групп, чьи привычки могут казаться нам странными. Помимо этого, важные решения об образовании, криминальном поведении, развитии городской среды и расовых отношениях эффективнее воспринимаются хорошо информированными гражданами и руководителями. Наконец, изучение социальной психологии и понимание того, как ее открытия и теории связаны с другими областями знаний, может доставить чисто интеллектуальное удовольствие. Мы вступаем в век, в котором будут разгаданы многие тайны социальной жизни, и образованный человек будет хорошо подготовлен к тому, чтобы восхититься этими открытиями.

Резюме

Что такое социальная психология?

1. Социальная психология занимается научным изучением влияния одних людей на мысли, чувства и действия других людей. Социальные психологи стремятся по возможности точно описать социальное поведение и объяснить его причины.

2. Теории помогают связать и организовать результаты наблюдения и предложить перспективные пути будущих исследований.

Основные теоретические перспективы социальной психологии

1. Исследователи, принявшие социокультурную перспективу, рассматривают зависимость нашего поведения от факторов, действующих в больших социальных группах, включая социальный класс, нацию и культурные нормы.

2. Эволюционная перспектива позволяет рассматривать как возникшие в ходе эволюции адаптации виды социального поведения, которые помогали нашим предкам выживать

и размножаться.

3. Перспектива социального научения позволяет сосредоточиться на изучении разновидностей усвоенного в прошлом опыта как детерминантах социального поведения.

4. Социально-когнитивная перспектива ориентирует на изучение умственных процессов, происходящих при обращении внимания на тот или иной социальный опыт, его интерпретацию и сохранение в памяти.

Основные принципы социального поведения

1. Социальное поведение направлено на достижение цели. Люди оказываются втянутыми в социальные ситуации непосредственными краткосрочными целями, эти цели связаны с более широкими долгосрочными целями и в конечном счете с фундаментальными мотивами (такими, как установление социальных связей, понимание себя и других, приобретение и сохранение статуса, защита себя и тех, кого мы ценим, и завоевание и удержание спутника жизни).

2. Социальное поведение представляет собой непрерывное взаимодействие между характеристиками индивида и событиями в ситуации. Люди и ситуации выбирают друг друга, реагируют друг на друга и изменяют друг друга.

Как психологи изучают социальное поведение

1. Описательные методы (включая естественное наблюдение, исследование конкретных случаев, архивные исследования, опросы и психологические тесты) заключаются в регистрации действий, мыслей и чувств в их естественном состоянии. Эти методы позволяют установить наличие корреляции между событиями, но не причинной связи между ними.

2. Экспериментальные методы заключаются в поиске каузальных процессов посредством систематического манипулирования каким-то аспектом ситуации (называемым независимой переменной). Эксперименты позволяют делать выводы о причинах и следствиях, но они более «искусственные», чем многие описательные методы.

3. Этические проблемы для исследователей связаны с вторжением в частную жизнь и возможным причинением вреда участникам исследований. Эти потенциальные опасности нужно тщательно взвешивать относительно выгод получения потенциально полезных знаний. Профессиональные принципы проведения исследований и наблюдательные советы научных организаций помогают находить здесь необходимый баланс.

Связи социальной психологии с другими областями знаний

1. Социальная психология тесно связана с другими областями психологии, включая психологию развития, психологию личности, клиническую, когнитивную и физиологическую психологию.
2. Социальная психология также связана с другими научными дисциплинами, как фундаментальными (биология и социология), так и прикладными (организационное поведение и педагогика).

Глава 2

Индивид и ситуация

Загадка обыкновенного и необыкновенного человека

По словам его сестры, он был «обыкновенным человеком». Вырос в семье, принадлежавшей к среднему классу, и юность его была счастливой, но небогатой яркими событиями (Branch, 1988; Garrow, 1986). Известный тогда как М. Л., он был, безусловно, умен, но ни друзья, ни родные не считали его особоодаренным.

Его годы учебы в колледже также были ничем не примечательны. Он получал посредственные оценки, а во время подработки в летние каникулы был даже удостоен своими товарищами «приза за лень». После получения диплома по богословию М. Л. перебрался вместе с женой в город Монтгомери в штате Алабама, чтобы приступить там к работе. Обыкновенный молодой проповедник начал вести жизнь обыкновенного проповедника.

Но его спокойная жизнь длилась недолго. Через несколько недель, после того как родился его первый ребенок, полиция Монтгомери арестовала афроамериканку Розу Паркс

за отказ уступить место в автобусе белому мужчине. Остальное уже известно. Этот «обыкновенный человек», преподобный Мартин Лютер Кинг, вознесся к вершинам славы, когда возглавил в Монтгомери успешный бойкот автобусных линий в 1955–1956 гг., ставший первым из его многих триумфов в борьбе за гражданские права чернокожих американцев. В течение следующих 12 лет Кингу довелось пережить несколько арестов, тюремных заключений и даже покушений на его жизнь. Несмотря на все эти трудности и опасности, он продолжал бороться за справедливость. Под его руководством движение за гражданские права добилось отмены давних законов, лишавших чернокожих равных прав с белыми в вопросах образования, трудоустройства, приобретения жилья и возможностей избираться и быть избранными. Кинг завоевал уважение людей всех рас за готовность возложить лично на себя огромную ответственность в борьбе за счастье других людей. Для многих Кинг превратился в святого мученика, когда пуля убийцы оборвала его жизнь; его смерть символизировала и неблагополучие в расовых отношениях в США, и надежду на лучшее будущее.

Как же «обыкновенный человек» сумел совершить такие грандиозные деяния? Как он смог оказать такое огромное влияние на Америку?

Одни утверждают, что масштаб деятельности людей определяется масштабом их личности. С этой точки зрения Кинг должен был бы демонстрировать незаурядные личные каче-

ства еще до начала бойкота автобусных линий в Монтгомери. Следует ли тогда нам признать, что оценка его личностных качеств родственниками, друзьями, коллегами и учителями была ошибочной? Возможно. Но даже если люди, знавшие его близко, не смогли оценить масштаб его личности, то кто мог бы это сделать? К тому же если действия Кинга направлялись его незаурядной личностью, воплощавшей в себе многие особые таланты, то как мы можем объяснить те времена, когда эти таланты у него никак не проявлялись? Например, как мог человек, посвятивший себя борьбе за равноправие и справедливость, возглавлять организацию, которая так часто не воспринимала идеи и инициативы входящих в нее женщин?

Учитывая его сильную приверженность догматам христианства и собственной семье, как можно объяснить случаи его супружеской неверности? Если его личность, сформировавшаяся еще до истории с Розой Паркс, направляла и его последующие действия, то эта личность не была столь однозначной, как полагали многие люди.

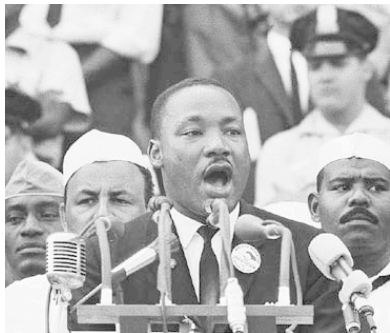
Другие, напротив, утверждают, что действия каждого конкретного человека определяются ситуацией. Тогда, возможно, мы должны были бы признать, что ситуации, в которые попадал Кинг, были настолько значительными, что практически каждый должен был бы реагировать на них, как реагировал он. Кингу нравилось такое объяснение: не он возглавлял движение за равноправие, это люди вели его вперед.

Но, разумеется, такое объяснение также слишком упрощенное.

Ведь, в конце концов, в то время в Монтгомери были и другие потенциальные лидеры, которые, однако, не смогли взять на себя то же бремя ответственности. И огромное число людей по всей стране наблюдало множество подобных случаев расовой дискриминации, никак не реагируя на них. Ситуация не захватывала их так, как она захватила Кинга.

По-видимому, ни личность Кинга, ни ситуация сами по себе не объясняют его поведения. Чем же тогда можно объяснить его незаурядные поступки?

История Мартина Лютера Кинга иллюстрирует один из основополагающих принципов современной социальной психологии. Ни конкретный человек, ни конкретная ситуация, в которую он попадает, не определяют по отдельности возникающее социальное поведение. Напротив, особенности конкретного человека и конкретная ситуация вступают в интересное и часто сложное взаимодействие, благодаря чему вырабатывается отношение людей к их социальному миру (Snyder & Cantor, 1998). В этой главе мы приступим к исследованию этого удивительного взаимодействия индивида и ситуации, познакомив вас для начала с тем, что имеют в виду социальные психологи, когда говорят об «индивиде» (называя так конкретного человека), о «ситуации» и о взаимодействиях «индивид-ситуация».



«Обыкновенный человек»? Мартин Лютер Кинг считается национальным героем, внесшим огромный вклад в борьбу за гражданские права чернокожих американцев. Однако, по мнению его родственников и друзей, он во многих отношениях был «обыкновенным» человеком. Как же обыкновенный человек добивается выдающихся результатов? В этой главе мы исследуем, как сочетание особенностей конкретного человека и особенностей ситуации служит созданию разнообразных (нередко поражающих воображение) способов отношения людей к их социальному миру.

(И) Индивид

Мы начнем изучение социального поведения с рассмотрения «внутренних составляющих» человека и вопроса: что он *представляет собой*, когда попадает в социальную ситуацию? Наш ответ заключается в том, что такой индивид представляет собой динамическую комбинацию мотиваций, знаний и чувств, которые взаимодействуют друг с другом, порождая широкий спектр социальных мыслей и социальных действий.

Мотивация: что нами движет

Мотивация является движущей силой, энергией, которая побуждает людей к достижению желаемых результатов. Стремясь раскрыть преступление, детектив задает вопросы о мотивах, чтобы выяснить, *почему* злоумышленник совершил свой отвратительный поступок. На протяжении всей этой книги мы будем давать ответы на многие загадки мотивации. Почему одни люди помогают другим, даже когда это сопряжено с опасностью для их жизни? Почему у людей возникают предубеждения против тех, кого они даже не знают? Почему иногда люди покупают товары, которые они не хотят покупать или которыми не будут пользоваться? Прежде чем отвечать на эти вопросы, мы рассмотрим в этой главе поня-

тие мотивации в более широкой перспективе.

Мотивы и цели. Задумайтесь на минуту о том, чего вы хотите добиться в следующие несколько недель. Вы хотите встретиться со своим старым товарищем и вместе пообедать? Вы рассчитываете посмотреть в субботу вечером новый блокбастер? Вы надеетесь повысить свою внимательность на занятиях? Каковы ваши **цели**? Чего вы хотите добиться? Что вы хотите выполнить?

Если вы подобны большинству других людей, то в ваш список войдут многие цели, связанные с вашими повседневными задачами или заботами, скажем привлекательно выглядеть на следующем свидании, взять у однокурсника на время конспект пропущенной лекции или прибрать у себя в комнате (например, Emmons, 1989; Little, 1989). Теперь подумайте, почему вы хотите добиться этих целей. Почему вы хотите выглядеть привлекательно, не отставать по химии или поддерживать вашу комнату в чистоте? Многие ваши цели являются *подцелями* – этапами на пути к достижению более крупной цели. Например, более привлекательный внешний вид может помочь договориться о свидании, а чтение конспекта – получить более высокую оценку на экзамене. А если вы спросите себя, почему для вас важны будущее свидание или высокие оценки, то, возможно, придете к выводу, что свидание поможет установлению желаемых долгосрочных отношений, а успешная учеба – обретению высокого социального и экономического статуса. Как показывает

рис. 2.1, наши цели – разных уровней, и многие из этих целей позволяют нам достичь других, более важных целей (например, Chulef, Read & Walsh, 2001; Murray, 1938; Vallacher & Wegner, 1987). **Мотивы** – это более широкие цели, такие как желание приобрести статус, защитить членов семьи от неприятностей и т. п.

Мотивация – сила, заставляющая людей добиваться желаемых результатов.



Рис. 2.1. Многоуровневость целей. Основопологающим мотивом стремления человека к приобретению статуса

может быть целью получить хорошую работу. Получать высокие оценки может быть подчиненной целью этой цели, которая, в свою очередь, может иметь несколько своих подчиненных целей, таких как желание посещать занятия, работать в офисе в положенные часы и т. д.

Сознательное и автоматическое стремление к цели. Иногда достижение наших целей требует от нас пристального внимания: мы должны обдумывать различные стратегии, решать, какие из них использовать, наблюдать за эффективностью этих стратегий и корректировать их в случае необходимости (например, Duval & Wicklund, 1972; Mischel, Cantor & Feldman, 1996; Scheier & Carver, 1988). **Внимание** – это процесс, посредством которого люди сознательно сосредотачиваются на том, что происходит внутри и вокруг них. То, чему мы уделяем внимание, во многом определяется нашими целями (например, Maner, Gailliot, Rouby & Miller, 2007; Moskowitz, 2002). Нам полезно думать о внимании как о прожекторе, который высвечивает информацию, необходимую для достижения наших целей. Когда нас интересуют романтические отношения, мы направляем луч нашего внимания на симпатичную сокурсницу и на ее реакцию на нас; когда же дело касается нашей безопасности, мы концентрируем внимание на подозрительных незнакомцах, неосвещенных участках улицы и быстро движущихся автомобилях.

Цель – желаемый результат; что-то, чего мы хотим достичь, или то, что мы хотим выполнить.

Мотив – цель высокого уровня, имеющая существенное значение для выживания в социальном окружении.

Внимание – процесс сознательного сосредоточивания на различных аспектах нашего внешнего окружения или нас самих.

Автоматичность – способность инициированного поведения или когнитивного процесса происходить без дальнейшего сознательного управления с нашей стороны.

Но иногда наши стратегии используются настолько часто, что их эффективное применение становится «автоматическим», не требующим нашего внимания (например, Bargh & Williams, 2006). Под **автоматичностью** понимается способность к осуществлению инициированного ранее поведения или когнитивного процесса без дальнейшего сознательного управления ими (Wegner & Bargh, 1998; Wood & Neal, 2007). Например, когда опытный водитель садится в машину, он обычно не обращает внимания на координацию своих действий, связанных с управлением педалями, ручкой коробки передач и рулем. Процесс корректировки траектории и скорости движения автомобиля в зависимости от изменений интенсивности дорожного движения также происходит в значительной мере автоматически. Подобным образом опытный продавец использует базовые стратегии из своего

«репертуара» («Какие у вас прелестные дети!»), не имея заранее продуманного плана действий, если решает, что надо начинать обрабатывать покупателя. Поскольку внимание является ограниченным ресурсом (в каждый момент мы можем уделять внимание только небольшому количеству информации (например, Pashler, 1994)), выгоды автоматизма оказываются огромными. Автоматически выполняя одну задачу, мы можем направлять наше ограниченное внимание на другие задачи. Если вы опытный водитель, то, находясь за рулем, можете уделять часть вашего внимания беседе с вашим пассажиром или настройке радиоприемника. Подобным образом хорошо обученный продавец может направлять часть своего внимания на применение индивидуальных тактик воздействия на каждого покупателя. Автоматизируя процесс мышления о других людях и взаимодействия с ними, мы можем двигаться ко многим нашим целям с меньшими затратами наших сознательных усилий.

У продвижения по жизни без необходимости уделять пристальное внимание каждому принимаемому нами решению есть очевидные выгоды. Но у такой автоматичности есть и свои издержки. Иногда мы делаем «глупые» ошибки. Представьте себе следующую ситуацию: вы собираетесь воспользоваться копировальным устройством в библиотеке, но к вам неожиданно подходит незнакомец и просит пропустить его вперед, чтобы скопировать 5 страниц текста. Участники исследования, проведенного Элен Лангер, Арту-

ром Бланком и Бенционом Чановицем в 1978 г., охотнее соглашались сделать такое одолжение, если незнакомец приводил причину («Можно я воспользуюсь ксероксом, потому что очень спешу?»), чем тогда, когда он не объяснял ничего (соответственно 94 % и 60 %). По-видимому, это выглядит разумной стратегией, ведь, в конце концов, если просьба незначительна, а у человека – уважительная причина, то почему бы не проявить любезность и не помочь ему? Однако удивительно, что люди удовлетворяли такую просьбу, даже когда ее обоснование не содержало никакой новой информации («Можно я воспользуюсь ксероксом, потому что мне нужно сделать несколько ксерокопий?»). Очевидно, что эти участники эксперимента мгновенно активировали свою обычную стратегию, как только слышали «потому что». Поскольку использование «потому что» предполагает наличие причины, мы можем не обращать внимания на тот факт, что эта причина не является уважительной (в конце концов, разве мы все не собираемся использовать ксерокс для снятия ксерокопий?). Иногда люди не обращают особого внимания на то, что они делают и почему они это делают (Langer & Moldoveneau, 2000).

Сила воли. Продвижение к какой-то конкретной цели может оказаться трудным делом. Иногда неожиданно возникают другие цели и начинают «бороться» за наше внимание, мешая нам сосредоточиться на текущей задаче (Shah & Kruglanski, 2002). К счастью, мы хорошо научились за-

щищаться от отвлечения внимания на конкурирующие цели (Shah, Freidman & Kruglanski, 2002). Но все равно достижение одной цели иногда означает игнорирование других желательных возможностей: подготовка к завтрашнему экзамену может заставить вас отказаться от предложения друга победать вместе, а необходимость платить взносы за ваш первый собственный дом может вынудить вас ездить на старой машине еще несколько лет. В таких случаях достижение цели требует контроля мощных контрпродуктивных импульсов. Сила, позволяющая справляться с такими импульсами, называется **силой воли** (например, Mischel, 1996).

Марк Муравен и Рой Баумайстер выдвинули в 2000 г. гипотезу о том, что сила воли действует подобно нашим мускулам – да, именно мускулам. Как мускулы обладают лишь какой-то определенной силой, так и сила воли может проявляться лишь в определенных пределах. Как мускулы устают и слабеют от непрерывной работы, так и сила воли слабеет от долгого ее применения. Как мускулам требуется время для восстановления силы после нагрузки, так и силе воле необходимо какое-то время, чтобы восстановиться после активного самоконтроля.

Рассмотрим эксперимент, проведенный для проверки этой гипотезы (Baumeister, Bratslavsky, Muraven & Tice, 1998). Голодные студенты, полагавшие, что они участвуют в исследовании восприятия вкуса, так как их просили не есть минимум три часа до начала эксперимента, сидели в комна-

те, наполненной ароматом свежее испеченного шоколадного печенья. На столе перед каждым студентом находились горка шоколадного печенья в окружении шоколадных конфет и миска с редиской. Участники должны были выполнять одну из двух инструкций: одни должны были съесть минимум две-три редиски и ни одного печенья (или конфеты) в течение следующих пяти минут, другие – съесть в течение тех же пяти минут два-три печенья (или конфеты) и ни одной редиски. Дав эти указания, экспериментатор покидала комнату. Когда она возвращалась, то просила участников решить несколько трудных головоломок для другого исследования, никак не связанного с предыдущим, чтобы дождаться, пока их «сенсорная память» о съеденных продуктах ослабнет. Предлагавшиеся головоломки не имели решения, но участники об этом не знали. Принимая во внимание гипотезу о том, что сила воли является ограниченным ресурсом, исчезающим на какое-то время после его использования, кто, по вашему мнению, прекращал решать головоломки раньше: те, кто должны были есть редиску и не есть печенья, те, кто должны были есть печенье и не есть редиску, или члены третьей (контрольной) группы, которым не предлагали никакой еды до начала решения головоломок?

Сила воли – сила самоконтроля, используемая для подавления контрпродуктивных импульсов, мешающих достижению трудных целей.

Если вы думаете, что это были члены первой группы, ко-

которые должны были есть редиску, то вы правы (рис. 2.2). В отличие от других групп этой группе действительно требовалось прикладывать силу воли. Ее члены должны были заставлять себя делать то, что многим не доставляет удовольствия (есть редиску), и одновременно подавлять в себе сильное желание делать приятное (есть печенье и конфеты). В результате такого расходования силы воли у них оставалось ее недостаточно для работы над решением головоломок. Напротив, студенты из второй группы занимались приятным делом (ели печенье и конфеты) и не должны были заставлять себя делать что-то неприятное (есть редиску). Чтобы есть аппетитные лакомства и сдерживаться от употребления горькой редиски, силы воли не требуется, потому у этих студентов сохранялось много силы воли для решения трудных задач. На основе этих результатов, по-видимому, можно утверждать, что, когда мы используем силу воли для достижения одной цели, у нас остается ее меньше (в краткосрочной перспективе) для достижения более поздних целей (Schmeichel et al., in press; Twenge & Baumeister, 2002; Vohs, Baumeister & Ciarocco, 2005).

Почему же напряжение силы воли уменьшает возможности ее последующего использования? Большое количество глюкозы (то есть сахара) требуется вашим мускулам для выполнения тяжелых физических упражнений, а вашему мозгу – для выполнения трудных умственных задач (например, для удержания вас от поглощения шоколадного печенья!).

Недавние исследования показали, что пока не будет возмещена затраченная глюкоза, вам будет трудно добиться выполнения других заданий, также требующих самоконтроля (Gailliot et al., 2007; Masicampo & Baumeister, 2008). Эти результаты позволяют дать практический совет: когда в следующий раз вы почувствуете себя опустошенным после длительного напряжения силы воли, пополните ваш запас глюкозы с помощью энергетического шоколадного батончика.

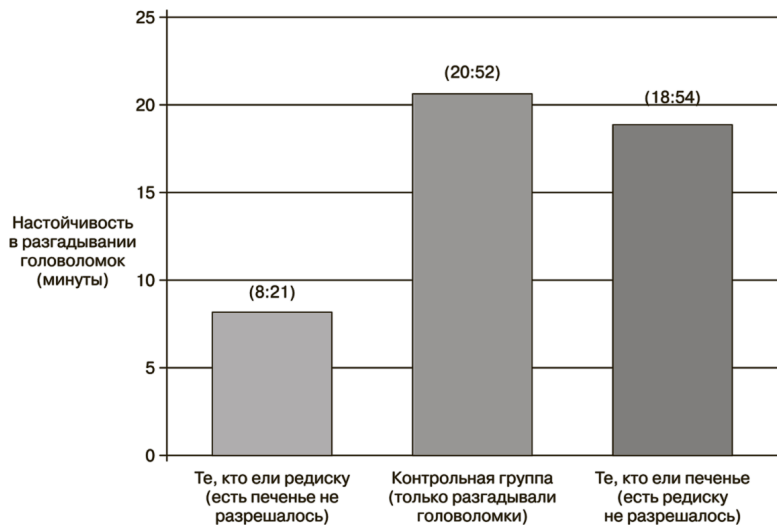


Рис. 2.2. Сила воли: используя ее сейчас, вы на какое-то время ослабляете ее будущий потенциал. Эти результаты согласуются с гипотезой о том, что использование силы воли для выполнения одной задачи (отказываться

ся от привлекательных угощений) снижает возможность использования силы воли для выполнения последующих задач (решения трудных головоломок).

Источник: Baumeister et al. (1998, Table 1, p. 1255).

Подавление мыслей. Иногда мы пытаемся достичь трудных целей посредством подавления несовместимых с ними мыслей. Люди, сидящие на диете, стараются не думать о сладких десертах, недавно излеченные от алкоголизма – о крепких напитках, а те, кто восстанавливаются после тяжелых неудач в личной жизни, – о своих бывших возлюбленных. К сожалению, заставить себя не делать чего-то может оказаться очень трудно. Давайте проведем небольшой эксперимент. Расслабьтесь и не продолжайте чтение до тех пор, пока ваш разум не придет в спокойное состояние.

Итак, в следующие три минуты вы не должны думать о белых медведях. Именно о белых медведях. Не думайте об этих полярных хищниках, о забавных, пушистых белых медвежатах, не думайте ни о каких белых медведях вообще. Если вы все же станете думать о белых медведях, поставьте галочку на листе бумаги. Но это не должно случаться часто, потому что вы будете стараться не думать о них ни по какому поводу. Итак, вы готовы? Запомните: никаких белых медведей. Отлично. Начинаем отсчет трех минут.

Чего вам удалось добиться в результате? Вы не думали о белых медведях вовсе? Но если вы подобны участникам ис-

следования, проведенного Дэниелом Вегнером и его коллегами (Wegner et al., 1987), то, вероятно, белые медведи приходили вам на ум по крайней мере несколько раз. Некоторые люди признавали, что их мысли были полностью сосредоточены на образах этих животных. Более того, теперь, когда вы больше не подавляете свои мысли о белых медведях, их образы, вероятно, будут приходить вам на ум даже чаще, чем в том случае, если бы вы не заставляли себя не думать о них ранее (Wegner & Erber, 1992).

Но если так трудно не позволить малозначащим для вас мыслям о медведях «отражаться» обратно в наше сознание, то как будет обстоять дело с подавлением других, более важных мыслей? Например, если мы находимся на диете, то не могут ли попытки не допустить возникновения в сознании мыслей о еде заставить нас еще настойчивее думать об удовольствии от поглощения картофельных чипсов, гамбургеров и сливочного мороженого с глазурью? Могут ли попытки подавить мысли о неудаче в личной жизни заставить вас еще настойчивее размышлять о потерянной любви и упущенных возможностях? Могут ли попытки избавиться от стереотипных представлений о невызывающей симпатий этнической группе привести к тому, что вы станете воспринимать эту группу еще более негативно? Ответы на все эти вопросы, по-видимому, будут утвердительными (например, Macrae et al., 1996; Monteith, Sherman & Devine, 1998; Wenzlaff & Wegner, 2000). Заставлять себя не делать что-то

часто бывает очень трудно.

Итак, мы узнали, что все мы являемся мотивированными существами. У нас есть цели, и мы стремимся к ним. Стремление к цели иногда требует внимания и силы воли, но часто оно осуществляется автоматически. Такая автоматичность освобождает нас от необходимости постоянно сосредоточивать наше внимание и напрягать силу воли. Перейдем теперь к рассмотрению второй базовой составляющей индивида — знаниям.

Исследование

Большинству из нас наверняка доводилось принимать твердые решения, например кардинально изменить что-то в своей жизни с нового года. Подумайте о таком решении, которое вам не удалось реализовать, или о важной цели, которой вы не смогли достичь. Опираясь на то, что вы узнали о силе воли и достижении цели, объясните, почему вам не удалось осуществить ваше намерение. Что вы можете сделать в будущем, чтобы повысить шансы на достижение своих целей?

Знание: наше видение мира

Знание отражает наш богатый и разнообразный жизненный опыт. У нас есть *сенсорная способность запоминать*

визуальные образы, запахи, звуки, вкусы и тактильные ощущения (рис. 2.3). Например, посмотрев какие-либо фильмы, вы представляете себе, как выглядел Мартин Лютер Кинг и как звучал его голос, когда он произносил свою знаменитую речь «У меня есть мечта» в Мемориале Линкольна. У нас также есть *мнения* о поведении людей, о чертах их характера, способностях, целях, предпочтениях, взаимоотношениях и привычных занятиях. Например, представление о Мартине Лютере Кинге может включать ваше мнение о том, что его вдохновляло желание искоренить в Америке расовую дискриминацию и что он обладал невероятным ораторским талантом. Наши знания также включают *объяснения* того, почему люди, группы или ситуации оказываются такими, какие они есть (Kunda, Miller & Claire, 1990; Sedikides & Anderson, 1994). Например, мы можем объяснить стремление Кинга к достижению равноправия его приверженностью религиозным ценностям.

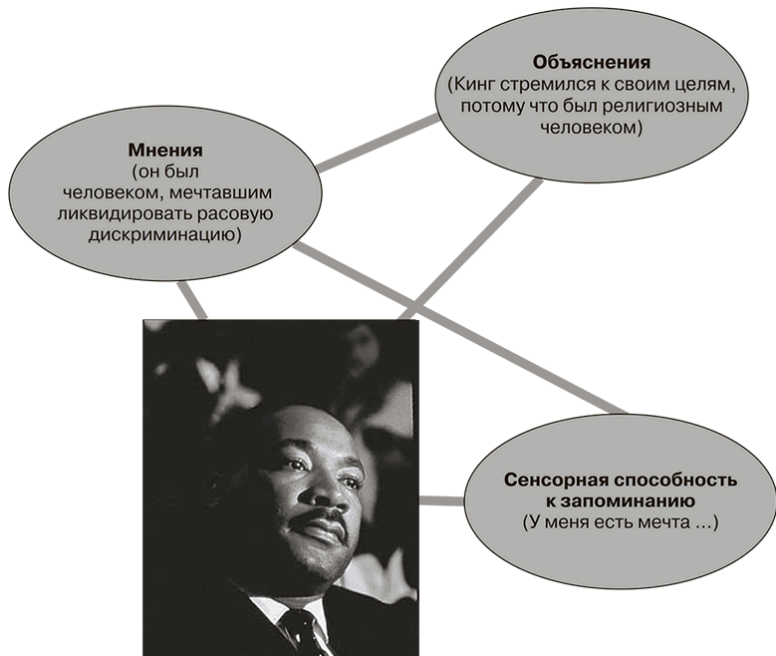


Рис. 2.3. Ментальная репрезентация Мартина Лютера Кинга. Ментальные (умственные) репрезентации содержат и организуют имеющуюся у нас информацию о людях, предметах и событиях. Как показано на этом рисунке, гипотетическая ментальная репрезентация Мартина Лютера Кинга может содержать разного рода информацию.

Как же все эти знания систематизированы в нашей памяти? Давайте возьмем ручку и лист бумаги и перечислим все, что происходит с вами, когда вы думаете о *выдающихся лю-*

дах. Будьте откровенны: записывайте все, что вам придет на ум. Результаты наших исследований позволяют нам предположить, что ваш список будет включать конкретные примеры: Мартин Лютер Кинг, Авраам Линкольн или Элеонора Рузвельт. Мы называем сведения о конкретном эпизоде, событии или индивиде **экземпляром** (Smith & Zárate, 1992) Мы также предполагаем, что ваш список будет содержать несколько *общих характеристик*, которыми выдающиеся люди обладают как группа. Например, возможно, вы верите, что они хотят улучшить жизнь других людей и используют свою харизму для положительного влияния на своих сторонников. Знание, которое предоставляет обобщенную информацию такого рода, называется **схемой** (например, Bartlett, 1932; Taylor & Crocker, 1981). Наше видение социального мира содержит как экземпляры, так и схемы. А вскоре мы узнаем, что люди обладают также знаниями о социальных ситуациях и о том, насколько они соответствуют этим ситуациям.

Экземпляр — ментальная (умственная) репрезентация конкретного эпизода, события или индивида.

Схема — ментальная (умственная) репрезентация, фиксирующая общие характеристики определенного класса эпизодов, событий или индивидов.

Что дают знания? Знания предоставляют нам «исходный материал» для многих суждений. Подобно тому

как строители используют кирпичи, дерево, стекло и бетон для возведения здания, так и люди используют свои знания для выработки впечатлений, принятия решений и т. п. Знания также говорят нам, чего нам ожидать от наших соприкосновений с окружающим миром. Считать всех университетских профессоров рассеянными людьми – это значит ожидать, что следующий встреченный вами профессор окажется слегка чудаковатым; верить, что в хороших ресторанах достаточно квалифицированного персонала, значит ожидать, что в следующем хорошем ресторане, в который вы зайдете, вас быстро и вежливо обслужат. В своей роли формирователя ожиданий знание подготавливает нас к нашим социальным контактам с окружающим миром, подсказывая нам, на что мы должны обращать внимание, как мы должны интерпретировать неоднозначные ситуации и как нам следует себя вести.

Рассмотрим классическое исследование, выполненное Гарольдом Келли в 1950 г. Студентам колледжа сообщили, что занятия у них будет вести новый преподаватель. Одной половине студентов говорили, что новый преподаватель сердечный и добрый человек, а другой – что он очень сухой и холодный. После окончания занятий все студенты оценивали нового преподавателя. Несмотря на то, что студенты обеих групп прослушали одну и ту же лекцию, те из них, кто ожидали, что преподаватель окажется приятным человеком, сформировали у себя более позитивное представление

о нем, чем те, которые ожидали найти его недружелюбным человеком. Очевидно, это произошло потому, что они сосредоточивались на разных проявлениях его поведения, а когда концентрировались на одних и тех же проявлениях поведения, то трактовали их по-разному. Знание, которое мы приносим с собой, когда наблюдаем социальные события, влияет на то, как мы интерпретируем эти события (например, Bruner, 1957; Higgins, Rholes & Jones, 1977; Sinclair, Mark & Shotland, 1987). В главе 3 мы продолжим исследовать важные роли ожиданий людей, пытающихся осмыслить свое социальное окружение.

Актуализированное знание. На протяжении нашей жизни мы аккумулируем огромное количество знаний. Но все ли их мы постоянно используем для вынесения наших суждений? А если мы используем только часть их, то какую и почему? Являются ли какие-то одни знания более «готовыми» к использованию, чем другие?

Один из авторов книги, будучи подростком, зарабатывал деньги тем, что косил траву у соседей газонокосилкой, которая была в его семье. Хотя газонокосилка была для своего времени технически совершенной, ее двигатель все равно нужно было готовить к запуску, подкачивая топливо с помощью бензонасоса, перед тем как дергать за шнур магнето. Подобно тому как подкачка топлива подготавливает двигатель к работе, так и актуализация знаний или целей (**прайминг**, как это называют психологи) делает их готовыми к ис-

пользованию.

«Актуализацию» знаний обеспечивает та ситуация, в которой мы находимся. Мысли, приходящие нам в голову на занятиях по математике, отличаются от тех, которые приходят нам в голову, когда мы сидим за семейным обеденным столом. Ситуационный прайминг особенно полезен, так как он значительно повышает вероятность того, что наиболее актуальные для нас знания станут доступными, когда они нам потребуются. Ведь знания, необходимые вам для понимания лекции по математике, во многом отличаются от знаний, нужных для понимания того, почему возник спор между вашими братом и сестрой.

Знание также актуализируется родственными знаниями. Например, когда вы думаете о своем брате, у вас в сознании может возникнуть его зримый образ, а также ваши представления о его целях, личности и типичном поведении. Размышления о брате повысят вероятность того, что вы начнете думать о других членах семьи. Так как знания взаимосвязаны, актуализация одной мысли актуализирует также и связанные с нею знания.

Наконец, одни мысли приходят на ум легче, чем другие. Эти мысли относятся к категории **постоянно доступных**, то есть готовых к «введению в действие» с помощью самого незначительного умственного усилия. Например, если у вас особо прочные связи с семьей, то в вашем сознании относительно легко могут возникать образы ваших братьев, се-

стер и родителей; если вы очень привязаны к своей работе, то образы ваших сослуживцев могут представлять перед вашим мысленным взором сами собой (Bargh & Pratto, 1986; Higgins, King & Mavin, 1982; Wyer & Srull, 1986). И это также очень полезно. Для человека, который часто видится с семьей, важно, чтобы его знания о семье были легкодоступными и готовыми к использованию; для человека, который проводит много времени на работе, важно, чтобы легкодоступными и готовыми к использованию были его знания, связанные с его профессиональной деятельностью.

На протяжении этой книги мы будем исследовать, как знание нашего социального окружения влияет на то, как мы думаем о нем, воспринимаем его и действуем в нем.

Чувства: установки, эмоции и настроения

Подозрительно выглядящий тип, приближающийся к нам на пустой улице, внушает нам страх. Смерть близкого человека повергает нас в глубокую печаль. Дарованная свыше неожиданная встреча с тем самым «единственным» человеком пробуждает в нас романтические чувства и желание близости. А страстный баритон Мартина Лютера Кинга заставляет нас одновременно испытывать печаль и надежду. Чувства — это музыка жизни.

Социальные психологи рассматривают три основных вида

чувств: установки (аттитюды), эмоции и настроения. Установки – это благосклонные или неблагосклонные оценки конкретных людей, объектов, событий или идей (Eagly & Chaiken, 1998; Petty & Wegener, 1998). Вам могут не нравиться политики и нравиться мороженое, и вы можете с одобрением относиться к смертной казни. Установки относятся к сравнительно элементарным чувствам и представляют собой простую оценку в континууме положительных/отрицательных оценок: мы относимся к чему-то позитивно или негативно, благосклонно или неблагосклонно, одобительно или неодобительно.

Эмоции – такие как страх, радость, гнев или печаль – представляют собой более глубокие, более сложные и более сильные чувства, чем установки. Помимо чисто оценочного компонента (положительное/отрицательное) они также обладают компонентом физиологического возбуждения.

Например, когда люди испытывают страх, их сердца начинают сильно биться, дыхание учащается, выражение лиц меняется, и в их организмах происходят важные биохимические реакции. Кроме того, испытываемые нами эмоции часто сопровождаются тяжелыми размышлениями, например когда терзающее нас чувство стыда сопровождается мыслями о нашей неполноценности и непорядочности.

Наконец, **настроения** – это чувства, которые являются менее сфокусированными и более продолжительными, чем эмоции. Когда у нас плохое настроение, все нам кажется

ся серым; когда у нас хорошее настроение, все кажется розовым; когда мы встревожены, то боимся собственной тени. Настроения окрашивают все переживаемые нами события, а не только то, которое вызвало конкретное настроение. На социальное поведение оказывают сильное влияние наши чувства, поэтому измерение силы этих чувств имеет большое значение. Хотя постичь то, что происходит внутри человека, довольно трудно, психологи разработали для этого несколько методов, которые доказали свою эффективность.

Прайминг – процесс актуализации (активизации) знаний или целей, чтобы сделать их готовыми к использованию.

Постоянная доступность – состояние ментальных репрезентаций, в котором их легко активизировать или актуализировать для использования.

Установки – благосклонные или неблагосклонные оценки конкретного человека, объекта, события или идеи.

Эмоции – относительно сильные чувства, характеризующиеся физиологическим возбуждением и иногда сопровождающиеся сложными размышлениями.

Настроения – относительно продолжительные чувства, менее сфокусированные, не имеющие конкретной направленности.

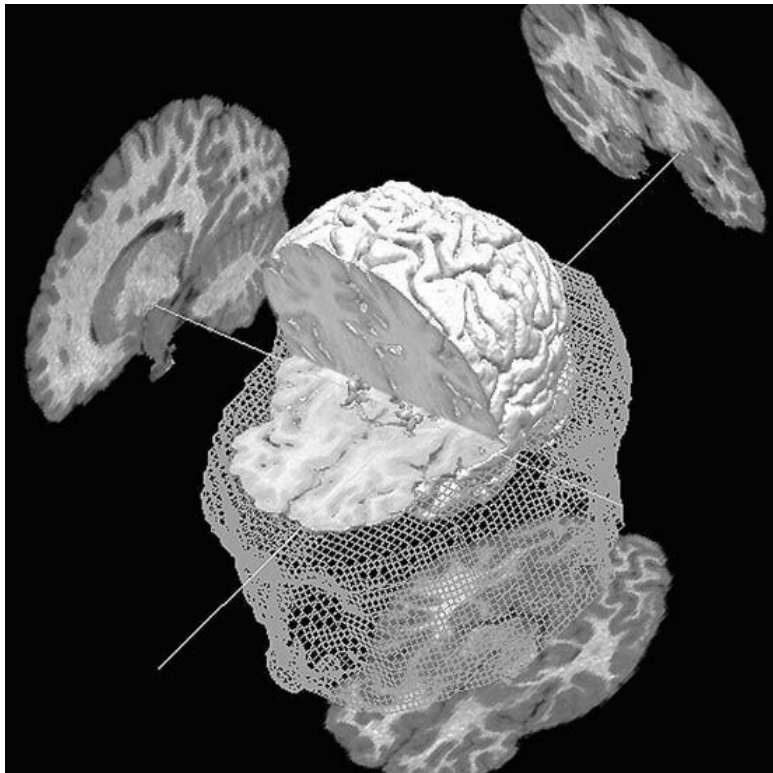
Взаимосвязи: метод и факты

Оценка чувств

Если вы захотите узнать, что чувствует ваша подруга, когда смотрит последнюю голливудскую новинку, что вы будете делать? Для начала, возможно, просто спросите ее об этом. Исследователи часто поступают именно таким образом, хотя обычно действуют более продуманно и системно. Использование *самоотчетов* мало отличается от задавания серии простых вопросов. Например: «Оцените по девятибалльной шкале, как вы чувствуете себя в данный момент (1 – очень грустно, 9 – очень весело)».

Часто имеет смысл просто попросить людей рассказывать об их чувствах. Ведь, в конце концов, чувства – это личные переживания, и тот, у кого они возникают, обычно знает их лучше, чем кто-либо другой. Однако при использовании этого метода могут возникнуть проблемы. Например, люди неохотно сообщают о своих чувствах, которые, по их мнению, социально неприемлемы или нежелательны. В частности, студенты в отличие от студенток могут не признаваться в том, что они плакали, когда собака, являющаяся главным героем фильма, погибала в заключительной сцене.

Иногда люди имеют причины скрывать свои истинные чувства или испытывают трудности с их словесным описанием, поэтому социальные психологи в поисках признаков переживания тех или иных чувств смотрят также на *поведение* людей. Это, разумеется, подобно тому, что делают многие обычные люди, когда не верят словам другого человека. Например, вы можете предположить, что человек с горящими глазами, сжатыми челюстями и стиснутыми кулаками испытывает гнев. И действительно, детальный анализ выражений лица может помочь разгадать истинные чувства человека (Ekman, 1982; Keltner & Ekman, 1994). Но это также не является панацеей. Иногда люди могут умело имитировать внешнее проявление эмоций, например притворяясь разгневанными, когда они в действительности не испытывают никакого гнева. Более того, разные люди могут реагировать на одно и то же чувство абсолютно разными способами (например, Gross, John & Richards, 2000). В то время как одни люди, испытывая гнев, впадают в ярость, другие ведут себя хладнокровно и расчетливо. Несмотря на это, психологи, желающие оценить чувства людей, могут получить очень полезную информацию, наблюдая также и их поведение.



Картирование эмоций. Как психологи узнают, что чувствуют другие люди? Метод функциональной МРТ позволяет сканировать головной мозг для выявления изменений кровотока, связанных с различными паттернами активации. В показанном выше схематическом изображении мозга «пятна» в центре соответствуют областям мозга, которые становятся особенно активными, когда люди рассматри-

вают изображения чего-то неприятного, например оружия или последствий тяжелых аварий. Вместе с самоотчетами и результатами наблюдений поведения физиологические измерения, в частности функциональная МРТ, помогают исследователям идентифицировать эмоции других людей.

Источник: Terry Oakes, Lab for Affective Neuroscience, University of Wisconsin-Madison, www.news.wisc.edu/package/emotion.media.html.

Наконец, социальные психологи располагают несколькими инструментами, недоступными обычным людям. Например, исследователи используют инструменты, позволяющие регистрировать *физиологические показатели*, такие как кровяное давление, частота сердечных сокращений, дыхание, потоотделение и биохимические реакции. Так, у встревоженных людей часто начинают потеть ладони и учащается сердцебиение, и специальные устройства могут регистрировать эти изменения (Blascovich & Kelsey, 1990).

Аналогично этому разные выражения лица характеризуют разные эмоции, например гнев, страх, отвращение и радость, и эти выражения часто оцениваются с помощью закрепляемых на лице электродов, чувствительных даже к малейшим сокращениям лицевых мышц (Cacioppo et al., 1993). А деятельность мозга, имеющая отношение к выработке эмоций, можно наблюдать

с помощью таких современных технологий, как позитронная эмиссионная томография (ПЭТ) и функциональная магнитно-резонансная томография (фМРТ). Оказалось, что когда мы испытываем счастье или, напротив, отвращение либо гнев, становятся активными разные области мозга (Davidson et al., 1990).

Физиологические методы изучения эмоций имеют, однако, и свои недостатки. Разные люди часто демонстрируют разные физиологические реакции на одно и то же эмоциональное состояние; в возбужденном состоянии у одних людей повышается частота сердечных сокращений, а у других – электрическая проводимость кожи. Кроме того, на физиологические показатели влияют процессы, не имеющие отношения к эмоциям. Например, физические усилия, как и гнев, также повышают частоту сердечных сокращений. Но важнее всего то, что исследователям еще предстоит обнаружить те физиологические паттерны, которые будут идеально соответствовать тем или иным эмоциям. Пока же эта проблема продолжает подливать масла в горячие споры по поводу эффективности «детекторов лжи», о чем мы подробнее поговорим в главе 4.

Тем не менее методы измерения физиологических показателей могут быть довольно ценными, особенно когда они используются совместно с другими методами изучения эмоций. Если человек говорит, что он испуган, при этом у него фиксируются соответствующее выражение лица и поза тела,

а также повышенная частота сердечных сокращений и потливость ладоней, то, вероятно, он действительно испытывает страх («Если это выглядит, как утка, ходит, как утка, и крикает, как утка, то это, вероятно, утка и есть!»). Это, по-видимому, является наиболее важным уроком. Когда самоотчеты, индикаторы поведения и физиологические показатели предоставляют *сходящиеся* подтверждения, мы можем в большей степени быть уверены, что знаем истинные чувства человека.

Генетические и культурные основы чувств. Есть ли генетическая основа того, что мы чувствуем и как выражаем свои чувства? Как это можно выяснить? Во-первых, мы можем ожидать, что многие аспекты проявления чувств универсальны, так как подавляющее большинство генов для всех людей общие. В полном соответствии с этой гипотезой люди, принадлежащие к разным обществам, действительно выражают и переживают эмоции на удивление похожими способами (Ekman & Friesen, 1971; Hejmadi, Davidson & Rozin, 2000; Mauro, Sato & Tucker, 1992). Например, люди из разных культур (включая и представителей культур, не имеющих письменности и не испытавших влияния западной цивилизации) сходным образом выражают на лице радость, печаль, страх, отвращение и гнев, а также сообщают о похожих чувствах, физиологических симптомах и эмоционально окрашенных типах поведения (Scherer & Wallbott, 1994). Во-вторых, если есть сильный генетический

компонент в каких-то чувствах, то они должны переживать-ся и выражаться даже теми людьми, которые не имели возможности научиться тому, как и когда переживать и выражать их. Эта гипотеза подкрепляется исследованиями Эйбл-Эйбесфельдта (Eibl-Eibesfeldt, 1973), который наблюдал, как даже дети, родившиеся глухими, слепыми и с повреждениями мозга, то есть неспособные научиться проявлению эмоциональных реакций у своего социального окружения, демонстрировали многие нормальные эмоциональные реакции: улыбались, смеялись, выражали гнев и удивление. В-третьих, если гены влияют на чувства, то тогда люди, различающиеся генетически, должны различаться и в проявлении своих чувств. Это предположение также получило подтверждение (например, Gabbay, 1992).

Генетическая наследственность влияет на наши эмоции и настроения и даже на некоторые наши повседневные установки (например, Lykken & Tellegen, 1996; Plomin et al., 1990; Tesser, 1993; Waller et al., 1990). Таким образом, гены, безусловно, влияют на наши чувства.

Не менее очевидно, что культура и научение также играют важную роль. Так, помимо кросс-культурных сходств в испытывании и выражении наших чувств, существуют также и важные кросс-культурные различия (Eid & Deiner, 2001; Kobayashi, Schallert & Ogren, 2003; Marsh, Elfenbein & Ambady, 2003; Mesquita, 2001; Russell, 1994, 1995; Wong, Bond & Rodriguez, 2008). Например, и белые американцы,

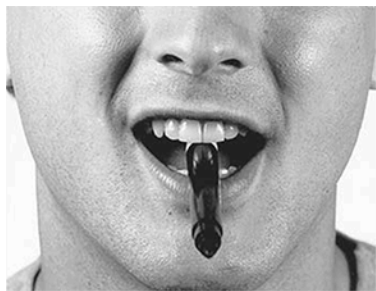
и американцы азиатского происхождения, и китайцы из Гонконга – все хотят испытывать позитивные чувства. Но белые американцы особенно ценят чувство возбужденности, гонконгские китайцы – чувство спокойствия, а американцы азиатского происхождения ценят оба этих чувства (Tsai, Knutson & Fung, 2006). Вот другой пример: в то время как эскимосы редко выражают гнев, даже когда их на это провоцируют, мужчины из бедуинского племени ав-лад али, проживающего на западе Египта, быстро проявляют гневную реакцию даже при малейшем намеке на возможность их оскорбления (Abu-Lughod, 1986; Briggs, 1970). При этом люди разных культур часто смотрят на разные сигналы, проявляющиеся на лице и в окружающей ситуации, когда делают заключения об эмоциях другого человека. (Masuda et al., 2008; Yuki et al., 2007). Очевидно, что каждая культура особым образом учит человека, когда и как испытывать, проявлять и понимать чувства (например, Lewis, 1993; Saarni, 1993). То, как мы переживаем и выражаем наши чувства, определяется совместным влиянием генов и культуры.

Физиологические и когнитивные источники влияния на чувства человека. Гены обуславливают нашу способность испытывать различные эмоции, настроения и отношения, и эта способность видоизменяется, дифференцируется и развивается под влиянием научения и культуры. Но чем определяется то, что чувствует индивид в каждый конкретный момент? Часть ответа на этот вопрос выгля-

дит довольно просто: некоторые наши чувства автоматически вызываются восприятием конкретного события (Zajonc, 1980). Например, осы, быстро подлетающей к вашей голове, будет достаточно для того, чтобы вызвать у вас страх. Но мы будем исследовать два других фактора, влияющих на возникновение чувств: физиологические состояния и мысли индивида.

Попробуйте сделать следующее: *осторожно* зажмите конец ручки зубами так, чтобы она не касалась ваших губ (см. рис. 2.4, а). Какое ощущение вы испытываете? Через какое-то время вытащите ручку изо рта, а потом снова зажмите ее конец одними губами (без помощи зубов) в горизонтальном положении и постарайтесь крепко держать ее так (см. рис. 2.4, б). Какое ощущение вы испытываете теперь? В 1988 г. Фриц Штрак, Леонард Мартин и Сабина Штеппер использовали это задание в эксперименте со студентами-добровольцами. Студентов (полагавших, что исследование посвящено изучению тех способов, которыми люди с физическими недостатками выполняют повседневные, необходимые им дела, например что-то пишут или набирают номер телефона) просили держать ручку зубами, губами или в недоминантной руке. Держа ручку одним из таких способов, они соединяли линиями точки на бумаге или подчеркивали написанные слова. Затем студентов просили оценить, насколько смешными были показанные им комиксы, предлагая обвести кружком соответствующее число на шкале оце-

нок, держа при этом ручку одним из трех заданных способов. Исследователи рассчитывали увидеть различия в оценках комиксов у студентов, державших ручку тремя разными способами. Что, по вашему мнению, они обнаружили? Почему?



а



б

Рис. 2.4. Эксперимент с шариковой ручкой. Возьмите ручку в рот, как это показано на рисунке «а». Что вы чувствуете? Теперь возьмите ручку так, как это показано на рисунке «б». На что похоже это ощущение? Вы заметили разницу между этими двумя ощущениями? Как эти два разных выражения лица могут влиять на ваши чувства?

Вспомните, что вы чувствовали, когда держали ручку во рту двумя разными способами. Еще раз взгляните на фотографии на рис. 2.4. Когда вы держите ручку зубами, ваши лицевые мышцы сокращаются таким образом, что на вашем

лице появляется выражение, похожее на улыбку; когда вы держите ручку губами, выражение вашего лица не имеет ничего общего с улыбкой и скорее напоминает рассерженную гримасу. Штрак и его коллеги предположили, что различия в выражениях лица связаны с разными эмоциональными состояниями. Например, мы часто улыбаемся, когда счастливы или веселы, и поэтому студенты, держащие ручку зубами (что облегчало улыбку), должны были давать самые высокие оценки веселости комиксов; напротив, студенты, держащие ручку губами (что затрудняет улыбку), должны были находить комиксы менее веселыми. Действительно, реакции студентов были именно такими. Другие исследователи наблюдали сходную картину (McCanne & Anderson, 1987), и теперь ученые считают, что сокращение и расслабление определенных лицевых мышц может влиять на эмоции, испытываемые людьми (например, Cacioppo et al., 1993; Kleck et al., 1976).

Подобно тому как сокращения лицевых мышц могут изменять наши чувства, изменения других физиологических показателей, например нашей нейрохимии и автономной нервной системы (то есть сердца, висцеральных органов и эндокринных желез), способны делать то же самое (Lewis, 2000; Plutchik, 1994). Изменения в текущих мыслях также изменяют наши чувства. В частности, на наши чувства влияет интерпретация или оценка наших ситуаций (Lazarus & Folkman, 1984; Neumann, 2000; Siemer, Mauss & Gross, 2007; Sinclair et al., 1994). Например, чувство вины возникает в ре-

зультате осознания нами того, что мы причинили вред человеку, о котором заботимся и который заботится о нас (Baumeister, Stillwell & Heatherton, 1994; Tangney, 1992). Таким образом, мы можем чувствовать свою вину, если не ответим на звонок матери, и не чувствовать вины, если не ответим на звонок настырного коммерческого агента, который в течение последних трех недель непрерывно убеждал нас подписаться на ненужный нам журнал. Хотя наше действие – игнорирование звонка – в обоих случаях одинаково, разная оценка двух ситуаций нами вызывает у нас разные чувства.

Виктория Медвек, Скотт Мейди и Томас Гилович в 1995 г. убедительно продемонстрировали, как текущие мысли могут влиять на чувства. Однако, прежде чем прочитать об их исследовании, ответьте на следующий вопрос: кто более доволен своим выступлением на Олимпийских играх – серебряный медалист, финишировавший вторым, или бронзовый, пришедший третьим? Исследователи проанализировали снимки атлетов, выступавших на летней Олимпиаде 1992 г., и обнаружили, что бронзовые призеры выглядели счастливее серебряных, даже несмотря на более низкое место на пьедестале. Но почему? Серебряным медалистам относительно легко представить, что они могли бы улучшить свой результат настолько, чтобы завоевать золотую медаль и получить славу и почет. В то же время бронзовым призерам легко представить, что они могли бы допустить небольшую ошибку, из-за которой заняли бы только

четвертое место и остались бы вообще без медалей. В результате, выиграв бронзу, они чувствовали себя более счастливыми.

Такое мышление по принципу «что могло бы быть, если...» — называемое **контрфактуальным мышлением** — также влияет на наши эмоциональные реакции на обычные повседневные события (например, Erpstude & Roesse, 2008; Mandel, 2003). Будем ли мы ощущать печаль, радость, сожаление или вину, зависит от того, будем ли мы представлять себе более печальные или более радостные альтернативы тому, что случилось в действительности (например, McMullen & Markman, 2002; Niedenthal, Tangney & Gavanski, 1994; Tykocinski & Steinberg, 2005).

Таким образом, можно сказать, что фундамент для наших чувств закладывают наши гены и культура, а на наши непосредственные реакции во многом влияют наше текущее физиологическое состояние и то, как мы интерпретируем окружающую обстановку и именуем наши чувства.

Контрфактуальное мышление — процесс воображения альтернативных «возможных» версий фактических событий.

Почему чувства важны. Представьте, что, когда вы прогуливаетесь по кампусу после занятий, размышляя о предстоящей свадьбе вашего друга, вы замечаете краем глаза быстро приближающийся объект. Даже прежде чем вы понимаете, что это автомобиль (и, разумеется, прежде, чем вы

определите его производителя и модель), ваше тело напрягается, ваше сердце начинает бешено стучать, и вы смещаете фокус вашего внимания со свадебного марша на приближающуюся опасность. Получив заряд энергии, вызванный страхом, вы резко отскакиваете в сторону.

Случай, подобный этому, показывает, что одна из главных функций эмоций состоит в том, чтобы подавать нам сигнал тревоги, когда что-то идет не так, как надо. Когда наша деятельность, которой мы занимаемся в данный момент, прерывается (например, приближающийся автомобиль нарушает наши размышления о свадьбе друга), мы становимся физиологически возбужденными, и это возбуждение указывает нам на необходимость сместить наше внимание с наших текущих занятий на возникающие у нас новые заботы (Berscheid, 1983; Frijda, 1986; Tomkins, 1980).

Разумеется, если мы замечаем несущуюся на нас тонну стали, то не становимся радостными, печальными или удивленными; ни одно из этих состояний не поможет нам осуществить действие, способное спасти нам жизнь. Поэтому мы испытываем страх – сопровождающееся выработкой адреналина состояние, сочетающееся с быстрыми движениями нашего тела. Это иллюстрирует один важный момент: мало смысла подавать один и тот же эмоциональный сигнал тревоги всякий раз, когда происходит что-то неожиданное. Поэтому в разных обстоятельствах у нас возникают разные эмоции (Brehm, 1999; Carver & Scheier, 1998; Frijda,

1988; Gonnerman et al., 2000; Izard, 2007; Shiota, Keltner & John, 2006). Когда наша безопасность оказывается под угрозой, мы испытываем страх; когда узнаем о нашей неожиданно низкой оценке – огорчаемся; когда совершаем вызывающий поступок – приходим в возбуждение, когда причиняем боль близкому человеку – испытываем чувство вины или стыда, а когда получаем более высокую прибавку к зарплате, чем ожидали, испытываем радость.

Установки и настроения также приносят свою пользу. Установки позволяют нам вынести быстрое суждение о допустимости приближения к предмету или человеку либо о необходимости уклониться от встречи с ним, не вдаваясь в долгие размышления (например, Cacioppo, Gardner & Berntson, 1999; Chen & Bargh, 1999). Когда вы видите свою подругу, то подходите к ней; когда встречаетесь с подозрительным типом в кожаном пиджаке и кожаных брюках, увешанным цепочками, то отводите от него глаза и стараетесь проскочить мимо него незамеченной. Настроения, часто несущие на себе отпечаток чувств, вызванных эмоциональными реакциями, поддерживают нашу готовность к преодолению прошлых и нынешних обстоятельств (Schwarz & Clore, 1996). Если мы слышим о сокращениях в компании, то испытываем тревогу в ожидании возможного увольнения; если нас недавно похвалил босс – чувствуем радостное возбуждение от желания получить другие проявления признания наших заслуг.



Радость от «бронзы», печаль от «серебра». Кто должен быть счастливее – спортсмен, финишировавший вторым, или спортсмен, пришедший третьим? Исследование, выполненное Викторией Медвек, Скоттом Мейди и Томасом Гиловичем в 1995 г., показало, что бронзовые медалисты (как гимнастка, стоящая справа) обычно бывают более счастливыми, чем показавшие более высокий результат серебряные медалисты (как гимнастка, стоящая слева). Почему так происходит?

Чувства приносят и долгосрочные выгоды. Положительные эмоции ослабляют физическое напряжение, вызван-

ное трудными жизненными событиями, и позволяют людям думать более широко, творчески и открыто (например, Fredrickson & Levenson, 1998; Isen, 2002; Zautra, Johnson & Davis, 2005). В результате они помогают нам разрабатывать более эффективные способы преодоления жизненных кризисов (Fredrickson, 2001). Реакции американцев на атаки террористов на Нью-Йорк и Вашингтон 11 сентября 2001 г. могут служить здесь хорошей иллюстрацией. События того трагического дня дорого обошлись жителям страны в эмоциональном плане. Многие американцы испытывали гнев, страх и печаль, плохо спали по ночам и страдали от ослабленной концентрации внимания. Однако данные, собранные в течение нескольких недель после 11 сентября, показали, что те, кто дополняли эти отрицательные эмоции положительными, справлялись с трудностями лучше, чем те, кто этого не делали. Нельзя сказать, что эти люди реже сообщали о своих отрицательных эмоциях, связанных с атаками террористов, но зато они *также* говорили о том, что испытывают надежду и гордость и другие положительные эмоции (Fredrickson et al., 2003). По-видимому, эти люди смогли увидеть что-то позитивное в последствиях атак – возможно, укрепление дружеских и семейных связей или способность всех американцев сплотиться в трудную минуту. Положительные эмоции играют важную адаптивную роль. И в краткосрочной, и в долгосрочной перспективе они помогают нам лучше справляться с негативными событиями и кризисами.

Вопреки распространенному представлению о том, что чувства являются иррациональными источниками наших ошибок и несчастий, мы видим, что они достаточно функциональны и крайне необходимы всем нам.

В целом можно сказать, что чувства являются важной составляющей жизни человека. Они говорят нам, когда мы успешно движемся к нашим целям, а когда нет. Они также подготавливают нас к преодолению трудных обстоятельств и помогают в случае необходимости корректировать наши действия (Keltner, Haidt & Shiota, 2006; Parrott, 2002).

Знакомство с Я

Вы «хороший» человек? Что вы могли бы сделать для достижения ваших долгосрочных целей? Как вы думаете, почему другие видят вас таким, каким они вас видят? Хотя все мы прикладываем много усилий, чтобы найти правильные ответы на вопросы, подобные этим, о самих себе мы задаем их легко и естественно. В отличие от всех прочих живых существ мы, люди, способны к саморефлексии. Мы думаем о себе... довольно много.

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.