Дэвид Майерс. 8.11. Теоретический анализ огруппленного мышления. (*Источник*: Janis & Mann, p. 132)

Критическая оценка огруппленного мышления

Хотя идеи и исследования Джаниса привлекли к себе огромное внимание, некоторые ученые восприняли их скептически, полагая, что коль скоро им приводятся доказательства, взятые из прошлого, значит, он просто мог выбрать примеры, подтверждающие его точку зрения (Fuller & Aldag, 1998; t'Hart, 1998). Ниже приводится перечень экспериментов, доказывающих, что:

— связь между авторитарным руководством и неудачными решениями действительно существует; отчасти это связано с тем, что подчиненные чувствуют себя слишком слабыми и уязвимыми, чтобы возражать руководителю (Granstrom & Stiwne, 1998; McCauley, 1998);

— группы явно предпочитают информацию, поддерживающую ее решение, той, которая заставляет усомниться в нем (Schulz-Hardt et al., 2000);

— если члены группы хотят быть принятыми и одобренными ею, если они стремятся обрести социальную идентичность, они способны подавить в себе мысли, противоречащие групповому решению (Hogg & Hains, 1998; Turner & Pratkanis, 1997).

<Истина рождается в споре друзей. *Дэвид Юм*, философ (1711-1776).>

Между тем дружба совсем не обязательно приводит к огруппленному мышлению (Esser, 1998; Mullen et al., 1994). Члены очень сплоченных групп, которым нечего бояться, например супруги, имеют возможность свободно обсуждать любые проблемы и не соглашаться друг с другом. Если сплоченность группы сочетается со свободой выражения мнений, это только усиливает ее командный дух.

Проблема крупным планом. *«Челленджер»: обреченный полет*

С трагической очевидностью огруппленное мышление проявилось в принятии НАСА решения о запуске космического челнока «Челленджер» в январе 1986 г. (Esser & Lindoerfer, 1989). Инженеры из компаний *Morton Thiokol*, создавшей твердотопливный ускоритель, и *Rockwell International*, изготовившей сам челнок, возражали против запуска, ибо считали, что при минусовых температурах воздуха оборудование не может функционировать нормально. Специалисты из *Thiokol* опасались, что на морозе резиновые уплотнители между четырьмя секциями челнока станут слишком хрупкими и не выдержат давления раскаленных газов. За несколько месяцев до рокового полета ведущий эксперт компании предупреждал в служебной записке о том, что никто не может с уверенностью сказать заранее, сохранится ли герметичность челнока или нет. Если резиновые прокладки не выдержат, «произойдет величайшая трагедия» (Magnuson, 1986).

Во время селекторного совещания, состоявшегося ночью накануне запуска, инженеры отстаивали свою позицию перед своими растерявшимися менеджерами и официальными лицами из НАСА, которым не терпелось запустить наконец челнок, старт которого уже и так переносился. Позднее один из официальных представителей *Thiokol* свидетельствовал: «Мы начали размышлять над тем, как убедить их в том, что [ускоритель] не сработает. Нам не удалось найти неопровержимых аргументов и доказать это». В результате возникла *иллюзия неуязвимости*.

Не обошлось и без принуждения к конформизму. Один из официальных представителей НАСА жаловался: «Господи, когда, по-вашему, можно лететь? В следующем апреле?!» Исполнительный директор Thiokol заявил:

{**Огруппленное мышление в действии.** Взрыв космического челнока «Челленджер» 28.01.1986 г.}

«Мы должны принять управленческое решение» — и обратился к своему заместителю по технологическим вопросам с просьбой «забыть о том, что он инженер, и вспомнить, что он — менеджер».

Чтобы создать *иллюзию единодушия*, этот управленец в дальнейшем игнорировал инженеров и советовался только с топ-менеджерами. Когда решение о запуске уже было принято, один из инженеров задним числом умолял официального представителя НАСА подумать еще раз: «Если что-нибудь случится с этим челноком, — пророчески сказал он, — мне определенно не хотелось бы быть тем человеком, которому придется объяснять комиссии по расследованию, почему я дал согласие на

запуск».

И последнее. Благодаря «поглотителям информации» руководитель НАСА, принявший окончательное решение, так никогда и не узнал ни об опасениях этого инженера, ни о сомнениях инженеров из Rockwell. Защищенный от альтернативной информации, он уверенно дал согласие на запуск «Челленджера» в его трагический полет.

Более того, когда Филип Тетлок и его коллеги изучили более репрезентативную выборку исторических эпизодов, стало ясно, что даже хорошие групповые процедуры порой не страхуют от принятия неудачных решений (Tetlock et al., 1992). Когда в 1980 г. президент Картер и его советники планировали попытки (впоследствии провалившиеся) спасения американских заложников в Иране, они не отвергали никаких точек зрения и реалистично оценивали степень риска. Если бы не проблема с вертолетом, операция могла бы завершиться успешно. (Позже Картер говорил, что если бы он отправил одним вертолетом больше, то был бы переизбран на второй президентский срок.) Перефразируя мистера Роджерса, можно сказать, что порой и хорошие группы совершают дурные поступки.

<Самому процессу принятия решения были присущи серьезные недостатки. *Отчет Президентской комиссии по расследованию обстоятельств гибели космического челнока «Челленджер»*, 1986>

Отвечая критикам теории группового мышления, Пол Паулус напоминает нам слова Леона Фестингера о том, что неизменной остается лишь та теория, которая не подлежит экспериментальной проверке (Paulus, 1998). «Если теория такова, что ее можно проверить, она не останется неизменной. Она обязательно изменится. Все теории неверны» (Festinger, 1987). Следовательно, говорил Фестингер, мы не должны спрашивать, верна теорий или ошибочна; скорее нам следует задавать другой вопрос: «В какой мере она способна объяснить эмпирический опыт и как ее следует модифицировать?» Ирвин Джанис, который и проверял, и пересматривал свою теорию вплоть до своей смерти в 1990 г., без сомнения, приветствовал бы усилия коллег, продолживших его дело. Именно так ученые и ищут путь к истине: мы проверяем свои идеи на практике, пересматриваем их, а затем проверяем снова и снова.

Предотвращение огруппленного мышления

Не лишенная недостатков групповая динамика помогает объяснить происхождение многих неудачных решений: ведь не секрет, что у семи нянек дитя без глаза. Тем не менее известно и другое: демократический стиль руководства и сплоченность группы, ощущающей себя единой командой, обеспечивают принятие более удачных решений. Как говорится, одна голова — хорошо, а две — лучше.

Изучая условия принятия удачных решений, Джанис проанализировал два безусловно удачных начинания: принятый администрацией Трумэна план Маршалла восстановления экономики европейских стран, разрушенной Второй мировой войной, и действия администрации Кеннеди во время так называемого Карибского кризиса 1962 г., когда бывший СССР попытался установить на Кубе ракеты. Рекомендации Джаниса, направленные на предотвращение огруппленного мышления, включают немало эффективных групповых процедур, которые были использованы в обоих этих случаях (Janis, 1982):

— быть беспристрастными — не становиться ни на чью сторону;

— поощрять критическую оценку; назначать «адвоката дьявола»;

— периодически дробить группу на подгруппы, затем вновь объединяться и обсуждать разные точки зрения;

— приветствовать критику со стороны тех, кто не входит в группу, и соратников;

— прежде чем приступить к реализации принятого решения, созвать совещание «последнего шанса» и вновь обсудить все остающиеся сомнения.

Некоторым из этих практических принципов усовершенствования групповой динамики теперь обучают экипажи авиалайнеров. Обучающие программы, которые называются программами управления ресурсами экипажа, появились, когда стало ясно, что более двух третей всех авиакатастроф — результаты ошибок экипажей. Присутствие в кабине лайнера двух или трех человек должно повысить вероятность того, что кто-то из них заметит проблему или предложит ее решение, при

условии, что информация о ней известна всем. Однако в некоторых случаях давление, создаваемое групповым мышлением, приводит к конформизму или к самоцензуре.

Роберт Хелмрих, социальный психолог, изучающий работу летных экипажей, пишет о том, что порочная групповая динамика очевидно проявилась в тот зимний день 1982 г., когда самолет авиакомпании *Air Florida* вылетел из Национального аэропорта Вашингтона (Helmrich, 1997). Датчики, в которых образовался лед, сигнализировали о превышении скорости, и капитан корабля снизил подачу топлива в двигатель набиравшего высоту лайнера:

«Первый пилот. Эй, ты это зря!

Капитан: Все нормально. 80 (*показывает на спидометр*).

Первый пилот: По-моему, нет. Впрочем, может, ты и прав.

Капитан: 120.

Первый пилот: Не знаю.»

Капитан ошибся, а пассивность первого пилота привела к тому, что самолет, не набрав высоты, врезался в мост через реку Потомак. В живых остались лишь пять человек.

{Эффективная групповая динамика позволила экипажу терпящего аварию лайнера компании *United Airlines*, совершавшего рейс по маршруту Денвер-Чикаго, воспользоваться двумя работоспособными двигателями, совершить аварийную посадку и спасти большинство пассажиров. Осознав важность эффективного взаимодействия членов экипажей, авиакомпании теперь проводят специальный тренинг и ищут пилотов, пригодных для работы в команде}

Однако в 1989 г. экипаж из трех человек, летевший рейсом авиакомпании *United Airlines DC-10* по маршруту Денвер-Чикаго, повел себя в аварийной ситуации как образцовая команда. Экипаж, прошедший подготовку по программе управления ресурсами экипажа, столкнулся в полете с выходом из строя главного двигателя, рулевого управления и элеронов, без которых невозможно маневрирование самолета. За те 34 минуты, которые оставались у экипажа до аварийной посадки вблизи взлетно-посадочной полосы города Су-Сити, экипаж должен был решить, как установить контроль над машиной, оценить грозившую опасность, выбрать место для посадки и подготовить к ней команду и пассажиров. Поминутный анализ переговоров, которые велись в кабине, выявил активное взаимодействие членов экипажа: 31 реплика в минуту (в самый критический момент обсуждения реплики подавались со скоростью одна в секунду). За время, остававшееся до аварийной посадки, экипаж нашел среди пассажиров еще одного, четвертого, пилота, определил основные направления работы; все члены команды постоянно держали друг друга в курсе происходящих событий и принятых каждым из них решений. Младшие члены команды свободно высказывали свои предложения, и капитан, отдавая распоряжения, учитывал и их. Все члены экипажа эмоционально поддерживали друг друга, что помогло им справиться с сильнейшим стрессом и спасти 185 из 296 человек, бывших на борту.

Огруппленное мышление и групповое влияние

Симптомы огруппленного мышления являются одновременно и примерами самооправдания, предрасположенности в пользу своего Я, и конформизма. Иван Стейнер обратил также внимание и на то, что связывает гипотетические процессы огруппленного мышления с результатами ранее проведенного изучения группового влияния (Steiner, 1982). Так, исследователи нашли, что группам, решающим какие-либо проблемы, присуща ярко выраженная тенденция к поиску единой позиции. Подобная конвергенция, которую Джанис назвал «поисками консенсуса», проявляется и в экспериментах по групповой поляризации: средняя позиция группы может поляризоваться, но при этом ее члены объединяются. Группы «стремятся к единообразию» (Nemeth & Staw, 1989).

Эксперименты по групповому решению проблем свидетельствуют: при этом имеют место и самоцензура, и необъективное обсуждение. В центре группового разговора нередко оказывается то, что уже известно всем ее членам, а ценная, но известная лишь некоторым информация остается за бортом (Schittekatte, 1996; Stasser, 1992; Winquist & Larson, 1998). Как только одна из альтернатив приобретает минимальную поддержку, даже более привлекательные идеи вполне могут остаться невостребованными. Стейнер проводит аналогию между этой ситуацией и толпой линчевателей: если возражения противников расправы не были высказаны ими сразу же, как только возникли, они обычно

так и остаются невысказанными. В экспериментах по поляризации группы аргументы, которые используются по ходу групповой дискуссии, более односторонние, нежели аргументы, высказываемые индивидами вне группы. Подобная односторонность позволяет усилить в групповом обсуждении естественную склонность к излишней самоуверенности (Dunning & Ross, 1988).

Эксперименты подтверждают выводы, сделанные на основании изучения огруппленного мышления: их результаты свидетельствуют о том, что при определенных условиях две головы и в самом деле *лучше*, чем одна, например при решении некоторых интеллектуальных задач (Laughlin & Adamopoulos, 1980, 1996). Рассмотрим одну из них — на аналогию.

«Между каким из перечисленных ниже прилагательных и словом «действие» такая же связь, как между словами «утверждение» и прилагательным «опровергнутое»: «затрудненный», «противоположный», «незаконный», «поспешный» и «пресеченный»?»

Большинство студентов колледжа в одиночку не справились с этой задачей, но после обсуждения нашли верный ответ («пресеченный»). Более того, Лафлин обнаружил: если в группе численностью 6 человек правильное решение приходит в голову лишь двоим, в двух третях всех случаев им удается привлечь на свою сторону остальных. Но если прав только один член группы, это «меньшинство, представленное одним индивидом», не добивается успеха в 75% случаев.

«Прогноз двух предсказателей более точен, чем прогнозы, составленные каждым из них в одиночку, — пишет Джоел Майерс, президент крупнейшей частной компании, занимающейся составлением прогнозов (Myers, 1997). Делл Уорник и Гленн Сандерс (Warnick & Sanders, 1980), а также Верлин Хинз (Hinsz, 1990) при изучении точности «свидетельских» показаний после просмотра записанных на видеопленку преступления или отборочного интервью подтвердили, что несколько голов могут быть лучше, чем одна. Отчеты групп «свидетелей» были гораздо более точными, чем отчеты одиночек. Несколько человек, критикующих друг друга, могут помочь группе избежать некоторых форм когнитивной предвзятости и сформулировать более высококачественные идеи (McGlynn et al., 1995; Wright et al., 1990). Все вместе мы гораздо умнее каждого из нас в отдельности.

«Мозговой штурм», проводимый с использованием компьютеров, обеспечивает быстрое распространение оригинальных идей (Gallupe et al., 1994). Исследователи не разделяют распространенного мнения, будто «мозговой штурм» в подобных условиях менее эффективен, чем если его участники находятся «лицом к лицу» (Paulus et al., 1995, 1997, 1998, 2000; Stroebe & Diehl, 1994). Генерируя идеи в группах, люди *ощущают* себя более результативными (отчасти потому, что излишне полагаются на них). Однако исследователи снова и снова убеждаются в том, что люди, работающие в одиночестве, выскажут *больше* хороших идей, чем они же, но собранные в группу. (Создается впечатление, что «мозговой штурм» эффективен только в весьма мотивированных и разнородных группах, имеющих представление о том, чего именно от них ждут.) Особенно неэффективен «мозговой штурм» в многочисленных группах: некоторые члены таких групп предпочтут «затеряться в толпе» или побоятся высказать нестандартные идеи. Как показали Джон Уотсон и Фрэнсис Крик, открывшие ДНК, творческие диалоги двух человек могут быть более эффективными стимуляторами творческого мышления.

Резюме

Анализ некоторых неудачных внешнеполитических решений позволяет говорить о том, что стремление группы к гармонии может оказаться сильнее реалистичной оценки альтернативных точек зрения. Это особенно относится к группам, члены которых активно стремятся к единству, изолированы от оппонентов и имеют лидеров, дающих понять, чего они ждут от остальных.

Как возникла классическая теория

На мысль об *огруппленном мышлении* меня натолкнуло чтение отчета Артура Шлезингера о том, как администрация Кеннеди принимала решение о вторжении в Залив Свиней. Поначалу я был в растерянности: как могли такие блестящие, дальновидные люди, как Джон Ф. Кеннеди и его советники, позволить ЦРУ втянуть себя в такой глупый, непродуманный план? Но потом я стал размышлять над тем, не проявилось ли в этой ситуации пагубное влияние таких психологических феноменов, как социальный конформизм или поиск консенсуса, которые мне прежде доводилось наблюдать в

немногочисленных сплоченных группах. Дальнейшее изучение (в котором мне сначала помогала моя дочь Шарлотта, ученица средней школы, писавшая семестровую работу) убедило меня в том, что завуалированные групповые процессы помешали им тщательно оценить риск и обсудить проблему. Когда я впоследствии проанализировал и другие неудачные решения внешнеполитических проблем, и Уотергейтское дело, то понял, что и в них не обошлось без тех же вредных групповых процессов.

Ирвин Джанис (1918-1990)

Симптомы этой повышенной заботы о гармонии, названной *огруппленным мышлением*, таковы: 1) иллюзия неуязвимости; 2) рационализация; 3) не подвергаемая сомнению вера в нравственность группы; 4) стереотипные представления о противниках; 5) принуждение к конформизму; 6) самоцензура в том, что касается опасений или дурных предчувствий; 7) иллюзия единодушия; 8) «поглотители информации», т. е. люди, сознательно защищающие группу от неприятных сведений. По мнению критиков модели Джаниса, в порочных решениях некоторые ее аспекты играют большую роль (например, авторитарное лидерство), а некоторые — меньшую (например, сплоченность группы).

Вместе с тем исторический опыт и примеры из повседневной жизни показывают, что иногда группы принимают мудрые решения. Эти примеры дают возможность говорить о способах предотвращения огруппленного мышления. Поиски всесторонней информации и усовершенствование способов оценки разных альтернатив позволяют группам успешно использовать «коллективный разум» ее членов.

Влияние меньшинства

Известно, что индивиды испытывают влияние группы, но когда и как сами индивиды влияют на нее? И от чего зависит эффективное лидерство?

Каждый раздел этой главы, посвященной социальному влиянию, заканчивается напоминанием о том, какой силой мы обладаем как личности. Мы убедились в том, что:

— хотя нас формируют традиции той культуры, к которой мы принадлежим, мы тоже помогаем создавать эти традиции и выбираем их;

— принуждение к конформизму иногда оказывается сильнее наших лучших суждений, но чрезмерное давление способно побудить нас отстаивать свою индивидуальность и свободу;

— несмотря на то что силы убеждения — мощное оружие, мы можем противостоять им, если публично обозначим свою позицию и предвосхитим содержание побуждающих призывов.

<Термином «влияние меньшинства» обозначается влияние немногочисленной (по сравнению с остальными, т. е. с большинством) группы людей, придерживающихся одинаковых взглядов, а не влияние этнического меньшинства.>

В этой главе мы постоянно подчеркивали влияние группы на индивида, а завершим ее обсуждением вопроса о том, как индивиды могут влиять на свои группы.

Начало большинству социальных движений было положено меньшинством, которое сначала «раскачивало» большинство, а затем, в некоторых случаях, само становилось большинством. «Вся история, — писал Ральф Уолдо Эмерсон, — это свидетельство могущества меньшинства и меньшинства, представленного одним человеком». Вспомните Коперника и Галилея, Мартина Лютера Кинга-младшего и Сьюзн Б. Энтони. [Сьюзн Б. Энтони (1820-1906) — лидер американского движения за предоставление женщинам избирательных прав. — *Примеч. перев.*] Американское движение за гражданские права началось с того, что одна афроамериканка, Роза Паркс, жительница города Монтгомери (штат Алабама) отказалась освободить место в автобусе. История науки и техники — тоже результат деятельности творческих личностей. Когда Роберт Фултон создал свой пароход — «Причуда Фултона», он превратился в объект постоянных насмешек: «Я ни разу не услышал ни одного подбадривающего замечания, ни слова надежды, ни доброго пожелания» (Cantril & Bumstead, 1960).

Что делает меньшинство убедительным? Что мог сделать Артур Шлезингер, чтобы заставить группу Кеннеди принять во внимание его соображения относительно вторжения в Залив Свиней? Эксперименты, начало которым положил в Париже Серж Московичи, выявили следующие решающие

факторы влияния меньшинства: последовательность, уверенность в себе и переход представителей большинства на сторону меньшинства.

Последовательность

Меньшинство, последовательно отстаивающее свою позицию, более влиятельно, нежели колеблющееся меньшинство. Московичи и его коллеги выяснили: если меньшинство систематически называет голубые полоски зелеными, принадлежащие к большинству в конце концов согласятся с ними (Moscovici et al., 1969, 1985). Но если меньшинство колеблется и называет «голубыми» одну треть голубых полосок и лишь остальные — «зелеными», практически никто из большинства не согласится с тем, что полоски — «зеленые».

Природа влияния меньшинства до сих пор остается предметом дискуссий (Clark & Maass, 1990; Levine & Russo, 1987). По мнению Московичи, следование меньшинства за большинством, как правило, отражает публичную уступчивость, в то время как следование большинства за меньшинством свидетельствует об истинном одобрении, т. е. о том, что голубые полоски действительно воспринимаются как зеленоватые. Не все готовы публично признать свое согласие с девиантным меньшинством (Wood et al., 1994, 1996). Кроме того, большинство может вооружить нас эвристическим правилом для определения истины («Разве эти яйцеголовые могут ошибаться?»), а меньшинство влияет на нас, потому что заставляет более глубоко вникать в проблему (Burnstein & Kitayama, 1989; Mackie, 1987). Следовательно, более вероятно, что влияние меньшинства реализуется через прямой способ убеждения, для которого характерно обдумывание информации (см. главу 7).

<Если один-единственный человек внушит себе мысль во что бы то ни стало следовать собственным инстинктам и при этом выживет, у него найдется тьма последователей. *Ральф Уолдо Эмерсон*, Природа, Обращение и Лекции: Американский ученый, 1849>

Эксперименты показывают (и жизнь это подтверждает), что нонконформизм вообще, а последовательный в особенности, нередко бывает болезненным (Levine, 1989). Если вы намерены стать именно таким меньшинством, о котором пишет Эмерсон, т. е. меньшинством из одного человека, будьте готовы к насмешкам, особенно если вы дискутируете на тему, лично затрагивающую большинство, и если группа стремится к достижению консенсуса (Kameda & Sugimori, 1993; Kruglanski & Webster, 1991; Trost et al., 1992). Окружающие могут приписать ваше диссидентство психологическим особенностям вашей личности (Papastamou & Mugny, 1990). Когда Шарлан Немет подсаживала меньшинство из двух человек в искусственно созданное жюри присяжных и они отстаивали мнение, отличное от мнения большинства, их неизменно не любили (Nemeth, 1979). Тем не менее большинство вынуждено было признать, что именно упорство этого дуэта заставило их пересмотреть свои позиции.

Поступая таким образом, любое меньшинство стимулирует творческое мышление (Martin, 1996; Mucchi-Faina et al., 1991; Peterson & Nemeth, 1996). Столкнувшись с разногласиями в своей собственной группе, люди привлекают дополнительную информацию, обдумывают ее с новых позиций и зачастую принимают более удачные решения. Считая, что влиять на окружающих можно и не завоевывая друзей, Немет приводит слова Оскара Уайльда: «Мы не любим никаких аргументов: они всегда вульгарны и нередко убедительны».

Последовательное меньшинство влиятельно даже тогда, когда оно не пользуется популярностью; отчасти это происходит потому, что оно быстро оказывается в центре дискуссии (Schachter, 1951), а человек, оказавшийся в центре внимания, получает возможность привести значительно больше аргументов в защиту своей позиции. Немет пишет о том, что в экспериментах по изучению влияния меньшинства, так же как и в опытах по изучению групповой поляризации, верх, как правило, одерживает та позиция, которая лучше аргументирована. Разговорчивые члены группы обычно бывают и влиятельными (Mullen et al., 1989).

Уверенность в себе

Последовательность и настойчивость свидетельствуют об уверенности в себе. Более того, любой поступок меньшинства, свидетельствующий об уверенности в себе, например если меньшинство занимает место во главе стола, способен заставить большинство усомниться в своей правоте.

Демонстрируя свою твердость и силу, меньшинство способно подтолкнуть большинство к пересмотру его позиции. В первую очередь сказанное относится к ситуациям, в которых речь идет не о факте, а о мнении. Проведя исследования в Падуанском университете (Италия), Энн Маасс и ее коллеги пришли к выводу: меньшинство менее убедительно, если обсуждается какой-то конкретный вопрос (например, «Из какой страны Италия импортирует основное количество потребляемой сырой нефти?»), чем при обсуждении установки («Из какой страны Италии следует импортировать основное количество сырой нефти?») (Maass et al., 1996).

Диссиденты из числа тех, кто составляет большинство

Целеустремленное меньшинство разрушает любую иллюзию единодушия. Когда меньшинство систематически выражает сомнение в мудрости большинства, представители последнего начинают свободнее выражать свои собственные сомнения и могут даже присоединиться к меньшинству. Проведя эксперименты с участием студентов Питтсбургского университета, Джон Левин выяснил, что представитель меньшинства, ранее принадлежавший к большинству, более убедителен, чем тот, кто изначально принадлежал к меньшинству (Levine, 1989). По данным Немет, в экспериментах, в которых испытуемые выступали в роли присяжных, стоит только одному члену большинства перейти в «стан» меньшинства, как у него сразу же появляются последователи, и далее наблюдается эффект снежной лавины.

Можно ли сказать, что эти факторы, усиливающие влияние меньшинства, присущи только меньшинству? Шарон Вульф и Бибб Латане (Wolf & Latané, 1985; Wolf, 1987), а также Расселл Кларк (Clark, 1995) полагают, что нельзя. Они утверждают: в основе влияния меньшинства и большинства лежат одни и те же социальные силы. Информационное и нормативное влияние подпитывает как групповую поляризацию, так и влияние меньшинства. И если последовательность, уверенность в себе и «перебежчики» из противоположного лагеря усиливают меньшинство, они усиливают и большинство. Социальное воздействие любой позиции зависит от силы и открытости тех, кто поддерживает ее, а также от их числа. Меньшинство оказывает меньшее влияние, чем большинство, просто из-за своей малочисленности.

Тем не менее Энн Маасс и Расселл Кларк соглашаются с Московичи в том, что для меньшинства более характерно переубеждение людей, т. е. они привлекают на свою сторону тех, кто *принимает* их взгляды (Maass & Clark, 1984, 1986). Кроме того, на основании собственного анализа эволюции групп Джон Левин и Ричард Морланд пришли к выводу о том, что новички, принадлежащие к меньшинству, влияют на окружающих иначе, чем «старожилы» (Levine & Moreland, 1985). Источниками влияния новичков становятся внимание, которое они привлекают к себе, и чувство принадлежности к группе, которое они вызывают у старожилов. Последние чувствуют себя свободнее, отстаивая свои взгляды и беря на себя руководство группой.

В повышенном внимании к влиянию индивидов на группы, обнаружившемся в последнее время, кроется замечательная ирония. До недавнего времени сама мысль о том, что меньшинство способно кардинально повлиять на представления большинства, поддерживалась лишь меньшинством социальных психологов. Тем не менее, последовательно и настойчиво пропагандируя свои взгляды, Московичи, Немет, Маасс, Кларк и другие убедили большинство психологов, изучавших влияние группы, в том, что влияние меньшинства — феномен, достойный изучения. А узнав, какими путями некоторые из них пришли в эту область психологической науки, мы, возможно, не будем удивлены. Энн Маасс выросла в послевоенной Германии, и ее интерес к влиянию меньшинства на социальные перемены сформировался в том числе и под влиянием рассказов бабушки о фашизме (Maass, 1998). Научные интересы Шарлан Немет сформировались в то время, когда она в качестве приглашенного профессора работала в Европе «вместе с Генри Таджфелом и Сержем Московичи. Мы все были “аутсайдерами”: я — американская католичка в Европе, они — евреи, пережившие в Европе Вторую мировую войну. Неравнодушие к ценностям меньшинства и к защите его позиции определило основное направление наших исследований» (Nemeth, 1999).

Можно ли назвать лидерство частным случаем влияния меньшинства?

Одним из примеров силы личности является **лидерство** — процесс, посредством которого некоторые индивиды мобилизуют группы и руководят ими. Лидерство имеет значение (Hogan et al., 1994). В 1910 г. Норвегия и Англия предприняли историческую экспедицию к Южному полюсу. Норвежцы, ведомые эффективным лидером Руалем Амундсеном, достигли намеченной цели. Англичане же, во главе которых стоял не подготовленный для этой роли Роберт Фолкон Скотт, — нет, а сам Скотт и еще три члена команды умерли. Во время Гражданской войны армия Авраама Линкольна начала побеждать только после того, как ее возглавил Улисс С. Грант. Некоторые тренеры переходят из команды в команду, каждый раз превращая аутсайдеров в победителей.

Некоторые люди оказываются лидерами в результате формального назначения или выборов; другие — в результате неформального внутригруппового взаимодействия. То, какими качествами должен обладать человек, чтобы стать хорошим лидером, во многом зависит от ситуации. Человек, прекрасно подходящий на роль лидера команды инженеров, может быть никудышным руководителем группы, работающей в торговле. Некоторые люди прекрасно справляются с обязанностями *целевых лидеров*: организуют работу, устанавливают стандарты и концентрируют внимание на достижении поставленной цели. Другие незаменимы в качестве *социальных лидеров*, когда необходимо организовать командную работу, уладить конфликт и оказать поддержку.

Целевые лидеры, как правило, авторитарны; этот стиль руководства «срабатывает» только в тех случаях, когда лидер достаточно умен для того, чтобы отдавать толковые приказы (Fiedler, 1987). Ориентированный на достижение определенной цели, такой лидер и внимание группы, и ее усилия тоже направляет на то, чего окружающие ждут от нее. Результаты экспериментов свидетельствуют о том, что конкретные, притягательные цели в сочетании с периодическими отчетами о положительных результатах позволяют стимулировать стремление к высоким достижениям (Locke & Latham, 1990).

Социальным лидерам нередко присущ демократический стиль руководства, т. е. такой стиль, для которого характерно делегирование властных полномочий другим членам группы и их привлечение к участию в принятии решений. Демократический стиль руководства, как мы теперь уже знаем, помогает предотвратить огруппленное мышление. Многие эксперименты выявили и благотворное влияние демократического лидерства на моральный дух группы. Члены группы, принимающие участие в принятии решений, обычно более удовлетворены своим положением (Spector, 1986; Vanderslice et al., 1987). Известно также, что у работников, которые сами контролируют выполнение порученных ими заданий, мотивация достижений усиливается (Burger, 1987). Поэтому люди, ценящие командный дух и гордящиеся достижениями группы, при демократическом лидере реализуют все свои возможности.

Демократическое лидерство просматривается в стремлении многих компаний и корпораций к «партисипативному менеджменту», т. е. к стилю руководства, характерному для шведского и японского бизнеса (Naylor, 1990; Sunderstrom et al., 1990). Ирония заключается в том, что наибольшее влияние на формирование этого «японского» стиля управления оказал Курт Левин — социальный психолог из Массачусетского технологического института (*MIT*). В лабораторных и в полевых исследованиях Левин и его ученики показали, какую пользу может принести предприятию участие персонала в принятии решений. Незадолго до начала Второй мировой войны Левин посетил Японию и рассказал об этих результатах ведущим бизнесменам и ученым (Nisbett & Ross, 1991). Японская аудитория, воспитанная на традициях коллективистской культуры, оказалась исключительно восприимчивой к идеям Левина о командной работе. В конце концов, они вернулись туда, откуда вышли, — в Северную Америку.

{«Партисипативный менеджмент», примером которого является этот «кружок качества», требует демократического, а не авторитарного стиля руководства}

Популярная некогда теория лидерства, центром которой была «великая личность», не оправдала возлагавшихся на нее надежд. Теперь мы знаем, что в понятие «эффективный лидер» вкладывается разное содержание в зависимости от ситуации. Люди, хорошо знающие, что и как им делать, могут отвергнуть целевого лидера, а не знающие этого могут благожелательно отнестись к его появлению. Однако недавно социальные психологи снова заинтересовались поиском ответа на вопрос: нет ли таких личностных качеств, которые делают их обладателей хорошими лидерами в разных ситуациях? (Hogan et al., 1994). Британские психологи Питер Смит и Монир Тейеб, проведя исследования в Индии, на Тайване и в Иране, пришли к выводу о том, что наиболее эффективные супервизоры в угольных шахтах, в банках и в правительственных учреждениях — это люди, получающие высокие баллы при тестировании как социального, так и целевого лидерства (Smith & Tayeb, 1989). Они активно

интересуются ходом выполнения работы *и* неравнодушны к нуждам своих подчиненных.

<Женщины более склонны, чем мужчины, к демократическому стилю руководства. *Игли и Джонсон*, 1990>

Результаты экспериментов свидетельствуют также о том, что многие эффективные руководители научно-исследовательских групп, рабочих бригад и больших корпораций обладают такими качествами, которые помогают меньшинству становиться влиятельным. *Постоянно* демонстрируя приверженность стоящим перед ними целям, такие лидеры завоевывают доверие. Они нередко обладают харизматической *уверенностью в себе*, которая обеспечивает им поддержку последователей (Bennis, 1984; House & Singh, 1987). Харизматические лидеры, как правило, увлечены *видением* желательного положения дел, умеют рассказывать об этом окружающим простым и понятным языком, а их оптимизма и веры в свою группу достаточно для того, чтобы ее *воодушевить*. Поэтому нет ничего удивительного в том, что личностное тестирование выявляет у эффективных лидеров такие качества, как общительность, энергичность, последовательность, умение договариваться, эмоциональная стабильность и уверенность в себе (Hogan et al., 1994).

Можно не сомневаться в том, что группы тоже влияют на своих лидеров. Иногда вожаки просто не мешают стаду идти туда, куда оно уже направилось. Политики знают, как надо читать результаты опросов общественного мнения. Типичный представитель группы имеет больше шансов на избрание в качестве ее лидера, чем человек, чьи взгляды слишком резко отличаются от групповых норм (Hogg et al., 1998). Опытные лидеры всегда остаются с большинством и благоразумно расходуют свое влияние. Тем не менее влияние эффективных лидеров, мобилизующих и направляющих энергию своих групп, нередко превращается в некую форму влияния меньшинства.

Дин Кейт Симонтон отмечает, что появление исторических личностей — результат чрезвычайно редкого стечения обстоятельств — соответствия личных качеств индивидуума особенностям ситуации (Simonton, 1994). Чтобы мир узнал о таких людях, как Уинстон Черчилль или Маргарет Тэтчер, Томас Джефферсон или Карл Маркс, Наполеон или Адольф Гитлер, Авраам Линкольн или Мартин Лютер Кинг-младший, необходимо появление нужного человека в нужное время в нужном месте. Когда удачное сочетание ума, навыков, решительности, уверенности в себе и социальной харизмы получает редкую возможность реализоваться на практике, результатом становятся либо звание чемпиона мира, либо Нобелевская премия, либо социальная революция. Спросите хотя бы у Розы Паркс.

Резюме

Если бы точка зрения меньшинства никогда не побеждала, история была бы статичной, и в ней ничего никогда не изменялось бы. В экспериментальных условиях меньшинство наиболее влиятельно тогда, когда оно упорно и последовательно отстаивает свои взгляды, когда его действия свидетельствуют об уверенности в себе и когда ему удается привлечь на свою сторону кого-либо из сторонников большинства. Даже если все эти факторы и не смогут убедить большинство встать на позицию меньшинства, они заставят его усомниться в своей правоте и подтолкнут к обдумыванию других альтернатив, а это часто приводит к тому, что принимаются более удачные и более творческие решения.

Через целевое или социальное лидерство формальные и неформальные лидеры оказывают на членов группы непропорционально большое влияние. Целеустремленные лидеры, обладающие уверенностью в себе и харизмой, нередко внушают доверие и вдохновляют своих последователей.

Постскриптум автора

Вредны ли для нас группы?

Избирательное знакомство с материалом этой главы — я вынужден это признать — может создать у читателя впечатление, что группы, в общем и целом, — это плохо. В группах мы более возбуждены, испытываем больший стресс, более напряжены, а при выполнении сложных заданий более склонны к ошибкам. «Затерявшись в толпе», мы становимся анонимами, склонными к социальной лености, а деиндивидуализация благоприятствует проявлению самых скверных наших инстинктов.

Зверства полицейских, самосуд толпы, бандитизм и терроризм — все это групповые явления. Групповая дискуссия нередко поляризует наши взгляды, усиливает взаимное неприятие и враждебность. Она может также подавлять инакомыслие, создавая благоприятные условия для единообразного огруппленного мышления, которое приводит к принятию трагических по своим последствиям решений. Поэтому нет ничего удивительного в том, что мы восхваляем тех одиночек — меньшинство, представленное одним человеком, — которые выступают против группы в защиту правды и справедливости. Итак, похоже, что группы — нечто очень-очень плохое.

Так оно и есть, но это лишь половина правды. Вторая половина заключается в том, что, будучи социальными животными, мы — существа, живущие группами. Как и наши далекие предки, мы зависим друг от друга и нуждаемся во взаимной поддержке и защите. Более того, группы способны усилить то лучшее, что есть в нас. В группе бегуны бегут быстрее, зрители смеются громче, а меценаты становятся более щедрыми. В группах самопомощи люди проникаются еще большей решимостью бросить пить, похудеть и лучше учиться. Группы людей, близких по религиозным взглядам, способствуют большей духовности своих членов. «Возвышенная беседа о духовном порой прекрасно врачует душу», — писал религиозный деятель XV в. Фома Кемпийский, особенно когда верующие «встречаются, беседуют и общаются друг с другом».

Мораль: в зависимости от того, какие тенденции группа усиливает или подавляет, она может быть либо очень, очень плохой, либо очень, очень хорошей. Так что к выбору группы, которая будет оказывать на нас влияние, мы должны подходить мудро и осознанно.

Часть III. Социальные отношения

Рассмотрев вопросы о том, как мы думаем друг о друге (часть I) и как влияем друг на друга (часть II), перейдем к изучению третьей проблемы социальной психологии — взаимоотношениям между людьми. Наши чувства к окружающим и действия по отношению к ним порой бывают позитивными, а порой — негативными. В главе 9 «Предрассудки» и в главе 10 «Агрессия» рассматриваются малопривлекательные стороны человеческих взаимоотношений. Почему порой мы не просто не любим, а даже ненавидим друг друга? Почему и в каких случаях мы причиняем друг другу зло? Глава 11 «Влечение и близость» и глава 12 «Альтруизм» посвящены значительно более привлекательным аспектам взаимоотношений людей. Почему одним мы просто симпатизируем, а других любим? В каких случаях мы помогаем друзьям или незнакомым людям? И наконец, в главе 13 «Конфликты и их разрешение» мы расскажем о том, как возникают социальные конфликты, и о том, что нужно сделать, чтобы справедливо и по-дружески разрешить их.

Глава 9. Предрассудки: антипатия к другим

Предрассудки проявляются в разных формах — в виде предвзятого отношения к нашей собственной группе и в виде неприязни к «либералам с северо-востока» или к «деревенщине из южных штатов», к арабским «террористам» или христианским «фундаменталистам», к людям невысокого роста, к толстякам или к людям с невзрачной внешностью. Рассмотрим несколько примеров из реальной жизни.

Предрассудки в отношении девочек и женщин порой проявляются в скрытой форме, а порой просто потрясают. Разумеется, в наше время уже не бросают новорожденных девочек в горах, обрекая их на верную смерть, как это случалось порой в Древней Греции. Однако во многих развитых странах смертность среди девочек превышает смертность среди мальчиков, а количество «пропавших без вести» женщин — количество «пропавших без вести» мужчин.

Когда мужчина хочет получить работу, традиционно считающуюся женской, проявляется дискриминация «с обратным знаком». Элизабет Тёрнер и Энтони Пратканис от имени студента местного колледжа небольшого населенного пункта, обучающегося по программе дошкольного воспитания, разослали в 56 центров дошкольного воспитания и детских садов совершенно одинаковые письма с просьбой предоставить работу (Turner & Pratkanis, 1994). Около половины адресатов,

получивших письма, подписанные «Мэри И. Джонсон», ответили, что «предложение заинтересовало их, и они хотели бы обсудить его». На письма, подписанные «Дэвид И. Джонсон», подобным образом отреагировал лишь один адресат из десяти.

Группа гомосексуалистов, студентов Иллинойского университета, объявила, что один из весенних дней должен пройти под девизом: «Если ты гей, надень сегодня джинсы!» Когда этот день наступил, многие из тех студентов, которые обычно ходили в джинсах, проснулись с непреодолимым желанием надеть юбку или широкие брюки. Так подтвердились предположения гомосексуалистов: отношение к ним таково, что многие предпочли отказаться от своей привычной одежды, лишь бы никто не заподозрил их в гомосексуальных наклонностях (RC Agenda, 1979).

(— Я ненавижу нетерпимость! Особенно когда ее проявляют ЭТИ люди!)

С предрассудками сталкиваются и люди с избыточным весом, особенно полные белые женщины, стремящиеся найти спутника жизни или работу. Результаты как корреляционных, так и лабораторных исследований (в которых испытуемые представлялись либо тучными людьми, либо людьми с нормальным весом), свидетельствуют о том, что полные люди реже обзаводятся семьями, их принимают на работу на менее престижные должности, они меньше зарабатывают и воспринимаются как менее привлекательные, умные, счастливые, дисциплинированные и успешные (Gortmaker et al., 1993; Hebl & Heatherton, 1998; Pingitore et al., 1994). В реальной жизни дискриминация, связанная с избыточным весом, даже более заметна, чем расовая дискриминация или дискриминация по половому признаку, и проявляется на всех этапах карьеры: при приеме на работу, при распределении по рабочим местам, при повышении в должности, при выплате компенсаций, при наложении дисциплинарных взысканий и при увольнении (Roehling, 2000).

Природа и власть предрассудков

Чем «предрассудки» отличаются от «стереотипного мышлений», «дискриминации», «расизма» и «сексизма»? Можно ли сказать, что все предрассудки — непременно ложны или злонамеренны? Как с течением времени изменились расовые и гендерные установки? В какой форме предрассудки проявляются в наши дни?

Что такое предрассудки?

«Предрассудки», «стереотипное мышление», «расизм», «сексизм» — эти термины нередко используются для обозначения одних и те же явлений. Давайте попробуем разобраться в них. Для каждой из описанных выше ситуаций характерна негативная оценка какой-то группы. Именно в этом и заключается суть *предрассудков*: в негативном предвзятом мнении о какой-либо группе и об ее отдельных представителях. (Хотя в некоторых определениях предрассудков содержится также и упоминание о *позитивной* предвзятости, тем не менее термин «предрассудки» практически всегда используется для обозначения *негативных* тенденций, а именно того, что Гордон Оллпорт в своем классическом труде «Природа предрассудков» назвал «антипатией, основанной на ошибочном и негибком обобщении» [Gordon Allport, The Nature of Prejudice, 1954, p. 9]). Предрассудки делают нас

пристрастным к человеку только потому, что мы воспринимаем его как представителя той или иной группы.

<Знакомые стереотипы. Что такое рай? Рай — это такое место, где сосуществуют американские дома, китайская еда, британская полиция, немецкие автомобили и французское искусство. А что такое ад? Ад — это сочетание японского жилища, китайской полиции, британской еды, немецкого искусства и французских автомобилей. *Автор неизвестен*, в пересказе Ю-Тинг Ли, 1996>

Предрассудок — это установка. Как уже было сказано в главе 4, установка — это определенное сочетание чувств, склонностей к некоторым действиям и убеждений. Следовательно, и предрассудок является сочетанием чувств, поведенческих тенденций (склонностей к определенным действиям) и когниции (убеждений). Обладающий предрассудком человек может *не любить* тех, кто отличается от него, и дискриминировать их своими *поступками*, *веря* в то, что они опасны и невежественны. Как и многие установки, предрассудки имеют сложную структуру; они могут включать даже такой элемент, как симпатию, выраженную в форме покровительства, которая, однако, лишь ухудшает положение того, на кого она направлена.

Негативные оценки как показатель предрассудка могут быть связаны с эмоциональными ассоциациями, потребностью оправдать собственное поведение или негативные убеждения, которые называются *стереотипами*. Мыслить стереотипно — значит обобщать. Мы прибегаем к обобщениям, чтобы сделать мир проще и понятней: англичане — замкнутые, американцы — общительные, профессора — рассеянные. Ниже перечисляются некоторые широко распространенные стереотипы, ставшие предметом недавно проведенных исследований.

— В 1980-е гг. женщины, которые пользовались титулом Ms. (миз) [*Ms.* — употребляется перед фамилией женщины, если неизвестно ее семейное положение или если она сознательно подчеркивает свое равноправие с мужчиной. — *Примеч. перев.*], воспринимались как более настойчивые и амбициозные, чем называющие себя «мисс» или «миссис» (Dion, 1987; Dion & Cota, 1991; Dion & Schuller, 1991). Однако в наши дни стереотипным стало восприятие этого титула как доказательства того, что женщина в браке сохранила свою девичью фамилию (Crawford et al., 1998; Etaugh et al., 1999).

— У 19 народов пожилые люди воспринимаются как более приятные, но менее сильные и активные, чем молодые (Williams, 1993).

— Результаты опросов общественного мнения позволяют говорить о том, что европейцы имеют определенное мнение о других европейцах. За немцами закрепилась репутация «трудоголиков» (в известном смысле), за французами — любителей удовольствий, за англичанами — холодных и невозмутимых людей, за итальянцами — влюбчивых, а за голландцами — надежных. (Поскольку эти данные получены в 1996 г. Виллемом Кооменом и Мишелем Бёхлером в Амстердамском университете, нет оснований не доверять им!)

— Жители стран Северной Европы считают «южных» европейцев более эмоциональными и менее квалифицированными, чем они сами (Linssen & Hagendoorn, 1994). Стереотипное представление о южанах как о более эмоциональных людях существует и внутри отдельных стран: по данным Джеймса Пеннбейкера и его коллег, жители 20 стран северного полушария считают что их сограждане, выходцы с юга, более экспрессивны, чем уроженцы северных регионов, чего, однако, нельзя сказать о жителях 6 стран южного полушария (Pennebaker et al., 1996).

Подобные обобщения могут быть более или менее оправданными (и они не всегда негативны). Пожилые люди *действительно* менее активны. В странах, расположенных на юге северного полушария, на самом деле выше уровень преступности, связанной с проявлениями насилия. Жители южных регионов этих стран действительно более эмоциональны, чем жители северных регионов. Подходы учителей к объяснению мотивационных различий и различного отношения к достижениям учеников, принадлежащих к разным классам, расам и полам, — стереотипы, которые в известной мере отражают реальность (Madon et al., 1998). «Стереотипы могут быть позитивными или негативными, верными или ошибочными» (Jussim, McCauley & Lee, 1995). Верный стереотип даже может быть желательным. Мы называем его «чувствительностью к многообразию» или «культурным осознанием в мультикультурном мире». Разделять стереотипное представление о британцах как о людях, более озабоченных пунктуальностью, нежели мексиканцы, значит, понимать, чего можно ожидать от представителей каждой из этих культур и как следует вести себя с ними, чтобы трения были минимальными.

{Порой стереотипы отражают реальность. Представители народов, предки которых жили в

Африке, составляют не более 12% населения Земли, но в 2000 г. именно им принадлежали 15 мировых рекордов в беге на разные дистанции — от стометровки до марафона (DiPietro, 2000). Тем не менее, даже если стереотипы относительно точно описывают действительность, причинно-следственных связей они не объясняют. (*Текст на обложке книги*: Почему чернокожие спортсмены доминируют в легкой атлетике и почему мы боимся говорить об этом? Джон Энтайн)}

Проблемы со стереотипами возникают тогда, кода они либо отражают *чрезмерное обобщение*, либо совершенно неверны. Считать, что большинство клиентов социальных служб Америки — афроамериканцы, — явное преувеличение, поскольку на самом деле это не так. В стереотипных представлениях студентов университетов о том, что члены определенных клубов предпочитают иностранные языки экономике или софтбол [Софтбол — широко распространенная в США спортивная игра, похожая на бейсбол. Игра проходит на поле меньшего размера с использованием более крупного, чем в бейсболе, мяча. — *Примеч. перев.*] — теннису, есть не только рациональное зерно, но и явное преувеличение. Индивиды внутри любой группы, в отношении которой действует укоренившийся стереотип, отличаются друг от друга больше, чем можно было бы ожидать (Brodt & Ross, 1998).

Предрассудок — это негативная *установка*; *дискриминация* — негативное *поведение*. Нередко источником дискриминационного поведения становятся установки, основанные на предрассудках (Dovidio et al., 1996). Однако, как подчеркивалось в главе 4, связь между установками и поведением нередко слаба; отчасти это связано с тем, что наше поведение отражает не только наши внутренние убеждения. Как нельзя сказать, что все базирующиеся на предрассудках установки обязательно приводят к совершению враждебных действий, так нельзя и утверждать, что любое угнетение есть следствие предрассудка. *Расизм* и *сексизм* — институционализированная дискриминационная практика, и она остается таковой даже тогда, когда не связана с предрассудками. Когда практика приема на работу, основанная на устных рекомендациях, во всех компаниях, которыми руководят белые американцы, перекрывает доступ в них потенциальным работникам из числа национальных меньшинств, ее можно назвать расистской даже в том случае, если сам работодатель и не помышляет о дискриминации.

Насколько распространены предрассудки?

Неизбежны ли предрассудки? Давайте рассмотрим те из них, которые изучены наиболее основательно, — расовые и гендерные.

Расовые предрассудки

В мировом масштабе каждая раса является меньшинством. Например, люди с белой кожей неиспанского происхождения сейчас составляют не более одной пятой всего населения, а спустя полвека их численность уменьшится и составит не более одной восьмой. Благодаря мобильности людей и миграционным процессам, которыми были отмечены два последних столетия, расы, населяющие мир, перемешались, и их взаимоотношения порой бывают враждебными, а порой — дружескими.

Для специалиста в области молекулярной биологии цвет кожи — тривиальнейшая характеристика человека, которая зависит от ничтожно малой генетической разницы между расами. Более того, природа не подразделяет людей на строго определенные категории по расовому принципу. Это ведь мы, а не природа, называем Тайгера Вудса «афроамериканцем» (он на одну четверть африканец), «американцем азиатского происхождения» (он также на одну четверть таец и на одну четверть — китаец) или даже индейцем или голландцем (в нем — по одной восьмой и той и другой крови).

<Психологи обычно пишут термины «белые» и «чернокожие» с прописной буквы, подчеркивая этим, что используют их не для буквального обозначения цвета кожи лиц европейского и африканского происхождения, а для того, чтобы подчеркнуть их социальное использование в качестве названий рас.>

Исчезают ли расовые предрассудки? Большинство наших современников считают предрассудки живучими и видят их проявления... в поведении других людях. По результатам общенационального опроса общественного мнения, проведенного Институтом Гэллапа в 1997 г., 44% американцев считают, что предрассудки в высшей степени свойственны их ближайшему окружению

(«5» или выше по 10-балльной шкале). А многие ли столь же высоко оценили собственную «приверженность» предрассудкам? Всего лишь 14% (Whitman, 1998). Так чему же верить: тому, что за каждым углом нас подстерегает нетерпимость, или тому, что есть определенное количество людей, полагающих, что они «не без греха»? И можно ли сказать, что Америка изживает расовые предрассудки?

Хорошо изученные США — иллюстрация того, насколько быстро могут изменяться расовые установки. В 1942 г. большинство американцев считали, что «в городских трамваях и в автобусах для чернокожих должны быть отведены отдельные места» (Hyman & Sheatsley, 1956). Сегодня этот вопрос показался бы по меньшей мере странным, поскольку подобного вульгарного расизма уже практически нет. В 1942 г. менее одной трети белых (а в южных штатах лишь 1 из 50) поддерживали идею совместного школьного обучения белых и чернокожих детей, к 1980 г. в поддержку этой идеи высказывались уже 90% белых. Если учесть, как мало времени (в масштабах истории) прошло не только между 1942 и 1980 г., но даже и после отмены рабства в США, изменения кардинальные. В Канаде за последние десятилетия тоже заметно улучшилось отношение к представителям разных этнических групп и к эмигрантам из разных стран (Berry & Kalin, 1995).

{Тайгер Вудс, 1997. Он называет себя «гибридом», имея в виду всех своих предков: выходцев из Азии и с Кавказа, а также африканцев и индейцев}

С 1940-х гг., т. е. с того времени, когда Кеннет и Мэйми Кларк писали о расовых предрассудках белых американцев (Clark & Clark, 1947), установки афроамериканцев тоже изменились. В 1954 г., принимая свое историческое решение, признававшее антиконституционным раздельное обучение белых и чернокожих детей, Верховный Суд посчитал заслуживающим внимания и такой факт: когда супруги Кларк предложили чернокожим детям на выбор «черных» и «белых» кукол, они выбрали «белых». Из результатов исследований, проведенных в период с 1950-х по 1970-е гг., следует, что в это время тяга чернокожих детей к «черным» куклам стабильно возрастала. А взрослые афроамериканцы пришли к пониманию того, что такие качества, как интеллект, леность и зависимость, в одинаковой степени присущи и им, и белым (Jackman & Senter, 1981; Smedley & Bayton, 1978).

В наши дни у представителей разных рас много общих установок и устремлений (Etzioni, 1999). Более 90% белых и чернокожих избирателей утвердительно отвечают на вопрос: «Могли бы вы проголосовать за чернокожего кандидата в президенты?» Более 80% представителей обеих групп населения согласны с тем, что «условием получения аттестата о среднем образовании должно быть знание молодым человеком общей истории и идей, объединяющих всех американцев», и с тем, что «снижение молодежной преступности и незаконного потребления наркотиков — чрезвычайно важная статья расхода налоговых поступлений». От 80 до 90% опрошенных в обеих группах высказываются «за равные права и возможности для всех, без предрассудков и дискриминации». А от 20 до 30% респондентов в обеих группах признают факт снижения моральных и этических стандартов. Благодаря этой идейной общности, США и большинство западных демократий избежали этнических конфликтов, подобных тем, от которых пострадали Косово и Руанда (Etzioni, 1999).

Социальная психология в моей жизни

Имея хорошую подготовку по социальной психологии, я смог не только разобраться в ситуации на Ближнем Востоке (благодаря книге моего однофамильца Томаса Фридмана «От Бейрута до Иерусалима»), но и в самом себе. Социальная психология помогла мне понять, что предрассудки есть преимущественно результат невежества. Судя по всему, именно таким я и был — невежественным.

Мои представления о ближневосточном кризисе ничем не отличались от представлений, разделяемых большинством молодых американских евреев: я считал необходимым его мирное разрешение, но не учитывал интересов палестинского народа. Что мы знали о палестинцах, кроме того, что они — террористы, преисполненные ненависти к евреям и к Израилю? Прочитанная книга помогла мне взглянуть на проблему с другой стороны, я понял корни ненависти и старую, как мир, истину, что все мы люди и что между нами очень много общего.

Осознавать собственное невежество страшно, потому что при этом ты начинаешь подвергать сомнению те устоявшиеся взгляды, которые раньше казались тебе бесспорными. А это болезненный процесс. За понимание приходится платить. Но за непонимание приходится платить неизмеримо большую цену.

Эрик А. Фридман, Yale University, 1999.

Значит ли это, что в таких странах, как США и Канада, больше нет места расовым предрассудкам? Нет. Об их живучести свидетельствуют и 7489 преступлений, совершенных на почве расовой нетерпимости в 1998 г. (FBI, 1997), и то небольшое количество белых американцев, которые открыто демонстрируют свое презрительное отношение к чернокожим согражданам (рис. 9.1).

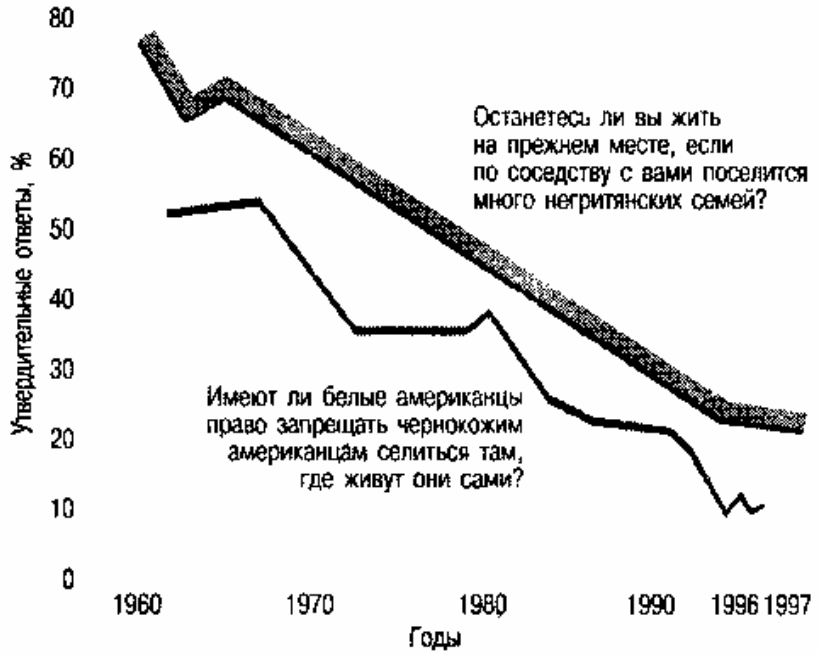


Рис. 9.1. Расовые установки белых американцев (1963-1997 гг.). *Источники*: Институт Гэллапа и Schuman et al., 1998

<На скоростных шоссе, связывающих северные штаты США, большинство дисциплинированных и недисциплинированных водителей — белые, однако полицейские чаще останавливают и обыскивают машины чернокожих водителей (Lamberth, 1998; Staples, 1999a, 1999b). По данным одного из специальных исследований, проведенных в штате Нью-Джерси, при том, что общее количество чернокожих водителей составило 13,5%, а количество водителей-лихачей — 15%, среди остановленных водителей их было 35%.>

Наличие подобных индивидов помогает объяснить, почему во время проведения очередного опроса Институтом Гэллапа половина чернокожих респондентов утвердительно ответили на вопрос «Сталкивались ли вы в течение последних 30 дней с дискриминацией?», причем у 30% это произошло в магазинах, когда они делали покупки, а у 20% — либо в ресторанах или в кафе, либо на работе (Gallup, 1997).

Вопросы, касающиеся близких отношений, и сегодня выявляют людей, не лишенных предрассудков. Согласие или несогласие с утверждением «Я, скорее всего, буду чувствовать себя неловко, танцуя с чернокожим кавалером (с чернокожей дамой) в общественном месте» дает более верное представление о расовых установках белого человека, чем согласие или несогласие с утверждением «Я, скорее всего, буду испытывать неловкость, если вместе со мной в автобусе окажется чернокожий (чернокожая)». Многие люди, вполне благосклонно относящиеся к «национальному разнообразию» на работе или в учебном заведении, тем не менее проводят свободное время в обществе людей своей расы, среди них выбирают себе возлюбленных и спутников жизни. Это помогает понять, почему, по данным опроса студентов 390 колледжей и университетов, 53% афроамериканцев ощущают себя исключенными из «социальных контактов» (Hurtado et al., 1994). (Об этом сообщили 24% американцев азиатского происхождения, 16% американцев мексиканского происхождения и 6% американцев европейского происхождения.) И проблема этих отношений большинства и меньшинства не только в том, что большинство — белые, а меньшинство — цветные. В баскетбольных командах

НБА белые игроки (а в данном случае именно они и составляют меньшинство) ощущают аналогичную оторванность от своих товарищей по команде (Schoenfeld, 1995).

{Хотя в сфере интимных социальных отношений предрассудки особенно живучи, в большинстве стран количество смешанных браков возрастает. Например, в США в период между 1980 и 1998 г. количество браков между представителями разных рас увеличилось более чем вдвое. (*Источник*: Bureau of the Census, 1996)}

Это явление — *наибольшая живучесть предрассудков в сфере самых интимных социальных отношений* — представляется универсальным. В Индии люди, признающие систему каст, впускают представителей низших каст в свои дома, но о браках с ними не может быть и речи (Sharma, 1981). В результате проведения общеамериканского опроса оказалось, что на вопрос: «Стали бы вы делать покупки в магазине, принадлежащем гомосексуалисту?» — утвердительно ответили 75% респондентов, но на вопрос: «Стали бы вы лечиться у врача-гомосексуалиста?» — утвердительно ответили только 39% респондентов (Henry, 1994).

Скрытые формы предрассудков. Вспомните: в главе 4 было рассказано об эксперименте, в ходе которого белые студенты, думая, что их контролирует детектор лжи, признавались в том, что не лишены предрассудков. Другие исследователи предлагали испытуемым оценить поведение белого или чернокожего человека. Участникам эксперимента Бирта Дункана, белым студентам Калифорнийского университета, демонстрировали видеозапись спора между двумя мужчинами, в результате которого один из них несильно толкал другого (Duncan, 1976). Когда белый толкал чернокожего, только 13% испытуемых назвали его поведение «проявлением насилия». Остальные сочли поступок белого «игрой» или «шуткой». Однако если чернокожий толкал белого, оценка была совершенно иной: 73% испытуемых посчитали его действия «насильственными».

Известны и результаты экспериментов, оценивающих поведение испытуемых по отношению к белым и к чернокожим. Как станет ясно из главы 13, белые одинаково склонны к оказанию помощи и тем и другим; исключение составляют ситуации, когда нуждающийся в помощи человек находится где-то далеко (например, когда испытуемому звонил человек с негритянским акцентом, который хотел оставить сообщение, но оказывалось, что он ошибся номером). Аналогичные результаты получены и при проведении экспериментов с наказанием «учеников» электрическим током: белые испытуемые не только не проявляли по отношению к чернокожим большей жестокости, но, может быть, даже были несколько более милосердными по отношению к ним. Исключения составляли ситуации, когда «учитель» либо был очень рассержен, либо знал, что «ученик» не может ни отплатить за агрессию, ни узнать, кто именно проявил ее (Crosby et al., 1980; Rogers & Prentice-Dunn, 1981) (рис. 9.2).

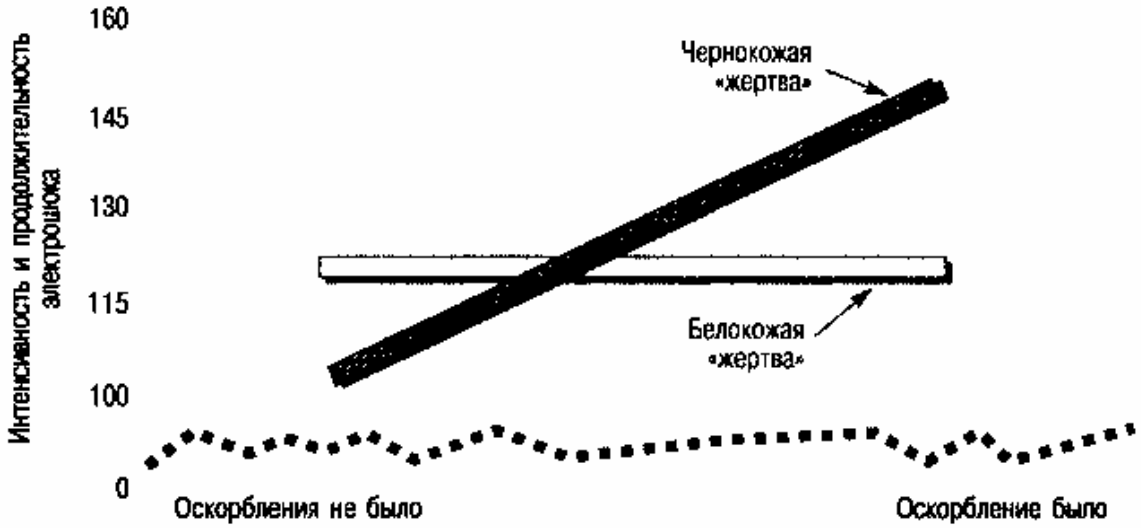


Рис. 9.2. Способен ли гнев «привести в действие» скрытый предрассудок? Когда испытуемые, белые студенты, использовали электрошок якобы как часть «эксперимента по изменению поведения», по отношению к сговорчивой чернокожей «жертве» они вели себя менее агрессивно, чем по отношению к белой. Однако если «жертвы» оскорбляли их, они отвечали более агрессивно в том случае, если «жертвами» были чернокожие. (*Источник*: Rogers & Prentice-Dunn, 1981)

Следовательно, предрассудки и дискриминационное поведение могут быть не только открытыми, но и скрытыми за какими-нибудь другими мотивами. Во Франции, Великобритании, Германии, Австралии и в Нидерландах на смену вульгарному расизму приходят замаскированные расовые предрассудки в виде преувеличения этнических различий, менее благожелательного отношения к эмигрантам — представителям национальных меньшинств и их дискриминации по соображениям якобы нерасового характера (Pettigrew, 1998; Pedersen & Walker, 1997). Некоторые исследователи называют этот скрытый расизм «современным расизмом», или «культурным расизмом». Современные предрассудки зачастую проявляются в завуалированном, неявном виде в наших предпочтениях того, что уже знакомо, похоже на нас и не доставляет неудобств (Dovidio et al., 1992; Esses et al., 1993a).

Современные предрассудки проявляются даже в форме некой «расовой чувствительности», которая приводит к неадекватным реакциям на действия отдельных представителей меньшинств — как в форме неоправданных восхвалений их достижений, так и в форме чрезмерной критики их ошибок (Fiske, 1989; Hart & Morry, 1997; Hass et al., 1991). Расовая чувствительность проявляется и в форме покровительства. Так, Кент Харбер предлагал белым студентам Стэнфордского университета оценить плохо написанное эссе (Harber, 1998). Если студенты думали, что его автор — чернокожий, они ставили ему более *высокую* оценку, чем когда думали, что он — белый, и реже подвергали работу разгромной критике. Студенты, возможно, из нежелания быть обвиненными в предвзятости, демонстрировали покровительственное отношение к чернокожему автору, предъявляя к нему более низкие требования. Харбер считает, что подобная «необоснованная похвала в сочетании с нетребовательностью» способна помешать представителям меньшинств реализовать все свои возможности.

Даже если явное проявление предрассудков идет на убыль, автоматические эмоциональные реакции все еще дают о себе знать. Результаты недавно проведенных исследований говорят о том, что осознание предрассудка способно повлиять на наши импульсивные реакции (Macrae & Bodenhausen, 2000). Впрочем, по данным Патриции Девайн и ее коллег, и люди с сильными предрассудками, и люди, не имеющие предрассудков, иногда демонстрируют сходные автоматические реакции (Devine et al., 1989, 2000). Отличие между ними в том, что последние сознательно стараются подавлять в себе те мысли и чувства, к которым их подталкивают предрассудки. Девайн сравнивает такое поведение с поведением человека, который старается избавиться от дурной привычки. Однако как бы мы ни старались отогнать непрошеные мысли — о еде, о романе с избранницей друга, суждения о группе, к которой сами не принадлежим, — порой они просто отказываются покидать нас (Macrae et al., 1994; Wegner & Erber, 1992). Сказанное в первую очередь относится к пожилым людям, в определенной степени утратившим способность подавлять нежелательные мысли, а значит и старые стереотипы (von Hippel et al., 2000). Вывод, касающийся нас всех: от нежелательных (диссонантных) мыслей и чувств не так легко избавиться.

Сказанное выше — еще одна иллюстрация *двойственности нашей системы установок* (глава 2). Относительно одного и того же предмета у нас могут быть разные явные (осознанные) и неявные (автоматические) установки. А это значит, что с детства у нас может сохраниться привычный, автоматический страх перед теми (или неприязнь к тем), кому мы сейчас демонстрируем уважение и одобрение. Хотя явные установки могут кардинально изменяться под влиянием просвещения, неявные установки способны сохраняться, и изменяются они только тогда, когда благодаря тренировке у нас формируются новые привычки (Kawakami et al., 2000).

Огромное количество экспериментов, проведенных в последние годы в Йельском университете (Banaji & Bhaskar, 2000), в университетах штатов Индиана (Fazio et al., 1995) и Колорадо (Wittenbrink et al., 1997), а также в Вашингтонском (Greenwald et al., 2000) и в Нью-Йоркском университетах (Bargh & Chartrand, 1999), подтверждают факт существования такого феномена, как автоматические стереотипы и предрассудки. Во всех этих экспериментах группам испытуемых разного возраста, пола и расовой принадлежности предъявляли (в режиме мелькания) разные слова и лица, которые автоматически активизировали (эффект прайминга) их стереотипы. Активизированные стереотипы испытуемых в дальнейшем могли повлиять на их поведение и сделать его пристрастным, хотя сами они и не осознавали этого. Так, если в качестве активаторов использовались изображения, которые ассоциировались у испытуемых с афроамериканцами, они в дальнейшем могли более враждебно реагировать на назойливые просьбы экспериментатора. В своем остроумном эксперименте Энтони

Гринвальд и его коллеги показали, что 9 испытуемым из 10 требовалось больше времени для идентификации таких слов, как «мир» и «рай», в качестве «хороших», если они ассоциировались не с лицами белых, а с лицами афроамериканцев. Не забудьте, что речь идет об испытуемых, считавших, что они лишены или практически лишены предрассудков; тем не менее и они способны проявлять их в виде неосознанных, непреднамеренных реакций.

(— Давайте на минуту забудем о том, что вы — чернокожий.)

Предрассудки порой проявляются автоматически и бессознательно, чего явно не понимает эта дама, занимающаяся оформлением ссуд

В реальной жизни любое столкновение с представителем меньшинства может аналогичным образом «дать ход» подсознательному стереотипу. И те, кто, уважает права гомосексуалистов, и те, кто относится к ним с презрением, могут одинаково неловко чувствовать себя в автобусе рядом с геем (Monteith, 1993). Случайная встреча с незнакомым афроамериканцем может насторожить даже тех, кто гордится своей толерантностью. В одном из экспериментов белым испытуемым показывали слайды с изображением белых и чернокожих людей. Испытуемые должны были вообразить, что общаются с ними, и оценить вероятность возникновения симпатии к ним (E. J. Vanman et al., 1990). Хотя испытуемым и казалось, что они больше симпатизируют чернокожим, чем белым, их лицевые мускулы говорили совсем о другом. Оценка их состояния с помощью специальных инструментальных методов показала, что в момент появления лица афроамериканца больше напрягаются те лицевые мускулы испытуемых, которые передают не позитивные эмоции, а негативные. Аналогично реагирует и центр мозга, «ответственный» за эмоции: он функционирует более активно в тот момент, когда участник эксперимента видит изображение незнакомого человека, принадлежащего к другой расе (Hart et al., 2000). Осознавая несоответствие того, что они *должны* чувствовать, тому, что они на самом деле *чувствуют*, люди, и в первую очередь те, у кого развито самоосознание, нередко испытывают чувство вины и стараются побороть реакцию, на которую «толкает» предрассудок (Bodenhausen & Macrae, 1998; Macrae et al., 1998; Zuwerink et al., 1996).

Мораль: справиться с тем, что Девайн называет «автоматическим предрассудком», нелегко. Если и вы обнаруживаете в себе нечто подобное, не отчаивайтесь: в этом нет ничего необычного. Важно лишь то, что вы будете делать после того, как осознаете это. Вы допустите, чтобы ваше поведение полностью определялось именно такими чувствами? Или попытаетесь это предотвратить, для чего станете в дальнейшем следить за собой и корректировать свои поступки?

<Многие признавались мне в том, что хотя у них больше нет никаких предрассудков в отношении чернокожих, они, тем не менее не могут пожать руку афроамериканцу без чувства брезгливости. Эти ощущения — пережиток того, что они усвоили в детстве в своих семьях. *Томас Петтигрю*, 1987, с. 20>

По мнению Энтони Гринвальда и Эрика Шуха, даже сами социальные психологи, изучающие предрассудки, не свободны от них (Greenwald & Schuh, 1994). Они проанализировали, кого из своих коллег преимущественно цитируют социальные психологи с нееврейскими фамилиями (Эриксон, Макбрайд и т. д.) и с еврейскими (Гольдштейн, Сигал и т. д.). Проанализировав около 30 000 цитат, в

том числе 17 000 цитат из работ, посвященных предрассудкам, авторы пришли к поразительному выводу: в работах авторов с нееврейскими фамилиями было на 40% больше цитат из работ авторов с нееврейскими фамилиями, чем в работах их коллег с еврейскими фамилиями. (Гринвальд и Шух не смогли определить, чем именно это вызвано: избыточным ли цитированием авторами-евреями своих коллег-евреев, или избыточным цитированием авторами-неевреями своих коллег-неевреев, или тем и другим).

Гендерные предрассудки

Насколько распространены предрассудки в отношении женщин? В главе 5 мы уже обсуждали гендерно-ролевые нормы — представления людей о том, как *должны* вести себя мужчины и женщины. Сейчас же мы переходим к рассмотрению гендерных *стереотипов* — представлению о том, *как на самом деле ведут* себя и те и другие. Нормы предписывают, а стереотипы — описывают.

Гендерные стереотипы. Результаты изучения стереотипов позволяют сделать два неоспоримых вывода: существуют ярко выраженные гендерные стереотипы, и, как это часто случается, члены группы, в отношении которой они действуют, принимают их. И мужчины и женщины согласны с тем, что о человеке можно судить на основании того, что «на нем надето — брюки или юбка». На основании результатов своего исследования Мэри Джэкмен и Мэри Сентер пришли к выводу о том, что гендерные стереотипы значительно сильнее расовых (Jackman & Senter, 1981). Например, только 22% мужчин полагали, что мужчины и женщины одинаково «эмоциональны». Среди остальных 78% тех, кто считал женщин более эмоциональными, оказалось в 15 раз больше, чем тех, кто приписывал большую эмоциональность мужчинам. А что же думали по этому поводу женщины? Практически то же самое: разница между «мужскими» и «женскими» показателями не превышала 1%.

<Любое дело, которое по плечу мужчине, по плечу и женщине, и в любом из них женщина — всего лишь физически менее сильный мужчина. *Платон*, Республика>

Заслуживают внимания и результаты другого исследования, проведенного Натали Портер, Флоренс Гейс и Джойс Дженнингс Уолстедт (Porter, Geis & Walstedt, 1983). Они показывали студентам фотографии «аспирантов, сообща работающих над исследовательским проектом» (рис. 9.3), и интересовались их первым впечатлением, спрашивая, кто, по их мнению, вносит наибольший вклад в работу.

Рис. 9.3. Как вы думаете, кто из членов этой группы вносит наибольший вклад в общую работу? Студенты колледжа, посмотрев на эту фотографию, обычно отвечали: «Это один из двух мужчин». Когда же им показывали фотографию, на которой были изображены либо группа мужчин, либо группа женщин, они признавали лидером человека, сидевшего во главе стола

Если группа, представленная на снимке, была однородной (только мужчины или только женщины), то подавляющее большинство студентов «отдавали пальму первенства» человеку, сидевшему во главе стола. Когда предъявлялась фотография смешанной группы, с не менее значительным преимуществом называли лидером мужчину во главе стола. Однако женщину, сидевшую на том же самом месте, систематически игнорировали. Каждый из двух мужчин на рис. 9.3 признавался лидером значительно чаще, чем все три женщины, вместе взятые! Стереотипное представление о том, что лидер — это всегда мужчина, проявлялось не только одинаково безотказно у мужчин и у женщин. У

феминисток оно «срабатывало» столь же «успешно», как и у тех женщин, которые не разделяли их взглядов. Результаты более поздних исследований позволяют говорить, что особенности поведения, которые ассоциируются с лидерством, воспринимаются менее благосклонно, если лидер — женщина (Eagly & Karau, 2000). Уверенность в себе воспринимается как качество, более приличествующее мужчине, нежели женщине (что затрудняет женщине путь к лидерству и к достижению успеха в этом качестве). Насколько распространены гендерные стереотипы? Чрезвычайно.

Вспомните, что стереотипы — это обобщенные представления о группе людей и что как таковые они могут быть верными, ложными и излишне обобщенными по сравнению с содержащимся в них «рациональным зерном». (Они могут быть также и самоосуществляющимися пророчествами.) В главе 5 мы отмечали, что среднестатистические мужчина и женщина действительно несколько отличаются друг от друга по таким параметрам, как общительность, эмпатия, социальное влияние, агрессивность и сексуальная инициатива, но не по интеллекту. Значит ли это, что нам следует признать гендерные стереотипы верными? Нередко они именно таковы, замечает Жанет Свим (Swim, 1994). Она нашла, что стереотипные представления студентов Университета штата Пенсильвания о нетерпеливости, чувствительности к невербальному общению, агрессивности и прочим качествам мужчин и женщин весьма близки к реально существующим гендерным различиям. Более того, эти стереотипы весьма живучи и присущи разным эпохам и разным культурам. Обобщив данные, полученные в 27 странах, Джон Уильямс и его коллеги пришли к выводу о том, что женщины повсюду воспринимаются как более сговорчивые существа, а мужчины — как более склонные «к перемене мест» (Williams et al., 1999, 2000). Живучесть и вездесущность гендерных стереотипов натолкнули эволюционных психологов на мысль о том, что они отражают данную нам от рождения, стабильную реальность (Lueptow et al., 1995).

Однако степень соответствия отдельных индивидов этим стереотипам варьируется в очень широких пределах, и нередки случаи, когда стереотипы вообще используются «не по адресу» (Hall & Carter, 1999). Более того, гендерные стереотипы нередко преувеличивают различия, которые на самом деле незначительны; к этому выводу пришла Кэрол Линн Мартин, проведя опрос посетителей Университета Британской Колумбии (Martin, 1987). Она предлагала респондентам перечень личностных качеств и просила их отметить, какие из этих качеств присутствуют у них, и сказать, сколько примерно (в процентах) североамериканских мужчин и женщин наделены каждым из этих качеств. Оказалось, что мужчины действительно несколько более, чем женщины, склонны приписывать себе уверенность в собственных силах и стремление доминировать; одновременно выяснилось, что они менее, чем женщины, склонны характеризовать себя как людей мягких и сочувствующих другим. Но стереотипные представления явно преувеличивали эти различия, ведь людям казалось, что североамериканские мужчины чуть ли не вдвое более уверены в себе, чем женщины, и примерно вполовину менее склонны к состраданию и к проявлениям нежности.

<Женщины прекрасны прежде всего потому, что их так [воспринимают]. [Мужчины] воспринимаются как превосходящие женщин по определенным деловым качествам (склонности к соревновательности и доминированию], которые рассматриваются как качества, необходимые для достижения успеха в оплачиваемой работе, особенно в тех ее сферах, в которых заняты преимущественно мужчины.>

Стереотипы (убеждения) и предрассудки (установки) — это разные вещи. Стереотипы способны подкреплять предрассудки. Однако при этом человек может не иметь предрассудков, но считать, что «хоть мужчины и женщины — разные, тем не менее они равны». Поэтому давайте посмотрим, как исследователи изучают гендерные предрассудки.

Гендерные установки. Судя по тому, как респонденты отвечают на вопросы исследователей, которые проводят опросы общественного мнения, установки относительно женщин изменились так же быстро, как и расовые установки. В 1937 г. на вопрос: «Поддержите ли вы на президентских выборах кандидата от своей партии, если этим кандидатом будет женщина?», — утвердительно ответили треть американцев; к 1988 г. готовых проголосовать «за» было уже 94% (Niemi et al., 1989; Smith, 1999). В 1967 г. 56% студентов-первокурсников американских колледжей были согласны с тем, что «замужняя женщина не должна заниматься ничем, кроме дома и семьи»; к 2000 г. количество сторонников этого тезиса уменьшилось до 22% (Astin et al., 1987; Sax et al., 2000).

По данным Элис Игли и ее коллег (Eagly et al., 1991) и Джеффри Хаддока и Марка Занны (Haddock & Zanna, 1994), отношению к женщинам не присущи столь же негативные, на уровне

инстинкта, эмоции, которые проявляются в отношении некоторых других групп населения. Большинство людей больше симпатизируют женщинам, чем мужчинам. Они считают женщин более понимающими, добрыми и склонными к помощи. Следствием *благоприятного* стереотипа, который Элис Игли называет *эффектом «женщины — прекрасны»*, становится благоприятная установка.

Однако гендерные установки нередко амбивалентны. К такому выводу пришли Питер Глик и Сьюзн Фиске после того, как вместе со своими коллегами опросили 15 000 человек в 19 странах (Glick, Fiske et al., 1996, 2000). Зачастую они представляют собой смесь *благосклонного сексизма* («Женщины более нравственны») с *враждебным* («Стоит мужчине зазеваться — и он уже на коротком поводке»). И потом, привязанность вовсе не всегда означает восхищение. Можно любить бабушек и тех, кто о нас заботится (или женщин вообще), но не восхищаться ими. О многих мужчинах можно сказать, что они скорее уважают феминисток, чем восхищаются ими (MacDjnald & Zanna, 1998). Точно так же многие восхищаются достижениями евреев, немцев или японцев, но не любят ни первых, ни вторых, ни третьих (Fiske & Ruscher, 1993).

Для тех, кого огорчают предубеждения, связанные с полом, есть и хорошие новости. Одно из наиболее часто цитируемых доказательств существования предрассудков в отношении женщин получено Филипом Гольдбергом, который в 1968 г. провел следующий эксперимент: он давал студенткам колледжа штата Коннектикут несколько статей и просил оценить каждую из них. В качестве авторов одних статей указывались мужчины (например, Джон Т. Маккей), в качестве авторов других — женщины (например, Джоан Т. Маккей). Как правило, статьи, написанные женщинами, признавались ими менее ценными. В этих результатах без труда можно увидеть самоуничижение — исторически сложившийся признак подавления: отношение женщин к женщинам не свободно от предрассудков.

Горя желанием продемонстрировать латентность гендерных предрассудков, я разыскал материалы Гольдберга и повторил его эксперимент со своими студентами. Полученные результаты делают им честь: они (и мужчины, и женщины) не продемонстрировали подобной склонности к умалению достоинств «женских» работ. Стремясь получить как можно больше информации об изучении проявления гендерной предвзятости при оценке работы мужчин и женщин, мы — Жанет Свим, Юджин Борджида, Джеффри Маруяма и я — изучили всю доступную нам литературу и списались со своими коллегами (Swim, Borgida, Maruyama & Mayers, 1989). К нашему удивлению, предвзятость, которая время от времени давала о себе знать, проявлялась в равной мере как в отношении женщин, так и в отношении мужчин. Однако, проанализировав 104 исследования, выполненных при участии более 20000 человек, мы чаще всего встречались с *отсутствием предвзятости*. В большинстве случаев половая принадлежность автора не влияла ни на результаты сравнений работ, ни на суждения о них. Обобщая результаты изучения оценок мужчин и женщин в качестве лидеров, профессоров и т. д., Элис Игли пишет: «Эксперименты *не* выявили никакой *общей* тенденции к обесцениванию результатов женского труда» (Eagly, 1994).

Внимание, которое привлекли к себе широко популяризируемые результаты изучения предвзятого отношения к работе женщин, иллюстрирует известный тезис: нравственные ценности социальных психологов нередко проникают в их выводы. Ученые, которые провели эти исследования и опубликовали свои результаты, поступили так, как и должны были поступить. Но мы с моими коллегами с большей готовностью восприняли и опубликовали те результаты, которые подтверждали, а не опровергали наши собственные ранее сформировавшиеся пристрастия.

Можно ли сказать, что в западных культурах гендерные предубеждения быстро изживаются? Можно ли сказать, что женское движение почти справилось со своей задачей? Ситуация с гендерными предрассудками аналогична ситуации с расовыми: вульгарное женоненавистничество вымирает, а латентная предвзятость все еще дает о себе знать. Так, с помощью метода мнимого источника информации выявляется предвзятость. Как уже отмечалось в главе 4, мужчины, которые думали, что экспериментатор с помощью чувствительного детектора лжи может узнать их истинные установки, высказывались о правах женщин с меньшей симпатией. Даже при проведении письменного тестирования Жанет Свим и ее коллеги выявили латентный («современный») сексизм, идущий рука об руку с латентным («современным») расизмом (Swim et al., 1995, 1997). И тот и другой проявляются как в виде отрицания дискриминации, так и в виде неприятия усилий, направленных на достижение равноправия.

(— Да, кстати, почему мой заработок мы всегда называем дополнительным доходом?)
В наши дни гендерные предрассудки проявляются в скрытой форме

Предвзятость можно обнаружить и в поведении. Именно это и удалось сделать группе исследователей под руководством Яна Эйерса (Ayres, 1991). Члены группы побывали у 90 автомобильных дилеров Чикаго и его окрестностей и, используя единую стратегию, попытались договориться с ними о покупке по самой низкой цене новой машины, которая обошлась самому дилеру примерно в $11 000. Средние результаты переговоров белых мужчин, белых женщин, чернокожих мужчин и чернокожих женщин соответственно таковы: $11 362, $11 504, $11 783 и $12 237.

<Вопрос: «Мизогиния» — термин, обозначающий ненависть к женщинам. Назовите соответствующий ему термин, обозначающий ненависть к мужчинам. Ответ: В большинстве языков такого термина нет. [Аналогично термину «мизогиния» (греч. misos — отвращение + греч. gyne — женщина) образуется термин «мизандрия» (греч. misos — отвращение + греч. andros — мужчина) — *Прим. ред.*]>

То, что гендерная предвзятость существует, для большинства женщин не новость. Они убеждены в том, что большинство из них — жертвы дискриминации по половому признаку, о чем свидетельствуют их более низкие зарплаты, и в первую очередь в тех сферах, где работают преимущественно женщины, например в дошкольных воспитательных учреждениях. Люди, занимающиеся уборкой и вывозом мусора, а это преимущественно мужчины, зарабатывают больше воспитателей детских садов, подавляющее большинство которых — женщины. Ирония, однако, заключается в том, что — Фей Кросби и ее коллеги многократно убеждались в этом — большинство женщин не считают себя жертвами дискриминации (Crosby et al., 1989). По их мнению, дискриминация — это нечто такое, с чем сталкиваются другие женщины. Их собственные работодатели не способны на подобную низость. Уровень их профессионализма выше среднего. Не слыша никаких жалоб, менеджеры даже в организациях, не свободных от дискриминации, убеждают себя, что «со справедливостью у них все в порядке».

<Есть над чем подумать. В 2000 г. при проведении общеамериканского опроса женщин на вопрос «Сталкивались ли вы лично когда-либо с дискриминацией?» утвердительно ответили 22% респонденток в возрасте от 65 лет и старше и 50% респонденток в возрасте от 28 до 34 лет (Hunt, 2000). Чем можно объяснить эту разницу?>

Аналогичное отрицание личных *неприятностей* в сочетании с признанием дискриминации в отношении той *группы*, к которой они принадлежат, свойственно и безработным, лесбиянкам, не скрывающим своей сексуальной ориентации, афроамериканцам и представителям проживающих в Канаде национальных меньшинств (Dion & Kawakami, 1996; Perrott et al., 2000). Люди более чувствительны к дискриминации той группы, к которой они принадлежат, чем к ущемлению их личных интересов. Это *расхождение в оценке групповой и личной дискриминации* (термин предложен Дональдом Тэйлором и его коллегами — Taylor et al., 1990; Ruggiero, 1999) позволяет индивидам поддерживать представление о том, что они контролируют свою профессиональную деятельность и взаимоотношения с другими людьми. (Интересно отметить, что подобные расхождения в оценках проявляются не только в отношении дискриминации: люди склонны считать, что такие факторы, как, например, экономический спад или подорожание медицинских услуг, на них самих отразятся менее

болезненно, чем на окружающих. Moghaddam et al., 1997).

В мире за пределами стран западной демократии дискриминация женщин проявляется даже в бо́льших масштабах:

— В мире две трети детей, никогда не учившихся в школе, — девочки (United Nations, 1991).

— В Саудовской Аравии женщины не имеют права водить машину (Beyer, 1990).

— В Афганистане в конце 90-х гг. в XX в. женщины стали жертвами «самых жестоких за всю историю репрессий» (Schulz & Schulz, 1999). Неграмотные, нищие, они постоянно подвергались телесным наказаниям, жили в постоянном страхе и не имели никакой медицинской помощи.

— В некоторых странах Азии родители идут на чудовищные по своей жестокости деяния ради того, чтобы у них не было дочерей. В Южной Корее среди новорожденных мальчиков на 14% больше, чем девочек, а в Китае — на 18%. В результате прерывания нежелательных (поскольку должны были родиться девочки) беременностей и умерщвления новорожденных девочек в Китае и в Индии мир недосчитался 76 миллионов женщин... Вы только вдумайтесь в эту цифру — 76 миллионов... (Klasen, 1994; Kristof, 1993).

И все-таки гендерная и расовая дискриминация в современном мире не такое распространенное явление, каким она была еще четыре десятилетия назад (рис. 9.4).

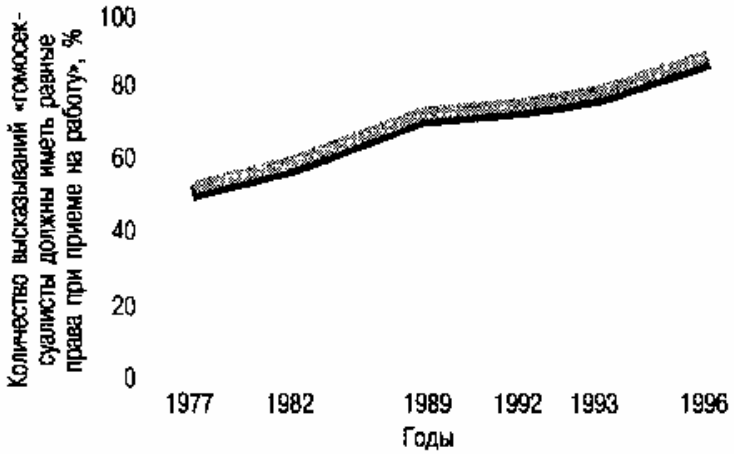


Рис. 9.4. Рост числа сторонников равноправия гомосексуалистов в сфере труда (по данным Института Гэллапа, Emerging Trends, 1997)

Тем не менее исследователи, использующие методики, чувствительные к скрытым формам предвзятости, продолжают повсеместно выявлять ее. А в некоторых частях света гендерные предрассудки принимают поистине ужасающие формы. А это значит, что от нас требуется внимательное отношение к проблеме предрассудков и точное знание причин их возникновения.

Резюме

Стереотипы — это *представления* о другой группе, представления, которые могут быть верными и неверными; они могут быть также результатом чрезмерного обобщения, но одновременно могут и содержать в себе некое «рациональное зерно». *Предрассудок* — это предвзятая негативная *установка*. *Дискриминацией* называется неоправданно негативное *поведение*. Терминами *расизм* и *сексизм* обозначаются проявления предвзятых установок индивида, предвзятое поведение или репрессивная институционализированная практика (даже если следование предрассудкам непреднамеренное).

Стереотипные убеждения, установки, основанные на предрассудках, и дискриминационное поведение уже очень давно отравляют человеческое существование. Судя по тому, как американцы в течение последних 40 лет отвечают на вопросы интервьюеров во время проведения опросов общественного мнения, их предрассудки в отношении женщин и чернокожих сограждан существуют ныне в скрытых формах. Тем не менее использование чувствительных методик и косвенных способов оценки установок индивидов и их поведения все же выявляют живучие гендерные стереотипы и весьма

значительное количество замаскированной расовой и гендерной предвзятости. Хоть предрассудки и утратили былую очевидность, они все еще дают о себе знать.

Социальные источники предрассудков

Какие социальные условия благоприятствуют предрассудкам? Как общество поддерживает их?

У предрассудков есть несколько источников, ибо они исполняют несколько функций. Предрассудок может выражать наше ощущение собственного Я и добиваться расположения общества. Он может защищать наше Я от беспокойства, вызванного неуверенностью в собственной безопасности или внутренним конфликтом. Поддерживая то, что доставляет нам удовольствие, и противодействуя тому, что не доставляет его, предрассудок может также благоприятствовать нашему интересу к самим себе. Начнем с обсуждения того, как предрассудок может защищать самооценку и социальный статус.

Социальное неравенство

Социальное неравенство и предрассудки

Принцип, который следует запомнить: *социальное неравенство — благодатная почва для предрассудков*. Хозяева считают рабов ленивыми, безответственными и безынициативными, т. е. они приписывают им именно такие черты, которые оправдывают рабство. У историков нет единого мнения о том, какие именно силы создают социальное неравенство. Но когда оно возникает, предрассудки помогают оправдать экономическое и социальное превосходство тех, в чьих руках богатство и власть. Скажите мне, какие экономические отношения связывают две группы, и я предскажу межгрупповые установки. Стереотипы оправдывают социальное неравенство (Yzerbyt et al., 1997).

<Предрассудки невозможно искоренить, они живут до тех пор, пока не исчезнут сами собой по той или иной причине. *Уильям Хазлитт* (1778-1830), «О предрассудках»>

Примерам несть числа. До недавнего времени предрассудки сильнее ощущались в тех регионах, в которых когда-то существовало рабство. В XIX в. европейские политики и писатели оправдывали захватническую политику империалистических государств тем, что народы, населяющие колонии, «ниже по уровню развития», «нуждаются в защите» и представляют собой «бремя», которое эти государства вынуждены нести (G. W. Allport, 1958, p. 204-205). Четыре десятилетия тому назад социолог Элен Мейер Хакер писала о том, как стереотипные представления об афроамериканцах и о женщинах помогают оправдывать более низкий социальный статус и тех и других: многие считают и чернокожих, и женщин умственно неполноценными, слишком эмоциональными, примитивными и довольными своим подчиненным положением. Афроамериканцы — «низшая раса», женщины — «слабые». Положение, которое занимают афроамериканцы, — именно то, что им и нужно, а женщины должны заниматься домашним хозяйством.

При таком подходе разделение сексизма на «враждебный» и «благожелательный», предложенное Питером Гликом и Сьюзн Фиске, можно распространить и на прочие предрассудки. Мы воспринимаем другие группы как компетентные или привлекательные, но редко — как компетентные *и* привлекательные. Мы уважаем компетентность тех, чей статус выше нашего собственного, и симпатизируем тем, кто смирился со своим более низким, чем наш, статусом. По мнению Фиске и ее коллег, в США уважают выходцев из Азии, евреев, целеустремленных афроамериканцев, женщин и гомосексуалистов, но сказать, что им симпатизируют, нельзя (Fiske et al., 1999). Афроамериканцы и американцы испанского происхождения, как правило, занимающие подчиненное положение, женщины, не стремящиеся делать карьеру, женственные гомосексуалисты и инвалиды традиционно считаются менее компетентными, но их любят за эмоциональность, духовность, артистизм или за успехи в спорте.

<Человеку свойственно ненавидеть тех, кому он причиняет зло. *Тацит*, Агрикола>

Когда возникают конфликты, установки легко «подгоняются» под поведение. Люди нередко воспринимают своих врагов как «недочеловеков» и деперсонифицируют их с помощью ярлыков. Во время Второй мировой войны японцы стали «узкоглазыми япошками», а после ее окончания

превратились в «интеллигентных, трудолюбивых японцев». Установки удивительно адаптивны. Как уже не раз отмечалось в предыдущих главах, акты насилия формируют соответствующие установки.

{**Во время конфликта расовые предрассудки усиливаются.** Так было, например, во время Второй мировой войны, когда многие американцы японского происхождения оказались в лагерях для интернированных}

Гендерные стереотипы тоже помогают оправдать гендерные роли. Изучив эти стереотипы в разных странах мира, Джон Уильямс и Дебора Бест пришли к выводу: если женщины выполняют основную работу по уходу за маленькими детьми, то, по мнению окружающих, это происходит потому, что они предназначены для этого самой природой (Williams & Best, 1990). Если мужчины занимаются бизнесом, ходят на охоту и воют, то с такой же легкостью напрашивается вывод об их агрессивности, независимости и склонности к авантюрам. Участники экспериментов воспринимают членов незнакомых групп как людей, обладающих чертами, соответствующими тем ролям, которые они исполняют (Hoffman & Hurst, 1990).

Религия и предрассудки

Те, кто выигрывает от социального неравенства, хотя на словах и признают, что «от рождения все равны», на самом деле нуждаются в оправдании своего желания сохранить порядок вещей неизменным. А что может быть более убедительным, чем в вера в божественное происхождение существующего социального порядка? По словам Уильяма Джеймса, «набожность — это маска», скрывающая все жестокие деяния (James, 1902, p. 264).

<Нет ничего удивительного в том, что у угнетенных людей вырабатывается нескрываемая враждебность по отношению к той культуре, само существование которой стало возможным благодаря их труду, но плодами которой они практически не могут пользоваться. *Зигмунд Фрейд*, Будущее одной иллюзии, 1927>

Лидеры большинства стран привлекают религию для освящения существующего строя. Использование религии для оправдания несправедливости помогает объяснить происхождение двух результатов, которые неоднократно подтверждены многими исследователями и имеют отношение к христианству — господствующей конфессии Северной Америки: 1) у верующих расовые предрассудки выражены более сильно, чем у неверующих; 2) люди, исповедующие традиционную христианскую религию, так называемые христианские фундаменталисты, в большей степени привержены предрассудком, чем те, кто придерживается менее традиционных взглядов (Altmeyer & Hunsberger, 1992; Batson et al., 1993; Woodberry & Smith, 1998).

Факт, что религия и предрассудки связаны между собой, ничего не говорит нам о том, что является причиной, а что — следствием. Возможно, каузальная связь между ними и вовсе отсутствует. Не исключено, что малообразованные люди одновременно исповедуют более традиционную религию и имеют более выраженные предрассудки. Возможно, предрассудки приводят к религии: люди обращаются к религии, желая найти в ней поддержку своим предрассудкам. А может быть? наоборот: религия становится источником предрассудков, так как верующим внушается мысль о том, что коль скоро все люди обладают свободой воли, меньшинства сами виноваты в своем положении.

Если религия есть путь к предрассудкам, значит, чем религиознее человек, тем более ему присущи предрассудки. Однако результаты, полученные другими авторами, опровергают этот тезис.

— При сравнении постоянных посетителей церкви с теми, кто бывал там от случая к случаю, выяснилось, что в 24 случаях из 26 первые менее склонны к предрассудкам, чем вторые (Batson & Ventis, 1982).

— По данным Гордона Оллпорта и Майкла Росса, истинно верующие люди (те, кто согласен с утверждением «Мои религиозные убеждения — это то, на чем основан мой подход к жизни») демонстрируют *меньше* предрассудков, чем те, для кого религия является неким средством общения с окружающими (т. е. те, кто согласен с утверждением: «Мой интерес к религии объясняется преимущественно тем, что церковь дает мне возможность общаться с людьми, близкими мне по духу») (Allport & Ross, 1967). Обладатели наивысших гэллаповских индексов «набожности» одновременно были и самыми горячими сторонниками того, «чтобы представители другой расы пользовались другими дверями» (Gallup & Jones, 1992).

— Протестантские и католические священники более активно поддерживают движение за гражданские права, чем светская власть (Fichter, 1968; Hadden, 1969). В Германии в 1934 г. 45% поддержали *Confessing Church* в борьбе с нацизмом (Reed, 1989).

<Нашей веры хватает только на то, чтобы ненавидеть друг друга; на то, чтобы любить, ее явно мало. *Джонатан Свифт*, Размышления на разные темы, 1706>

Какова же в таком случае связь между религией и предрассудками? Ответ, который мы получим, зависит от того, *как* мы зададим вопрос. Если мы определим религиозность как принадлежность к какой-либо церкви или готовность согласиться, как минимум поверхностно, с традиционными догматами, ответ будет таким: чем религиознее человек, тем сильнее его расовые предрассудки, ибо фанатики нередко оправдывают свой фанатизм религиозностью. Однако если для оценки глубины религиозности воспользоваться какими-нибудь иными способами, то окажется, что *такая* религиозность практически несовместима с предрассудками. Отсюда и религиозные корни современного движения за гражданские права, среди лидеров которого немало религиозных деятелей. Поэтому Гордон Оллпорт пришел к следующему выводу: «Роль религии парадоксальна. Она порождает предрассудки и разрушает их» (Allport, 1958, p. 413).

Влияние дискриминации: самоосуществляющееся пророчество

Установки могут совпадать с социальной иерархией не только потому, что оправдывают ее, но и потому, что дискриминация влияет на тех, кто становится ее жертвами. «Нельзя систематически вколачивать в голову человека представления о нем окружающих без того, чтобы это никак не отразилось на его характере», — писал Гордон Оллпорт (Allport, 1958, p. 139). Если бы даже можно было разом покончить с дискриминацией, то и тогда наивностью было бы считать возможным такое обращение: «Люди, тяжелые времена прошли! Надевайте деловые костюмы, берите в руки атташе-кейсы и становитесь менеджерами и специалистами». После того когда прекращается угнетение, его последствия еще долго ощущаются в обществе как некое социальное похмелье.

В своей книге «Природа предрассудка» (*The Nature of Prejudice*) Оллпорт перечислил 15 возможных последствий преследования. По мнению автора, их можно объединить в две базовые группы, одну из которых образуют последствия, проявляющиеся в чувстве собственной вины (избегание контактов, ненависть к самому себе, агрессия в отношении собственной группы), а вторую — последствия, проявляющиеся в приписывании вины внешним обстоятельствам (сдержанность, подозрительность, усиленное чувство гордости за собственную группу). Если результирующие последствия негативны, — например, возрастает уровень преступности, — люди могут воспользоваться ими для оправдания дискриминации: «Если мы позволим этим людям селиться по соседству, наша собственность обесценится».

<Если нам кажется, что в ближнем сидит зло, мы склонны провоцировать его; если добро — мы извлекаем его. *Гордон Оллпорт*, Природа предрассудка, 1958>

Можно ли сказать, что дискриминация именно так влияет на тех, кто становится ее жертвами? Мы должны проявлять осторожность и не раздувать эту проблему. Для многих дух и стиль африканской культуры — наследие, которым они гордятся, а отнюдь не только реакция на преследование афроамериканцев (Jones, 1983). В то время как белые молодые люди учатся не придавать значения этническим различиям и избегать стереотипов, для молодых афроамериканцев «их этническая принадлежность все более и более становится предметом гордости, а этнические различия они оценивают все более и более позитивно» (Judd et al., 1995). Культурные различия не обязательно должны становиться источником социального неравенства.

Тем не менее социальные убеждения могут превращаться в самоосуществляющиеся пророчества, о чем свидетельствуют результаты двух остроумных экспериментов, проведенных Карлом Уордом, Марком Занной и Джоэлем Купером (Word, Zanna & Cooper, 1974). По ходу первого эксперимента белые мужчины из Принстонского университета интервьюировали белых и чернокожих помощников исследователей, исполнявших роли претендентов на работу. Во время бесед с чернокожими претендентами интервьюеры садились дальше, тратили на 25% меньше времени и делали в полтора раза больше стилистических ошибок, чем во время бесед с белыми претендентами. Представьте себе, что вас интервьюирует косноязычный человек, сидящий на почтительном расстоянии от вас и явно спешащий

«свернуть» разговор? Повлияет ли это на ваше поведение во время интервью или на ваши чувства к интервьюеру?

Чтобы ответить на этот вопрос, исследователи провели второй эксперимент, в котором специально подготовленные интервьюеры вели себя с претендентами точно так же, как интервьюеры вели себя с чернокожими и белыми претендентами в первом эксперименте. При просмотре видеозаписей этих интервью оказалось, что претенденты, с которыми обходились так, как с чернокожими претендентами в первом эксперименте, больше нервничали и хуже отвечали на вопросы. Более того, разница ощущалась и в самих интервью: претенденты, к которым относились так же, как к чернокожим, посчитали свои интервью менее адекватными и менее дружелюбными. Экспериментаторы пришли к следующему выводу: часть «проблемы поведения чернокожих лежит... в манере общения с ними». Как и в случае с другими самоосуществляющимися пророчествами (вспомните материал главы 3), предрассудки влияют на тех, с кем они связаны (Swim & Stangor, 1998).

Чем опасен стереотип?

Нервозность человека, оказавшегося в ситуации, когда окружающие не ждут от него хороших результатов, вполне может привести к тому, что их ожидания оправдаются. Я невысокого роста, и мне под 60. Играя в баскетбол вместе с более молодыми и более высокими парнями, я часто думаю о том, что они рассматривают меня как помеху, и это мешает мне проявить себя с самой лучшей стороны. Клод Стил и его коллеги назвали этот феномен **угрозой стереотипа** — самореализующимся предсказанием, суть которого заключается в том, что человек будет оценен на основании негативного стереотипа.

<«Математика — это круто!». *«Разговор куклы Барби с подростками»*, впоследствии изъятый из продажи>

Стивен Спенсер, Клод Стил и Диана Квинн предложили студентам и студенткам, имевшим примерно одинаковую математическую подготовку, пройти очень трудный математический тест (Spencer, Steele & Quinn, 1999). Когда испытуемым говорили, что ожидают от мужчин и от женщин одинаковых результатов и что при их оценке не будет проявлено никакой гендерной предвзятости, женщины систематически справлялись с ним не хуже, чем мужчины. Когда же им говорили обратное, женщины неизменно справлялись с заданием значительно хуже, чем мужчины, чем и подтверждали существующий стереотип (рис. 9.5). Взволнованные исключительно трудным заданием, они испытывали дополнительное напряжение, что и ухудшало их показатели.

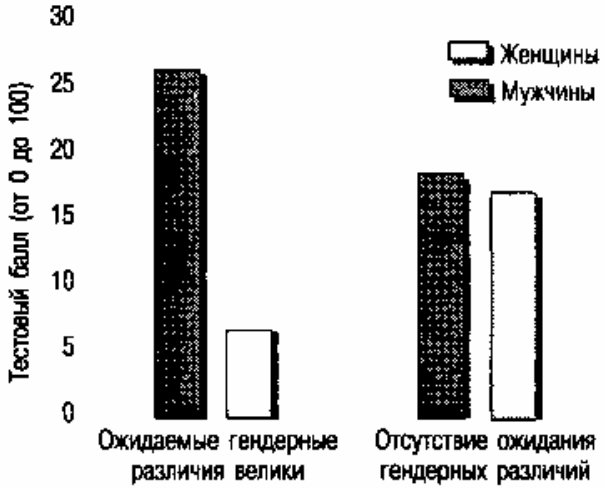


Рис. 9.5. Угроза, исходящая от стереотипа, и результаты тестирования математических способностей женщин. Исследователи предлагали мужчинам и женщинам трудный математический тест. Когда испытуемым говорили, что от женщин ожидают более низких результатов, женщины оправдывали это стереотипное представление и действительно получали более низкие баллы. (*Источник*: Spencer, Steele & Quinn, 1999)

Этот феномен проявился и при решении студентками университета трудных математических задач (Inzlicht & Ben-Zeev, 2000). Когда испытуемые выполняли работу в присутствии двух посторонних женщин, они правильно решали 70% задач, в присутствии же двух посторонних мужчин результат был хуже — только 55%. Угроза, исходящая от стереотипного представления, может повлиять и на математически одаренных белых мужчин, если им, в частности, предстоит сравнение с группой, о которой существует стереотипное представление как о еще более способных математиках, например с группой выходцев из Азии (J. Aronson et al., 1999). Каждому из нас из собственного опыта известно, что такое угроза стереотипа, потому что всем нам приходилось оказываться в ситуациях, в которых от таких людей, как мы, не ждали хороших результатов (Marx et al., 1999).

Можно ли сказать, что расовые стереотипы тоже по своей природе самоосуществляющиеся? Можно, если речь идет о тестировании с помощью трудного теста вербальных способностей белых и чернокожих (Steele & J. Aronson, 1995). Результаты чернокожих хуже только тогда, когда по условиям тестирования угроза «срабатывания» стереотипных представлений очень велика. По данным Джеффа Стоуна и его коллег, эта угроза влияет и на результаты спортсменов (Stone et al., 1999). Чернокожие хуже играли в гольф, если игра «подавалась» как тест на «спортивный интеллект», а белые — хуже в том случае, если ее рассматривали как «тестирование атлетических способностей». «Когда людям напоминают о существующих в отношении них негативных стереотипах (“Белые мужчины не умеют прыгать” или “Чернокожие мужчины не умеют думать”), это может отрицательно сказаться на их результатах», — заключает Стоун (Stone, 2000).

Если вы говорите ученикам, что они на грани провала (а именно из этого нередко исходят программы поддержки меньшинств), стереотип может ухудшить их поведение, заставить их перестать отождествлять себя со школой и искать возможности для самоуважения в другом месте (Steele, 1997) (рис. 9.6).

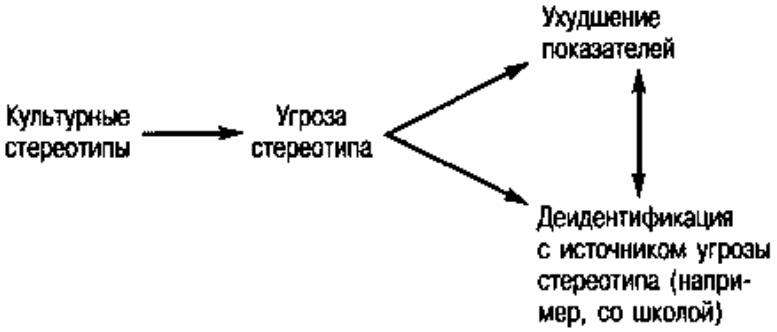


Рис. 9.6. Перспектива столкнуться с негативным стереотипом может стать причиной ухудшения показателей и деидентификации

Именно это и происходит в действительности: по мере того как чернокожие подростки продвигаются от 8-го класса к 10-му, связь между их самооценкой и академическими успехами постоянно ослабевает (Osborne, 1995). Более того, они склонны считать, что при поступлении в колледж или университет они пользовались гендерными или расовыми привилегиями, и те, кто оценивает их компетентность, относится к ним снисходительно (Brown et al., 2000). Поэтому, считает Стил, лучше создать для учащихся такие условия, при которых они поверили бы в свои возможности. В другом поставленном его группой эксперименте чернокожие студенты благожелательно реагировали на критику выполненных ими письменных работ, если при этом им говорили следующее: «Я не стал бы утруждать себя перечислением твоих недостатков, если бы не думал, основываясь на том, что прочитал в твоей работе, что ты способен претендовать на более высокую оценку» (Cohen et al., 1999).

Если негативные стереотипы способны ухудшить показатели, то, может быть, *позитивные* улучшают их? Это не исключено (Shin, Pittinsky & Ambady, 1999). Если перед тестированием математических способностей женщин азиатского происхождения им задавали вопросы, напоминавшие им об их гендерной принадлежности, результаты тестирования ухудшались (по сравнению с результатами контрольной группы). Если же им таким же образом напоминали об их азиатском происхождении, результаты улучшались. Негативные стереотипы мешают людям проявить все их

способности, а позитивные, судя по всему, помогают.

Социальная идентификация

Мы, люди, — социальные животные. Мы унаследовали от своих предков способность защищать себя и находить себе пропитание, живя группами. Люди поддерживают свои группы, ради них они готовы на убийство и на смерть. Поэтому не приходится удивляться тому, что мы отождествляем себя с нашими группами, как пишут австралийские социальные психологи Джон Тернер (Turner, 1981, 1987, 1991, 1999) и Майкл Хогг (Hogg, 1992, 1996, 2000) и их коллеги. Наша Я-концепция — ощущение того, кто мы такие, — включает в себя не только некую персональную идентификацию (ощущение наших личных качеств и установок), но и **социальную идентификацию**. Фиона идентифицирует себя как женщину, как австралийку, как лейбористку, как студентку Университета Нового Южного Уэльса [Новый Южный Уэльс — один из штатов Австралии. — *Примеч. перев.*], как одного из членов семьи Макдональд. Подобные социальные идентификации для нас — своего рода игральные карты, и в зависимости от обстоятельств мы «открываем» то одну, то другую.

Джон Тернер, работая вместе с ныне покойным британским социальным психологом Генри Таджфелом (Henry Tajfel) (Tajfel произносится как Тошфел) предложили *теорию социальной идентификации*, основанную на следующих допущениях:

— *Мы категоризируем*: нам представляется полезным распределять людей, включая и нас самих, по категориям. Назвать кого-либо индусом, шотландцем или водителем автобуса значит воспользоваться некоей «стенографией» для описания других особенностей этих людей.

— *Мы идентифицируем*: мы ассоциируем себя с какими-то определенными группами (**категория «мы»**) и получаем от этого выгоду в виде самооценки.

— *Мы сравниваем*: мы противопоставляем наши группы остальным группам (**категория «они»**) с явным предрасположением в пользу собственных групп.

Мы оцениваем себя отчасти благодаря своему членству в той или в иной группе. Чувство сопричастности (**мы-чувство**) усиливает нашу Я-концепцию. Нам *комфортно*. Мы ищем не только *самоуважения*, но и возможности *гордиться* своей группой (Smith & Tyler, 1997). Более того, то, что мы воспринимаем свои группы как отличающиеся в лучшую сторону от остальных, способствует тому, что даже самих себя мы видим в более привлекательном свете.

Люди, которым не хватает собственной позитивной идентификации, нередко ищут повод для самооценки в отождествлении себя с группой. Многие молодые люди обретают гордость, власть и идентичность в преступных сообществах. Многие ура-патриоты отождествляют себя со всем своим народом (Staub, 1997). Немало людей, переживающих тяжелые времена, находят свою группу в лице различных новых религиозных движений, групп самопомощи или братств.

Предрасположенность в пользу своей группы

Определение — с позиции групповой принадлежности — того, кем вы являетесь — вашей расы, конфессии, пола, академической специализации, — подразумевает и определение того, кем вы не являетесь. Если очертить круг, то внутри окажемся только «мы», члены одной группы, а все остальные, т. е. «они», члены другой группы, останутся за его пределами. Следовательно, одного лишь опыта оформления в виде групп может быть достаточно для возникновения **предрасположенности в пользу своей группы**. Спросите у детей: «Кто лучше, ученики вашей или соседней школы?» Почти все ответят, что в их школе дети лучше. То же самое и со взрослыми: всяк кулик свое болото хвалит. Более 80% и белых и чернокожих американцев считают, что в их микрорайоне нет конфликтов на расовой почве, но хорошими межрасовые отношения в масштабах всей страны считают менее 60% респондентов (Sack & Elder, 2000). В лабораторном эксперименте одного лишь совместного празднования дня рождения достаточно для создания в группе атмосферы более тесного сотрудничества (Miller et al., 1998).

<Стремление позитивно оценивать собственную группу объясняется желанием позитивно оценивать самого себя. *Джон К. Тернер*, 1984>

Предрасположенность в пользу своей группы — еще один пример стремления человека к

обретению позитивной Я-концепции. Мы настолько проникаемся групповым сознанием (отождествляем себя с группой), что не упускаем ни единой возможности думать о себе как о группе и, следовательно, демонстрируем предрасположенность в пользу своей группы. Соберите в группы людей, последние цифры в номерах водительских удостоверений которых одинаковые, и они почувствуют, что между ними существует некое родство. Проведя серию экспериментов, Таджфел и Майкл Биллиг показали, как мало нужно для возникновения фаворитизма в пользу своей группы и необъективного отношения к *«ним»* (Tajfel & Billig, 1974; Tajfel, 1970; 1981; 1982). Таджфел и Биллиг попросили британских тинэйджеров высказать свое мнение о современной абстрактной живописи и потом сказали им, что они и некоторые другие предпочли искусство Пауля Клее (Paul Klee) искусству Василия Кандинского. После чего подростки, даже не встречаясь с другими членами их группы, делили некоторую сумму денег между членами обеих групп.

В этом и других экспериментах даже такое тривиальное разделение на группы приводило к предрасположенности в пользу своей группы. Дэвид Уайлдер так обобщил типичный результат: «Если испытуемым предоставляется возможность поделить 15 очков (эквивалентных деньгам), то они обычно присуждают своей группе 9 или 10 очков, а другой группе — 5 или 6» (Wilder, 1981). Подобная предвзятость присуща представителям обоих полов, а также всех возрастов и рас, но особенно ярко она проявляется у носителей индивидуалистических культурных традиций (Gudykunst, 1989). (Воспитанные в традициях коллективистских культур идентифицируют себя не столько с какой-то конкретной группой, сколько со всеми окружающими людьми, равными им по статусу, а потому и относятся к ним примерно одинаково.)

Индивиды более склонны к проявлению внутригрупповой предвзятости в тех случаях, когда «мы» — немногочисленная группа с более низким статусом, чем «они» (Ellemer et al., 1997; Mullen et al., 1992). Будучи частью немногочисленной группы, окруженной группой, превосходящей нашу по численности, мы тоже острее осознаем свое членство; люди, принадлежащие к большинству, меньше задумываются о своей принадлежности к группе. Студент-иностранец, гомосексуалист или лесбиянка, а также представитель той расы или пола, которые оказываются на каком-нибудь общественном мероприятии в меньшинстве, более остро ощущают свою социальную идентичность и реагируют соответствующим образом.

{Предрасположенность в пользу своей группы стоит и за трагическими событиями в Руанде, где была истреблена половина меньшинства — племени тутси, а поражение большинства — племени хуту — привело к массовому исходу из страны беженцев}

Даже если подход к формированию групп изначально лишен какой бы то ни было логики, — например, для распределения людей между группами *X* и *Y* просто бросают монетку, — предрасположение в пользу своей группы, пусть не очень сильное, непременно проявится (Billig & Tajfel, 1973; Brewer & Silver, 1978; Locksley et al., 1980). В романе Курта Воннегута «Хлопушка» (*Slapstick*) компьютеры давали людям новые вторые имена, в результате чего все, кто получил имя «Желтый нарцисс-11», образовали свою группу, которая дистанцировалась от группы людей с именем «Малина-13». В этом примере вновь проявляется предрасположенность в пользу своего Я (глава 2), позволяющая людям обрести более позитивную социальную идентичность: «мы» лучше, чем «они», хотя и «мы», и «они» — группы, образованные по случайному принципу! Желая оптимизировать самооценку, люди оценивают свою собственную группу выше, чем другие группы, а себя — выше, чем остальных членов своей группы (Lindenman, 1997).

<В больших городах, где развит профессиональный спорт, в те годы, когда местная команда выходит в финал, количество убийств и самоубийств уменьшается. *Фернивист*, 2000>

Благодаря нашей социальной идентификации мы проявляем конформизм по отношению к нормам нашей группы. Мы жертвуем собой ради команды, ради семьи или своей страны. Мы не любим «их». Чем важнее для нас наша социальная идентификация и чем сильнее мы ощущаем свою связь с нашей группой, тем отчетливее просматриваются предрассудки в нашей реакции на угрозы, исходящие от другой группы (Crocker & Luhtanen, 1990; Hinkle et al., 1992). Такие определения, как «серб», «тамил», «курд» и «эстонец», — внутригрупповые идентификации, ради которых люди готовы на смерть. Израильский историк и бывший помощник мэра Иерусалима Мерон Бенвенисти пишет, что для иерусалимских евреев и арабов социальная идентификация является настолько важной частью Я-концепции, что она постоянно напоминает им о том, кем они не являются (Benvenisti, 1988). Он в ужасе

от того, что «среди друзей его собственных детей нет ни одного араба», хотя на их улице живут и евреи, и арабы.

Если наша группа добивается серьезного успеха, у нас может улучшиться и собственное самочувствие, если мы более основательно отождествим себя с ней. Студенты колледжей, которых интервьюируют после победы их футбольной команды, нередко говорят: «*Мы* победили». Однако после поражения своей команды они чаще отвечают: «*Они* проиграли». Стремление приобщиться к чужой славе в наибольшей степени свойственно тем индивидам, чье «эго» только что пережило серьезный удар, например тем, кто узнал, что потерпел неудачу при тестировании креативности (Cialdini et al., 1976). Мы также можем купаться и в лучах славы друга, но только в том случае, если его успех не связан с тем, что он превзошел нас в чем-то, имеющем отношение к нашей идентификации (Tesser et al., 1988). Если вы считаете, что прекрасно успеваете по психологии, выдающиеся достижения вашего друга доставят вам больше удовольствия в том случае, если сфера его интересов — математика.

(— Ну и ну! А ИМ, похоже, это нравится!)
То, что нравится «им», может быть представлено в невыгодном свете

Предрасположенность в пользу своей группы — это проявление фаворитизма по отношению к ней. Подобный фаворитизм может отражать: 1) любовь к своей группе; 2) нелюбовь к «ним»; 3) оба чувства. В последнем случае лояльность по отношению к собственной группе должна приводить к обесцениванию другой группы, т. е. «их». Так ли это на самом деле? Можно ли сказать, что национальная гордость порождает предрассудки? А ярко выраженная приверженность феминизму — нелюбовь к тем, кто не разделяет феминистских взглядов? Обязательно ли лояльность по отношению к какому-либо братству или клубу означает умаление достоинств членов других братств и клубов?

<Папа, мама, я, сестра и тетя называем всех людей, похожих на нас, — «мы», а все стальных — «они». «Они» живут за морем, а «мы» — на этом берегу. Но кто бы мог подумать, что «они» называют нас точно так же! Для них мы тоже «они»! *Редъярд Киплинг*, 1926; цит. по: Mullen, 1991>

Результаты экспериментов говорят о том, что возможны оба объяснения. Стереотипы в отношении «их» процветают в тех случаях, когда люди остро ощущают свою идентичность с группой и связь с другими ее членами (Wilder & Shapiro, 1991). Когда члены нашего клуба собираются вместе, мы с наибольшей остротой ощущаем свое отличие от членов других клубов. Предчувствуя предвзятое отношение к своей группе, мы еще активнее начинаем дискредитировать «их» (Vivian & Berkowitz, 1993).

{**Путь к разобщению?** Можно ли сказать, что стремление учащихся средних школ к объединению в группы и к дискредитации, в том числе и с помощью оскорбительных прозвищ, всех, кто не входит в них, вносит свой вклад в создание некой атмосферы «вражды племен», способствующей формированию той обстановки, в которой произошли недавние массовые убийства в разных школах, включая и *Columbine High School* в Колорадо?}

И все же основным (если не главным) источником предрасположенности в пользу своей группы может быть и ее восприятие как хорошей (Brewer, 1979), и восприятие чужих групп как плохих (Rosenbaum & Holtz, 1985). Похоже, что сильная привязанность к собственной группе не обязательно должна иметь своим «зеркальным отражением» столь же сильные негативные чувства к другим группам. Приверженность собственной расе, конфессии и социальной группе иногда действительно создает у человека предрасположенность к обесцениванию других рас, конфессий и социальных групп.

Но это не неизбежно. Кристофер Уолско и его коллеги, проведя исследование, в котором приняли участие студенты университета, пришли к следующему выводу: точка зрения, основанная на признании множества культур, скорее, нежели «цветовая слепота» [В данном контексте термином «цветовая слепота» обозначается точка зрения тех, кто призывает не обращать внимания на цвет кожи. — *Примеч. перев.*], способна предотвратить обостренное восприятие групповых различий (Wolsko et al., 2000). Однако некоторые стереотипы, взращенные мультикультурализмом, есть проявления *фаворитизма* по отношению к «ним». Считается, что для психологического и социального здоровья человек должен одновременно осознавать свою индивидуальность, исключительность, групповую идентичность и принадлежность ко всему человечеству.

Конформизм

Сформировавшиеся предрассудки поддерживаются «на плаву» преимущественно благодаря инерции. Если предрассудок принят обществом, большинство предпочтет пойти по пути наименьшего сопротивления и подчинится моде. Они станут вести себя так не столько из-за потребности ненавидеть, сколько из желания быть принятым и оцененным обществом.

Проведя исследования среди белого населения Южной Африки и Американского Юга, Томас Петтигрю пришел к следующим выводам: наибольшую приверженность предрассудкам демонстрировали те, кто отличался наибольшим конформизмом по отношению к другим социальным нормам; наименьшая приверженность предрассудкам была присуща людям, наименее склонным к конформизму (Pettigrew, 1958). Какой ценой приходится расплачиваться за нонконформизм и насколько эта цена может быть болезненной, почувствовали на себе священнослужители Литтл-Рока, города в штате Арканзас, где в 1954 г. Верховный суд США принял решение о запрете сегрегации — раздельного обучения чернокожих и белых детей. Большинство священнослужителей поддерживали идею десегрегации, но, как правило, не публично: они боялись, что открытая поддержка совместного обучения детей с разным цветом кожи отпугнет от них прихожан и лишит их приходы финансовой поддержки (Campbell & Pettigrew, 1959). Или другой пример: в то же самое время на сталелитейных заводах Индианы и в угольных шахтах Западной Виргинии чернокожие и белые рабочие и шахтеры трудились вместе, но селились в разных районах. Сегрегация «по месту жительства», бывшая нормой, строго выдерживалась (Minard, 1952; Reitzes, 1953). Понятно, что приверженность предрассудку была *не* прерогативой «ненормальных» индивидуумов, а всего лишь одной из социальных норм.

Своей живучестью гендерные предрассудки тоже обязаны конформизму. «Считая, что детская и кухня — естественная среда обитания женщины, мы уподобляемся английским детям, которые думают, будто клетка — естественная среда обитания для попугая только потому, что никогда не видели его в другой обстановке», — писал в одном из своих эссе Джордж Бернард Шоу в 1891 г. Дети, которым *доводилось* видеть женщин не только в детских и в кухнях, — дети работающих женщин — менее склонны к стереотипным представлениям о мужчинах и женщинах (Hoffman, 1977).

Все эти примеры вселяют в нас надежду. Если предрассудок не успел глубоко въесться в человеческую душу, он будет подобен моде: по мере того как мода меняется и на смену старым нормам приходят новые, предрассудки должны ослабевать. Именно это и происходит.

Институциональная поддержка

Сегрегация — лишь один способ, с помощью которого социальные институты (школы, правительство, средства массовой информации) поддерживали предрассудок. Политические лидеры способны как отражать превалирующие в обществе установки, так и усиливать их. Когда в 1957 г. губернатор штата Арканзас Орвилл Фобус запер двери школ на замок, чтобы помешать интеграции, он не просто выражал взгляды своих избирателей, но придавал их взглядам силу закона.

Школы тоже усиливают преобладающие культурные установки. Автор анализа 134 литературных произведений для детей, написанных до 1970 г., пришел к следующему выводу: количество мужских персонажей в 3 раза превысило количество женских (Women on Words and Images, 1972). Кого авторы изображали как инициативных, мужественных и знающих людей? Ответ на этот вопрос содержится в диалоге из классической детской хрестоматии «Дик и Джэйн». Джэйн растянулась

на тротуаре, рядом с ней — ее роликовые коньки. Она слышит, как Марк говорит своей маме: «Она не умеет кататься, — сказал Марк. — Я могу ей помочь. Я хочу помочь ей. Мама, ты только посмотри на нее! Она же прямо как девчонка! Уже и лапки сложила!»

(— Я только что прочитала очень интересную статью про то, что расизм, оказывается, живуч и что мы в повседневной жизни воспринимаем его проявления как должное..! — Неужели?

— Да... Такие вещи, как косметика и белье цвета загара... Разные карандаши телесного цвета — они ведь розовые, макияж — бежевый... Они же намекают на то, что идеальная кожа — белая!

— Мне никогда и в голову не приходило, что подобный неявный расизм все еще остается частью нашей культуры! — Неявный?!)

Только в 1970-х гг., когда благодаря изменяющимся представлениям о мужчинах и женщинах возникло новое восприятие подобных персонажей, эти вопиющие (с нашей точки зрения) проявления стереотипного мышления привлекли к себе внимание и наметились перемены.

Институциональная поддержка, оказываемая предрассудкам, нередко остается незамеченной. Как правило, она не является осознанной попыткой дискриминировать какую-либо группу. Чаще такая поддержка — не более чем отражение культурных традиций, как в случае с набором карандашей фирмы *Crayola*, в котором один-единственный карандаш телесного цвета — бело-розовый.

Какие современные примеры институционализированной предвзятости до сих пор остаются незамеченными? Ниже приводится один, на который большинство из нас не обратили никакого внимания, хотя он постоянно у нас перед глазами. Изучив 1750 фотографий разных людей, представленных в журналах и в газетах, Дэйн Арчер и его помощники обнаружили, что две трети мужских фотографий — лица, а более половины женских фотографий — фигуры целиком (Archer et al., 1983). Расширив сферу своих исследований, Арчер выяснил, что подобный «фэйсизм» [От английского слова *face* — лицо. — *Примеч. перев.*] — распространенное явление. Он выявил его в периодике 11 других стран, в 920 портретах, созданных художниками на протяжении шести веков, и в любительских работах студентов Университета города Санта-Круз (штат Калифорния). От фейсизма не свободен и такой журнал, как *Ms* (Nigro et al., 1988).

Исследователи полагают, что предпочтения, которые отдаются изображениям мужских лиц и женских тел, и отражают дискриминацию по половому признаку, и поддерживают ее. Результаты исследования, проведенного в Германии Норбертом Шварцем и Евой Курц, подтверждают: люди, на фотографиях которых бросаются в глаза именно лица, кажутся более умными и амбициозными (Schwarz & Kurz, 1989). Впрочем, лучше уж вся фигура, чем ничего. Изучив карикатуры, опубликованные в *New Yorker* за предшествующие 42 года, Рут Тибодо обнаружила лишь одну не связанную с расовой проблематикой карикатуру, на которой был изображен афроамериканец (Thibodeau, 1989). (Именно поэтому фотографии, представленные в этой книге, отличаются большим этническим разнообразием, чем карикатуры.)

{**Фейсизм.** Большинство фотографий мужчин в средствах массовой информации — это фотографии лиц}

Фильмы и телепрограммы тоже отражают и усиливают существующие культурные установки. Большеглазые чернокожие лакеи и служанки с курчавыми шевелюрами, персонажи фильмов 1930-х гг., помогали закреплению тех стереотипов, которые они отражали. Сегодня большинство из нас посчитали

бы подобные экранные образы оскорбительными, однако и современные телевизионные комедии, изображающие в карикатурном виде склонного к правонарушениям афроамериканца, способны сделать так, что впоследствии обвиняемый в физическом насилии чернокожий человек будет казаться более виновным (Ford, 1997). А неистовая музыка в стиле «рэп», исполняемая чернокожими артистами, заставляет и белых, и чернокожих слушателей думать, будто чернокожие более предрасположены к насилию (Johnson et al., 2000).

Резюме

Социальная ситуация порождает и поддерживает предрассудки несколькими способами. Группа, которая получает выгоду от своего более высокого социального и экономического статуса, нередко оправдывает их, призывая на помощь соответствующие убеждения. Более того, предрассудок может заставить человека относиться к тем, на кого он распространяется, таким образом, что последние проявят именно то поведение, которого — согласно этому предрассудку — от них ждут, и подтвердят его «правомочность». Источником предрассудков может быть и наша социальная идентификация. Результаты экспериментов свидетельствуют о том, что для возникновения *предрасположенности в пользу своей группы* иногда достаточно случайного деления людей на группы. Сформировавшись, предрассудок продолжает жить отчасти благодаря инерции конформизма, отчасти — благодаря институциональной поддержке, в частности благодаря поддержке со стороны средств массовой информации.

Эмоциональные источники предрассудков

Хотя предрассудки есть порождение социальных ситуаций, эмоциональные факторы нередко тоже подливают масла в огонь: фрустрация способна подпитывать предрассудок подобно тому, как это делают такие личностные факторы, как потребность в статусе и тенденции к авторитаризму.

Фрустрация и агрессия: теория «козла отпущения»

Как станет ясно из главы 10, боль и фрустрация (невозможность достичь цели) нередко порождают враждебность. Когда источник фрустрации нам недоступен или неизвестен, мы направляем свою враждебность на другие объекты. Возможно, что этот феномен «смещенной агрессии» внес свой вклад в линчевание афроамериканцев на Юге после окончания Гражданской войны. В период между 1882 и 1930 г. наибольшее количество линчеваний приходится на те годы, когда были низкие цены на хлопок, а потому, как полагают, уровень экономической фрустрации был высок (Hepwotth & West, 1988; Hovland & Sears, 1940). В последние десятилетия не просматривается связи между изменениями уровня безработицы и количеством актов агрессии (Green et al., 1998). Тем не менее, когда жизненный уровень поднимается, общество более благосклонно воспринимает этническое разнообразие и антидискриминационные законы (Frank, 1999). Когда экономика на подъеме, разные этносы сосуществуют мирно.

(— А сейчас, именно сейчас, я хотел бы переложить вину с себя на кого-нибудь из вас)
«Козлы отпущения» — это отдушина для фрустрации и враждебности

Мишени для этой смещенной агрессии могут быть самыми разными. После поражения в Первой мировой войне и в период последовавшего за ним экономического упадка многие немцы винили во всех своих бедах евреев. Задолго до прихода Гитлера к власти один немецкий лидер писал: «Евреи — большое удобство... Если бы их не было, антисемитам пришлось бы выдумать их» (цит. по: G. W. Allport, 1958, p. 325). В Средние века люди нередко обрушивали свои страхи и враждебность на «ведьм», которых периодически публично сжигали или топили.

Знаменитый эксперимент Нила Миллера и Ричарда Бугельски подтвердил теорию «козла отпущения» (Miller & Bugelski, 1948). Они расспрашивали мужчин студенческого возраста, работавших в летнем лагере, об их отношении к японцам и к мексиканцам. Некоторых спрашивали дважды — до того, как они из-за этого теста лишились возможности провести долгожданный свободный вечер в местном театре, и после. По сравнению с контрольной группой, которой тест ни в чем не помешал, эта группа, протестированная после депривации, продемонстрировала усилившиеся предрассудки. Результаты новых исследований подтверждают ранее сделанный вывод: люди, пребывающие в скверном настроении, нередко хуже думают о тех, кто не входит в их группу, и действуют в отношении них более агрессивно (Esses & Zanna, 1995; Forgas & Fiedler, 1996). Эмоции провоцируют предрассудки.

Одним из источников фрустрации является конкуренция. Когда две группы соревнуются за рабочие места, за право на получение жилья или за социальный престиж, достижение одной из них своей цели может стать фрустрацией для другой. Поэтому, согласно **реалистической теории группового конфликта**, конкуренция групп в борьбе за ограниченные ресурсы порождает предрассудки (Esses et al., 1998). Суть соответствующего этой теории экологического принципа, закона Гауса, заключается в том, что максимальная конкуренция существует между биологическими видами, имеющими одинаковые потребности. Так, в Западной Европе некоторые соглашаются с утверждением: «В течение последних пяти лет экономическое положение таких людей, как я, ухудшилось по сравнению с положением большинства [название национального меньшинства данной страны]». Эти люди, пребывающие в состоянии фрустрации, демонстрируют сравнительно высокий уровень вульгарных откровенных предрассудков (Pettigrew & Meertens, 1995). В Канаде, начиная с 1975 г., отношение к иммиграции колеблется в зависимости от уровня безработицы (Palmer, 1996). В США хуже остальных относятся к чернокожим те их белые сограждане, которые наиболее близки к ним по своему социоэкономическому положению (Greeley & Sheatsley, 1971; Tumin, 1958). При столкновении интересов проявляется предрассудок в отношении определенной категории людей.

<Тот, кто недоволен собой, постоянно готов к реваншу. *Ницше*, Наука радоваться, 1882-1887>

Личностная динамика

Любые два человека, имеющие одинаковые основания для того, чтобы впасть в состояние фрустрации или ощутить угрозу, нередко демонстрируют разную приверженность предрассудкам. А это значит, что предрассудки исполняют и другие функции, а не только «проталкивают» собственный

конкурирующий интерес индивидуума.

Потребность в статусе, в защите самого себя и в принадлежности

«Статус» — понятие относительное: чтобы воспринимать себя как человека, обладающего статусом, Нам нужны люди, занимающие по отношению к нам подчиненное положение. Следовательно, одной из психологических выгод, извлекаемых из предрассудков или из любой системы статусов, является ощущение собственного превосходства. Большинство из нас могут припомнить ситуацию, когда мы втайне испытывали удовлетворение при виде чужой неудачи — наказания брата или сестры или провала одноклассника при тестировании. В Европе и в Северной Америке предрассудки преимущественно свойственны тем, кто находится на низших ступенях социоэкономической лестницы или чей статус значительно понизился, а также тем, чей позитивный Я-образ находится в опасности (Lemyre & Smith, 1985; Pettigrew et al., 1997; Thompson & Crocker, 1985). Результаты одного исследования свидетельствуют: члены клубов с более низким статусом более пренебрежительно относятся к членам других клубов, нежели члены клубов с более высоким статусом (Crocker et al., 1987). Возможно, люди, статусу которых ничто не угрожает, испытывают меньшую потребность в чувстве собственного превосходства.

Однако и другие факторы, связанные с невысоким статусом, тоже могут вносить свой вклад в предрассудки. Представьте себе, что вы — один из тех студентов Университета штата Аризона, которые принимали участие в эксперименте Роберта Чалдини и Кеннета Ричардсона (Cialdini & Richardson, 1980). Вы в одиночестве идете по кампусу. К вам подходит незнакомый человек и, сказав, что проводит опрос, просит вас уделить ему пять минут. Вы соглашаетесь. Быстро протестировав вашу креативность, исследователь ошарашивает вас известием о том, что «у вас более чем скромные творческие способности». Затем исследователь заполняет опросный лист, для чего задает вам несколько оценочных вопросов либо о вашем учебном заведении, либо о его традиционном сопернике — Университете Аризоны. Повлияет ли ваше ощущение провала на оценку этих учебных заведений? По сравнению с участниками эксперимента из контрольной группы, испытуемые, пережившие неудачу, более высоко оценивали свое собственное учебное заведение, а соперника — более низко. Ясно, что утверждение своей собственной социальной идентичности за счет восхваления собственной группы и унижения остальных групп способно укрепить собственное «эго».

<Подталкивая к соперничеству и к сравнению достоинств, вы закладываете фундамент неизбывного зла: братья и сестры начинают ненавидеть друг друга. *Самюэль Джонсон*, цит. по: Джеймс Босуэлл. «Жизнь Самюэля Джонсона», 1791>

Джеймс Мейндл и Мелвин Лернер выяснили, что пережитое унижение, — например, кто-то случайно смахивал со стола перфокарты, — провоцирует англоговорящих канадских студентов на более враждебное отношение к их франкоязычным товарищам (Meindl & Lerner, 1984). Известно также, что мужчины, студенты Дартмутского колледжа, которых исследователи предварительно заставили почувствовать себя неуверенно, более критично оценивали работу других (Amabile & Glazebrook, 1982).

Результаты многих исследований подтверждают следующий факт: неуверенности, возникающей у человека, размышляющего о собственной смертности при написании коротких эссе о ней, и эмоций, которые он при этом испытывает, вполне достаточно для усиления как внутригруппового фаворитизма, так и предрассудков по отношению к «ним» (Greenberg et al., 1990, 1994; Harmon-Jones et al., 1996; Schimel et al., 1999; Solomon et al., 2000). Чтобы справиться с охватившим их страхом, люди, поглощенные мыслями о смерти, прибегают к умалению достоинств тех, кто усугубляет их нервозность, заставляя задумываться над мировыми проблемами. Тем, кто обостренно воспринимает свою уязвимость и смертность, предрассудки помогают усилить систему убеждений, которой грозит опасность.

Все это позволяет предположить, что мужчина, сомневающийся в своей собственной силе и независимости, может считать женщин слабыми и зависимыми, чтобы сделать свой образ более привлекательным и «маскулинным». О том, что это действительно так, свидетельствуют результаты эксперимента, проведенного с участием мужчин, студентов Вашингтонского университета: когда им демонстрировали видеозаписи отборочных интервью молодых женщин при приеме на работу, испытуемые с низким уровнем самооценки выражали негативное отношение к сильным претенденткам,

явно не вписывавшимся в стереотипные представления о женщинах (Grube, Kleinhesstlink & Kearney, 1982). Мужчины с высоким уровнем самооценки воспринимали их позитивно. Эксперименты подтверждают существование связи между самооценкой и предрассудками: дайте людям возможность поверить в собственные силы, и они будут относиться к представителям чужих групп более благожелательно; создайте условия, в которых таится угроза их «эго», и они сразу же постараются «спасти лицо», умаляя достоинство тех, кто не принадлежит к их группе (Fein & Spencer, 1997; Spencer et al., 1998).

Пренебрежительное отношение к тем, кто не входит в твою группу, служит удовлетворению и другой потребности: потребности в принадлежности. Как станет ясно из материала главы 13, восприятие общего врага объединяет группу. «Корпоративный дух» сильнее всего проявляется в том случае, когда команда играет с самым главным своим соперником. Нередко рабочие демонстрируют наибольшее единение, если их сплачивают общие претензии к руководству. Чтобы сплотить Германию вокруг нацистов, Гитлер воспользовался «еврейской угрозой». Презрение к «чужим» способно объединить «своих».

Авторитарная личность

Считается, что эмоциональные потребности, «ответственные» за приверженность предрассудкам, преобладают у «авторитарной личности». В 1940-х гг. ученые из Университета города Беркли (штат Калифорния), двое из которых бежали из нацистской Германии, возложили на себя исключительно важную научную миссию: выявить психологические корни животного антисемитизма, стоившего жизни миллионам евреев и превратившего многие миллионы европейцев в безучастных наблюдателей. Проведя опросы взрослых американцев, Теодор Адорно и его коллеги обнаружили, что враждебность по отношению к евреям нередко сосуществует с враждебностью по отношению к другим национальным меньшинствам (Adorno et al., 1950). Предрассудок предстал не столько в образе специфической установки относительно одной определенной группы, сколько как способ мышления о тех, которые отличаются от «нас». Более того, общим для этих поверхностных, **этноцентричных** людей были и авторитарные тенденции — нетерпимость по отношению к слабым, установка на наказание и почтительное подчинение тем, кто олицетворял власть в их собственных группах, о чем можно было судить по их согласию с таким утверждением: «Послушание и уважение того, в чьих руках власть, — самые важные добродетели, которые должны усвоить дети».

В детстве от авторитарных людей нередко требовали беспрекословного соблюдения дисциплины. Полагают, что именно это привело их к подавлению проявлений враждебности и импульсивности и к тому, что они начали «проецировать» свои негативные чувства на тех, кто не был членами их собственной группы. Похоже, недостаток уверенности в собственной безопасности, присущий авторитарным детям, обусловил их предрасположенность к излишней озабоченности властью и статусом и приучил их к негибкому мышлению в категориях «хорошо— плохо», которое затрудняет толерантное отношение к тому, что нельзя подвести ни под одну из них. Именно поэтому подобные люди склонны подчиняться тем, кто обладает властью, и проявлять агрессию и нетерпимость по отношению к тем, кто занимает подчиненное положение по отношению к ним.

Ученые критиковали это исследование за сосредоточенность на авторитаризме правых и недостаток внимания к догматическому авторитаризму левых. Тем не менее его главный вывод не был опровергнут: авторитарные тенденции, порой проявляющиеся в напряженных межэтнических отношениях, значительно усиливаются в неспокойные периоды экономического спада и социальной напряженности (Doty et al., 1991; Sales, 1973). В современной России индивиды с ярко выраженной склонностью к авторитаризму поддерживают сторонников возврата к марксистско-ленинской идеологии и препятствуют проведению демократических реформ (McFarland et al., 1992, 1996).

(— Не понимаю, дорогуша, почему все удивлены взлетом этого Жириновского?

— Любому дураку ясно, что русская цивилизация на пороге краха! А там, где хаос, там и потребность в твердой руке!

— Всюду одно и тоже! Растерявшимся людям нужен лидер, который обеспечит порядок и что еще важнее — козел отпущения!

— Это же главное наследие племенного строя — новый правящий класс может опираться на ненависть своего народа к чужакам!

— Эти харизматические лидеры необходимы! Их брутальная магия — единственное, что спасает нас! Без них мир превратится в ад!

— Вы подумываете вернуться в политику, сэр? — А что? Выгодный контракт на английском, — и я готов!)

Социальные потрясения — питательная среда для авторитаризма

Более того, результаты, полученные исследователем авторитаризма лидеров современных правых партий, психологом из Университета Манитобы [Манитоба — провинция в Канаде. — *Примеч. перев.*] Бобом Альтмейером, подтверждают, что все они — люди, страхи и враждебность которых проявляются как предрассудки (Altemeyer, 1988, 1992). Чувство собственного морального превосходства может идти рука об руку с жестокостью по отношению к тем, кто кажутся «ущербными».

В одном и том же человеке *могут* сосуществовать разные предрассудки — в отношении чернокожих, геев и лесбиянок, женщин, стариков, тучных людей, жертв СПИДа, бездомных (Bierly, 1985; Crandall, 1994; Peterson et al., 1993; Snyder & Ickes, 1985). Как считает Альтмейер, авторитарные лидеры правых партий склонны к «фанатичной вере в равные возможности».

Сказанное справедливо и в отношении людей, ориентированных на *социальное доминирование*, т. е. тех, кто оценивает людей с точки зрения иерархии их достоинств или добродетелей. Люди с более коллективистской или универсальной ориентацией, т. е. те, кто исходит из того, что роднит всех людей, и из приоритета «глобальных прав личности», которыми наделены «все Божьи дети», более благожелательно настроены и в отношении позитивных действий, и в отношении тех, кто отличается от них (Phillips & Ziller, 1997; Pratto et al., 1994, 2000; Sidanius et al., 1996; Whitley, 1999).

Резюме

Предрассудки имеют также и эмоциональные корни. Фрустрация подпитывает враждебность, которая порой проявляется в виде поиска «козлов отпущения», а порой — по отношению к конкурентам — и в более явном виде. Вооружая чувством социального превосходства, предрассудки способны также помочь скрыть неуверенность в собственных силах. Люди, склонные к авторитаризму, нередко являются носителями разных предрассудков.

Когнитивные источники предрассудков

Чтобы понять происхождение стереотипов и предрассудков, полезно вспомнить, как работает наше сознание. Как способы мышления, к которым мы прибегаем, думая о мире и упрощая его, влияют на наши стереотипы? И как наши стереотипы влияют на наши суждения?

Большую часть из того, что было написано выше о происхождении предрассудков, можно было написать и в 1960-е гг., но то, о чем будет рассказано в этом разделе, стало известно совсем недавно. Этот новый взгляд на предрассудки, сложившийся в конце XX в. благодаря более чем 2100 публикациям о стереотипах, базируется на результатах новых исследований социального мышления. Его суть заключается в следующем: стереотипы и предрассудки — не только следствия социальных условий и способы выражения враждебности, но также и «побочные продукты» нормальных мыслительных процессов. Многие стереотипы — в большей степени детища «механистичности мышления», нежели ожесточения души. Подобно иллюзиям восприятия, которые являются «побочными продуктами» нашей сноровки в том, что касается интерпретации окружающего мира, стереотипы тоже могут быть «побочными продуктами» нашего стремления упростить сложный мир.

Категоризация

Категоризация — это один из способов, к которому мы прибегаем для упрощения нашей среды обитания. Он заключается в том, что мы организуем мир, объединяя объекты в группы (Macrae & Bodenhausen, 2000). Человек классифицирует людей. При этом нам становится легче думать о них. Зная, что члены какой-либо группы имеют некоторые общие черты, можно получить полезную информацию о группе с минимальными усилиями (Macrae et al., 1994). Стереотипы иногда гарантируют «самое выгодное соотношение полученной информации и затраченных усилий» (Sherman et al., 1998). Именно поэтому инспекторам таможен и персоналу аэропортов, в обязанности которого входит предотвращение угонов самолетов, предоставляют «профили» подозрительных субъектов (Kraut & Poe, 1980).

Особенно просто и эффективно можно использовать стереотипы в следующих случаях:

— когда мало времени (Kaplan et al., 1993);

— человек чрезмерно занят (Gilbert & Hixon, 1991);

— устал (Bodenhausen, 1990);

— эмоционально возбужден (Esses et al., 1993b; Stroessner & Mackie, 1993);

— слишком молод и еще не умеет разбираться отличительных особенностях (Biernat, 1991).

В современном мире этническая принадлежность и пол являются мощными факторами категоризации людей. Представьте себе Тома, 45-летнего чернокожего американца из Нового Орлеана, агента по продаже недвижимости. Подозреваю, что определение «чернокожий» будет доминировать над такими понятиями, как «мужчина средних лет», «бизнесмен» или «южанин».

Результаты экспериментов подтверждают нашу спонтанную категоризацию людей по расовой принадлежности. Подобно тому как мы воспринимаем в качестве отдельных определенных цветов то, что на самом деле является цветовым континуумом, мы не можем устоять и против деления людей на группы. Мы называем совершенно разных по своему происхождению людей «белыми» или «черными» так, словно одни из них действительно белые, а другие — черные. Когда испытуемые наблюдают за разными людьми, выступающими с разными заявлениями, потом они часто не могут вспомнить, кто что сказал, но расовую принадлежность сделавшего каждое заявление запоминают безошибочно (Hewstone et al., 1991; Stroessner et al., 1990; Taylor et al., 1978). Сама по себе подобная категоризация, конечно же, непредосудительна, но она создает фундамент для предрассудка.

На самом деле она даже необходима для того, чтобы возник предрассудок. Исходя из теории социальной идентификации, можно предположить, что люди, остро ощущающие свою социальную идентичность, будут исключительно внимательны к тому, чтобы правильно разделить людей на *мы* и *они*. Для проверки этой гипотезы Джим Бласкович, Натали Уайер, Лаура Сворт и Джеффри Киблер сравнили людей, наделенных расовыми предрассудками (т. е. тех, которые остро ощущали свою расовую принадлежность), и людей, лишенных расовых предрассудков; оказалось, что они с одинаковой скоростью классифицировали белые, серые и черные овалы (Blascovich, Wyer, Swart &

Kibler, 1997). Но сколько времени понадобится каждой группе для того, чтобы категоризировать *людей* по расовому принципу? Люди, наделенные предрассудками, тратили на эту процедуру больше времени, особенно когда им предъявляли не совсем типичные лица (рис. 9.7), и были значительно больше озабочены тем, чтобы правильно разделить людей на *мы* (в эту категорию входили люди собственной расы) и *они* (другая раса). Предрассудок требует расовой категоризации.

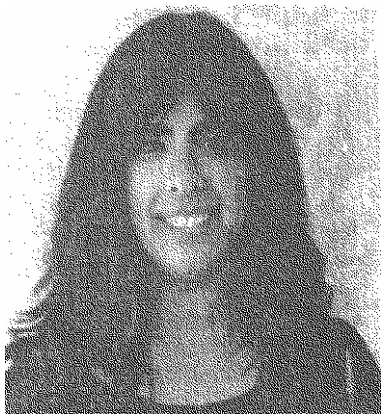


Рис. 9.7. Расовая категоризация. А ну-ка, быстро: к какой расе принадлежит эта девушка? Люди, которым предрассудки свойственны в меньшей степени, отвечают на этот вопрос быстрее: очевидно, что их мало волнует возможная ошибка (такое впечатление, что при этом они думают: а какое это имеет значение?!)

Воспринимаемые сходства и различия

Представьте себе яблоки, кресла и карандаши.

Существует весьма заметная тенденция к восприятию объектов, относящихся к одной и той же группе, как более единообразных, чем это есть на самом деле. Все яблоки, о которых вы подумали, были красными, да? У всех кресел были прямые спинки? А карандаши были исключительно желтого цвета? Временной интервал, ограниченный двумя днями одного месяца, представляется нам более однородным, в частности, по такому параметру, как температура воздуха, чем временной интервал, ограниченный двумя днями разных месяцев. Например, нам кажется, что перепад температур в период с 15 по 23 ноября меньше, чем за тот же восьмидневный период с 30 ноября по 8 декабря (Krueger & Clement, 1994).

То же самое и с людьми. Стоит нам только поделить их на группы — на спортсменов, специалистов кинематографии и профессоров математики, — как у нас сразу же появляется склонность к преувеличению внутригруппового сходства и межгрупповых различий (S. E. Taylor, 1981; Wilder, 1978). Одного лишь разделения на группы достаточно для возникновения *эффекта однородности чужой группы* — появления ощущения, что все *они* «на одно лицо» и не похожи на «нас» и на «нашу» группу (Ostrom & Sedikides, 1992). Поскольку нам обычно нравятся люди, похожие на нас самих, и не нравятся те, кого мы воспринимаем как непохожих на нас, естественно, что в результате возникает предрасположенность в пользу своей группы (Byrne & Wong, 1962; Rokeach & Mezei, 1966; Stein et al., 1965).

Хорошее или плохое настроение способно усилить стереотипные представления о чужой группе. Пребывая в плохом расположении духа, мы воспринимаем и события, и людей в более негативном свете. Однако даже и положительные эмоции способны вмешаться в сложный мыслительный процесс, в результате чего мы начнем воспринимать членов другой группы более похожими друг на друга, чем это есть на самом деле (Mackie et al., 1996; Park & Banaji, 2000). Создается впечатление, что счастливые, удовлетворенные люди прилагают меньше усилий для того, чтобы вникать в различия. Более того, Гален Боденхаузен и его коллеги полагают: ощущение полноты собственного счастья может спровоцировать чувство некоего превосходства (Bodenhausen et al., 1994).

Самого факта принятия группой какого-либо решения достаточно для того, чтобы «чужие» переоценили ее единодушие. Стоит какому-либо кандидату-консерватору с незначительным перевесом победить на общенациональных выборах, как обозреватели сразу же делают вывод о том, что

«электорат стал консервативным». Победу кандидата-либерала с таким же незначительным преимуществом обозреватели приписали бы царящим в стране «либеральным настроениям», даже если бы ее трудно было объяснить изменением настроений избирателей. Независимо от того, кем принято решение — большинством группы или ее назначенным руководителем единолично, — окружающие всегда считают, что оно отражает установки всей группы (Allison et al., 1985, 1986, 1987, 1988, 1989, 1990, 1991, 1992, 1993, 1994, 1995, 1996). В США в 1994 г. на выборах в Конгресс победили республиканцы, набравшие 53% голосов, и хотя большая часть взрослого населения не приняла участия в голосовании, комментаторы назвали этот результат «революцией», «кардинальным изменением соотношения сил на политической арене» и «полной трансформацией политической жизни». Даже результаты президентских выборов 2000 г., которые фактически были «вытянуты», интерпретировались как конец политической карьеры проигравшего кандидата Альберта Гора.

Когда же речь идет о нашей собственной группе, мы более склонны замечать различия.

— Многие неевропейцы считают население Швейцарии однородным. Однако сами граждане этой страны придерживаются иного мнения, ибо среди них есть люди, говорящие на французском, немецком и итальянском языках.

— Многие англоговорящие американцы называют всех выходцев из Латинской Америки одним словом — «латинос» (*Latinos*). Что же касается самих американцев мексиканского, кубинского или пуэрториканского происхождения, то для них различия между ними очевидны, особенно различия между своей собственной подгруппой и остальными (Huddy & Virtanen, 1995).

— Члены любого женского клуба считают, что между ними больше различий, чем между членами других клубов, и воспринимают последних как более похожих друг на друга (Park & Rothbart, 1982). То же самое можно сказать и о крупных бизнесменах и инженерах: они тоже переоценивают однородность личностных качеств и установок представителей других групп (Judd et al., 1991).

Общий принцип таков: чем больше мы знаем о какой-либо социальной группе, тем отчетливее понимаем, что она не однородна (Brown & Wootton-Millward, 1993; Linville et al., 1989). Чем меньше знаний, тем более стереотипны наши представления. Справедливо и другое: чем меньше сама группа и ее влияние, чем меньше внимания мы ей уделяем, тем больше тяготеем к стереотипам (Fiske, 1993; Mullen & Hu, 1989). Тех, в чьих руках власть, мы своим вниманием не обделяем.

<Женщины больше похожи друг на друга, чем мужчины. Лорд (не леди!) *Честерфилд*>

Возможно, вы и сами это замечали: *они* — представители любой другой, не вашей, расы — кажутся вам *на одно лицо*. Многие из нас могут припомнить случаи, когда попадали в неловкое положение, спутав двух представителей какой-либо расы и назвав одного из них именем другого и услышав в ответ: «Для вас мы все на одно лицо». В экспериментах, проведенных в США (Brigham & Williamson, 1979; Chance & Goldstein, 1981, 1986) и в Шотландии (Ellis, 1981), было обнаружено: представители другой расы *действительно* воспринимаются нами как люди, значительно более похожие друг на друга, чем представители нашей собственной расы. Когда белым студентам показывали фотографии нескольких белых и нескольких чернокожих людей, а затем просили выбрать их из кипы разных фотоснимков, они демонстрировали то, что называется *предвзятостью в отношении собственной расы*: допускали меньше ошибок, выбирая фотографии белых, и нередко отбирали те фотографии чернокожих, которые им прежде не показывали.

Я — белый. Впервые прочитав об этих исследованиях, я подумал: «*Разумеется*, белые меньше похожи друг на друга, чем чернокожие!» Однако моя реакция — всего лишь иллюстрация этого феномена: если бы моя реакция была правильной, значит, и чернокожие тоже должны лучше узнавать белые лица среди множества фотографий белых людей, чем черные — среди множества фотографий чернокожих. Но в действительности, как следует из данных, представленных на рис. 9.8, чернокожие правильнее идентифицируют чернокожих, чем белых (Bothwell et al., 1989). А испанец быстрее узнает испанца, которого он видел за пару часов до этого, чем белого американца нелатинского происхождения (Platz & Hosch, 1988). Речь не о том, что мы не способны воспринимать различия между лицами людей, принадлежащих к другой расе. Скорее, причина в другом: глядя на лицо человека из другой расовой группы, мы зачастую в первую очередь обращаем внимание именно на расу («этот мужчина — чернокожий»), а не на его индивидуальные черты. Когда же мы видим перед собой представителя своей собственной расы, то меньше думаем о его расовой принадлежности и более внимательны к нему как к индивиду (Levin, 2000).

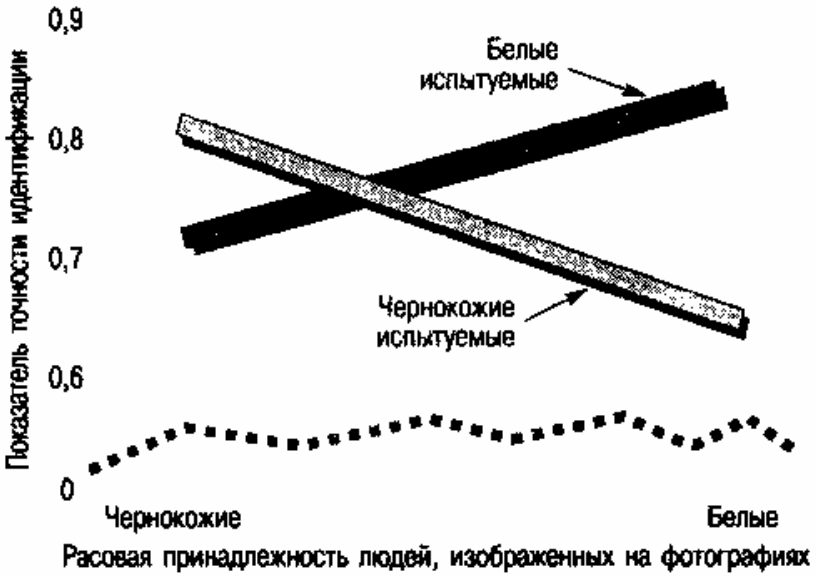


Рис. 9.8. Предвзятость в отношении собственной расы. Белые испытуемые допускали меньше ошибок при идентификации лиц белых, чем при идентификации лиц чернокожих. Чернокожие испытуемые допускали меньше ошибок при идентификации лиц чернокожих, чем при идентификации лиц белых. (*Источник*: P. G. Devine & R. S. Malpass, 1985)

Отличительные особенности

Другие способы, к которым мы прибегаем, воспринимая окружающий мир, тоже порождают стереотипы. Необычные люди или неординарные, экстремальные события нередко настолько завладевают нашим вниманием, что искажают суждения.

Необычные люди

Доводилось ли вам когда-нибудь оказываться в положении единственного (среди собравшихся по какому-либо поводу людей) представителя своего пола, расы или национальности? Если да, то ваше отличие от других, возможно, сделало вас более заметным и превратило в объект всеобщего внимания. Единственный чернокожий среди белых, единственный мужчина среди женщин или единственная женщина среди мужчин кажутся более заметными и влиятельными, а их достоинства и недостатки преувеличиваются (Crocker & McGraw, 1984; S. E. Taylor et al., 1979). Это происходит потому, что мы склонны считать человека, выделяющегося в группе, причиной всего, что бы ни происходило (Taylor & Fiske, 1978). Если нам посоветовали обратить внимание на Джо, рядового члена группы, нам будет казаться, что его влияние на группу выше среднего. Когда человек привлекает наше внимание, нам кажется, что на нем лежит бо́льшая ответственность за происходящее. Замечали ли вы, что окружающие «категоризуют» также и вас по наиболее отличительным, неординарным чертам вашего характера и поведения? Скажите окружающим, что некто увлекается парашютным спортом и теннисом, и о нем станут думать, как о парашютисте (Nelson & Miller, 1997). И если вы попросите их выбрать для него подарок, книге о теннисе они предпочтут книгу о затяжных прыжках с парашютом. Человек, в доме которого живут змея и щенок, будет скорее считаться владельцем змеи, нежели владельцем собаки. Люди также не проходят мимо тех, кто не оправдывает их ожиданий (Bettencourt et al., 1997). Собственный жизненный опыт подсказал Стивену Картеру, чернокожему американцу и интеллектуалу, следующие слова: «Подобно цветку, расцветшему посреди зимы, интеллект скорее привлечет к себе внимание, если он появится там, где его не ожидают» (Carter, 1993, p. 54). Подобное восприятие неординарности помогает высокоодаренным претендентам на работу из низов привлекать к себе внимание, хотя им также приходится и больше трудиться, чтобы доказывать свою состоятельность (Biernat & Kobrynowicz, 1997).

Эллен Ланджер и Луис Имбер очень остроумно доказали, что необычные люди действительно

привлекают повышенное внимание (Langer & Imber, 1980). Они предлагали студентам Гарвардского университета видеозапись читающего мужчины. Студенты смотрели ее с бо́льшим вниманием, если им говорили, что перед ними неординарный человек — раковый больной, гомосексуалист или миллионер. Они замечали такие черты, которые ускользали от внимания других зрителей, а их оценки мужчины были более радикальными. В отличие от других зрителей те испытуемые, которые считали, что перед ними раковый больной, замечали характерные особенности лица и движения тела и на этом основании заключали, что «он отличается от других». Повышенное внимание, уделяемое нами необычным людям, создает иллюзорное представление о том, что они больше отличаются от остальных, чем есть на самом деле. Если окружающие думают, что у вас *IQ* гения, возможно, они заметят в вас такое, что при иных обстоятельствах ускользнуло бы от их внимания.

<Представители большинства (в данном случае — белые жители Манитобы) нередко имеют так называемые «метастереотипы» — представления о том, какие стереотипы относительно них существуют у меньшинств (Vorauer et al., 1998). Даже таким относительно толерантным людям, как белые граждане Канады, израильские евреи или американские христиане, может казаться, что меньшинства в их странах считают их нетерпимыми, высокомерными или склонными к покровительству. Если Джордж боится, что он для Гамаля — «типичный образованный расист», то, разговаривая с Гамалем, будет держать ухо востро.>

Оказавшись в обществе американцев европейского происхождения, афроамериканцы порой сталкиваются с людьми, реагирующими на их отличительные особенности. Многие из них говорят, что на них не просто смотрят, а, что называется, пялят глаза, отпускают в их адрес нелестные замечания и плохо обслуживают (Swim et al., 1998). Порой мы приписываем реакцию окружающих нашей нестандартной внешности, хотя на самом деле ничего подобного нет. К такому выводу пришли исследователи Роберт Клек и Анжело Стрента после того, как провели в Дартмутском колледже эксперимент, участницы которого «были ими обезображены» (Kleck & Strenta, 1980). Испытуемые думали, что цель экспериментаторов — выяснить, как окружающие будут реагировать на шрамы на их лицах, созданные с помощью специального театрального грима и разрезавшие правые щеки от уха до рта. В действительности же у исследователей была иная цель — посмотреть, как женщины, считающие себя обезображенными, будут воспринимать поведение окружающих по отношению к ним. Испытуемых загримировали, после чего экспериментатор дал каждой женщине маленькое ручное зеркальце, и она смогла убедиться в том, что «шрам» на месте. Когда женщина откладывала зеркало, он накладывал поверх грима немного «увлажнителя», для того чтобы грим лучше держался. В действительности же «увлажнитель» удалял «шрам».

Затем следовала пронзительная сцена. Молодая женщина, необычайно остро ощущающая свое якобы изуродованное лицо, разговаривала с другой женщиной, которая не видела никакого уродства и ничего не знала о том, через что прошла ее собеседница. Если вам знакомо это острое чувство собственного несовершенства — возможно, из-за физического недостатка, из-за прыщей или просто из-за того, что сегодня у вас плохо лежат волосы, — тогда вы, скорее всего, посочувствуете этой сосредоточенной на себе женщине. Женщины «со шрамами» оказались более чувствительными к тому, как собеседницы смотрели на них, по сравнению с теми испытуемыми, которых убедили: их собеседницы подумают, что у них просто аллергия. Женщины «со шрамами» оценили собеседниц как более напряженных, отстраненных и более склонных к покровительству. На самом же деле экспериментаторы, впоследствии проанализировавшие видеозаписи бесед с «обезображенными» женщинами, не обнаружили ничего подобного. Сосредоточившись на том, что они «не такие как все», женщины «со шрамами» неверно истолковывали те действия и слова своих собеседниц, на которые в другой ситуации не обратили бы внимания.

{Необычные люди, такие, например, как эта туристка, посещающая воскресный базар в одном из китайских городов, привлекают к себе внимание. Их отличительные особенности могут стать причиной неадекватных представлений об их достоинствах и недостатках}

Следовательно, если контакты между представителями меньшинства и большинства «сдобрены» подобной настороженностью, напряжение неизбежно, даже если у тех и других самые добрые намерения (Devine et al., 1996). Том, о котором известно, что он — гей, встречается с Биллом, сексуальная ориентация которого вполне традиционна. Толерантный Билл не намерен демонстрировать никаких предрассудков, но он не очень уверен в себе, а потому ведет себя сдержанно. Том, привыкший

к тому, что большинство реагирует на него негативно, ошибочно принимает смущение Билла за враждебность и ударяет его по плечу.

(— Воздух пропитан страхом! Двое белых боятся толкового, агрессивного афроамериканца!

— Меня тошнит от покровительственных взглядов этих мачо! Не могут пережить, что женщина занимает ответственную должность!

— Я читаю это в их глазах. Они не любят меня, потому что я - гей!)

Повышенное внимание к тому, чем мы отличаемся от окружающих, влияет на интерпретацию нами их поведения

Разные люди в разной мере отмечены *осознанием своего клейма* (*stigma consciousness*), т. е. они в разной мере наделены склонностью считать, что окружающие относятся к ним, исходя из существующих у них стереотипов. Так, геи и лесбиянки отличаются своей склонностью считать, что окружающие интерпретируют все их действия с точки зрения их сексуальной ориентации (Pinel, 1999). Отношение к самому себе как к жертве создает человеку определенные проблемы, но и дает некоторые преимущества (Branscombe et al., 1999; Dion, 1998). Негативная сторона подобной позиции заключается в следующем: люди, считающие, что часто становятся жертвами стереотипов, живут в состоянии стресса из-за угроз, которые последние таят в себе, и постоянного ожидания антагонизма, а потому не могут чувствовать себя счастливыми. Находясь в Европе, осознающие свое клеймо американцы (т. е. люди, воспринимающие европейцев как людей, которые их ненавидят) ощущают себя менее комфортно, чем американцы, которые чувствуют, что их принимают. Преимущество же подобной позиции заключается в следующем: считая себя жертвой предрассудка, человек тем самым амортизирует удар, который может быть нанесен по его самооценке. Если ему дают понять, что он вызывает антипатию, он вполне может успокоить себя: «Они не имеют в виду лично меня, а говорят так, потому что я...» Более того, осознание предрассудков и дискриминации усиливает наше чувство социальной идентификации и готовит нас к участию в коллективных социальных акциях.

Неординарные случаи

Для вынесения суждения о группах наше сознание использует и неординарные события — в качестве некоей клавишной комбинации быстрого вызова. Можно ли сказать, что чернокожие — хорошие спортсмены? «Все мы знаем Венус и Серену Уильямс и Шакилла О'Нила. Да, пожалуй, можно». Обратите внимание на то, как в данном случае работает мысль: не имея достаточной информации о данной социальной группе, мы вспоминаем подходящие примеры и от них переходим к обобщению (Sherman, 1996). Более того, столкновение с индивидами, соответствующими негативным стереотипам (например, с враждебно настроенным чернокожим человеком), способно «пустить в ход» именно эти стереотипы, следствием чего станут минимальные контакты с данной группой (Hendersen-King & Nisbett, 1996). Подобное обобщение на основании единичных случаев может создать проблемы. Неординарные, яркие события, хоть и хорошо сохраняются в памяти, редко бывают

репрезентативными, если речь идет о большой группе. Выдающиеся спортсмены, даже если они запомнились всем своими замечательными достижениями, — не лучшее основание для того, чтобы судить о том, насколько группа в целом наделена спортивными талантами.

По той же самой причине (представители более многочисленного меньшинства более заметны) большинству кажется, что их численность еще больше, чем на самом деле. Как вы думаете, сколько мусульман в вашей стране? (В США, согласно результатам неоднократных опросов, проведенных Институтом Гэллапа [Gallup, 1994] и другими, мусульманами себя считают менее 1,5% респондентов.) Или такой пример: согласно результатам опроса, проведенного Институтом Гэллапа в 1990 г., в США, по мнению среднего американца, проживают 32% афроамериканцев и 21% американцев испанского происхождения (Gates, 1993). По данным Бюро переписи населения — 12 и 9% соответственно.

Майрон Ротбарт и его коллеги доказали, что нестандартные случаи тоже могут усиливать стереотипы (Rothbart et al., 1978). Они показали студентам Университета штата Орегон 50 слайдов, на каждом из которых был представлен мужчина и информация о его росте. Среди слайдов, которые смотрела одна группа студентов, были 10 слайдов с изображением мужчин немного выше 180 см (но не выше 192). На слайдах второй группы было 10 мужчин, рост которых значительно превышал 180 см (до 210 см). Когда потом экспериментаторы спрашивали, сколько мужчин выше 180 см «было предъявлено», студенты из первой группы вспоминали максимум 5% предъявлений, а студенты из второй группы — до 50%. В следующем эксперименте студенты читали описания поступков 50 мужчин, 10 из которых совершили преступление либо без применения насилия, например подлог, либо с применением насилия, например изнасилование. Большинство студентов, читавших перечень преступлений с применением насилия, преувеличили число криминальных деяний.

Способность приковывать внимание, присущая неординарным, экстремальным событиям, помогает объяснить, почему представители среднего класса так сильно преувеличивают различия между собой и теми, кто имеет более низкий социальный статус. Чем меньше мы знаем о группе, тем большее влияние оказывают на нас несколько ярких, броских событий (Quattrone & Jones, 1980). Вопреки стереотипным преставлениям о жирующих на государственных пособиях «королевах благотворительности», управляющих «кадиллаками», люди, живущие в нищете, в своей массе разделяют устремления среднего класса и предпочли бы не жить на пособия, а зарабатывать на хлеб собственным трудом (Cook & Curtin, 1987).

Таблица. Мусульмане в немусульманских странах

Страна	Количество мусульман, %
Австралия	1,1 (1996)
Канада	0,9 (1991)
Великобритания	1,7 (1991)
США	1,5 (1999)

(*Источники*: Australia Census, 1996; Canada Census, 1991; CIA Facktbook, 1991; Encyclopedia Britannica, 1999)

Неординарные события

Стереотипы предполагают корреляцию между членством в группе и личностными качествами индивида («Итальянцы экспансивные», «Евреи умные», «Бухгалтеры — педанты» и т. п.). Даже при самых благоприятных условиях наше внимание к неординарным происшествиям способно создать **иллюзорные взаимосвязи** (см. главу 3). Благодаря нашей чувствительности к ярким событиям совпадение во времени двух таких событий становится особенно заметным, более заметным, чем когда каждое из них происходит само по себе, в отрыве от другого. Так, Руперт Браун и Аманда Смит обнаружили, что в Великобритании преподаватели и профессора университетов переоценивают количество (сравнительно небольшое, хоть и заметное) женщин-профессоров в их университетах (Brown & Smith, 1989).

Эксперимент, в котором иллюзорные взаимосвязи продемонстрировали Дэвид Гамильтон и Роберт Гиффорд, ныне признан классическим (Hamilton & Gifford, 1976). Они демонстрировали

студентам слайды с изображениями людей из «группы А» или из «группы Б», о которых им было сказано, что они совершили какой-то поступок — либо этичный, либо неэтичный. Например: «Джои, член группы А, навестил в больнице друга». Количество утверждений, относившихся к членам группы А, в 2 раза превосходило количество утверждений, относившихся к членам группы Б, но соотношение этичных и неэтичных поступков, равное 9:4, было одинаковым для обеих групп. Поскольку утверждения относительно членов группы Б, а следовательно и их неэтичные поступки, встречались реже, их совпадения (например, «Аллен, член группы Б, помял крыло припаркованного автомобиля и покинул место происшествия») были необычными комбинациями, которые привлекали внимание испытуемых. В результате они переоценивали частоту, с которой «меньшинство» (группа Б) совершало неэтичные поступки, и вынесли о ней менее лестное суждение.

Вспомните, что на самом деле соотношение этичных и неэтичных поступков в обеих группах было одинаковым. Более того, у студентов не было никакого предубеждения против группы Б, и они получали информацию в более упорядоченном виде, чем это обычно происходит в повседневной жизни. Хотя исследователи и не пришли к единому мнению относительно причины этого феномена, они согласны с тем, что иллюзорные взаимосвязи действительно возникают и становятся еще одним источником расовых предрассудков.

Средства массовой информации отражают и подпитывают этот феномен. Когда человек, признающийся в том, что он — гей, совершает убийство, в сообщениях об этом часто упоминается гомосексуальность. Если же убийство совершает гетеросексуал, про его сексуальную ориентацию могут вообще не вспомнить. Или такой пример: когда Марк Чапман убил Джона Леннона, а Джон Хинкли-младший стрелял в президента Рейгана, то средства массовой информации вспомнили, что и тот и другой в свое время лечились у психиатров, и внимание публики было направлено на их истории болезни. И покушение на убийство, и госпитализация в связи с психиатрическим заболеванием — относительно нечастные явления, что делает их сочетание особенно заметным. Такой способ подачи информации усиливает ложное впечатление о том, что существует тесная связь между склонностью к насилию и гомосексуальностью или расстройством психики.

В отличие от участников эксперимента Гамильтона и Гиффорда мы зачастую бываем совсем не беспристрастными. Как показали дальнейшие исследования Гамильтона, проведенные им совместно с Терренс Роуз, существующие у нас стереотипные представления способны сделать так, что мы «увидим» взаимосвязи там, где их вовсе нет (Hamilton & Rose, 1980). Участники их экспериментов, студенты Университета Санта-Барбары (штат Калифорния), читали предложения, где различные прилагательные использовались для описания представителей разных профессий («Дуг, бухгалтер, — робкий и задумчивый»). В действительности все профессии были описаны одними и теми же прилагательными одинаковое количество раз: бухгалтеры, врачи и продавцы «побывали» робкими, состоятельными и разговорчивыми. Тем не менее студенты *думали*, что чаще читали про робких бухгалтеров, состоятельных врачей и разговорчивых продавцов. Свойственные им стереотипные представления привели к восприятию отсутствующих корреляций, что в свою очередь закрепило стереотипы. Верить — значит видеть.

Атрибуция: справедливо ли устроен этот мир?

Объясняя действия окружающих, мы нередко совершаем *фундаментальную ошибку атрибуции* (см. главу 3). Мы настолько склонны приписывать поведение людей их внутренним диспозициям, что совершенно не принимаем в расчет важные ситуационные силы. Отчасти эта ошибка возникает потому, что наше внимание приковано к людям, а не к ситуации. Пол человека и его расовая принадлежность очевидны и привлекают внимание; что же касается ситуационных сил, то они воздействуют на этого человека и, как правило, менее заметны. Поведение рабов редко объясняли самим фактом существования рабства; обычно его объясняли природой самих рабов. До недавнего времени то же самое можно было сказать и о том, как мы объясняем воспринимаемые различия между мужчинами и женщинами. Поскольку гендерно-ролевые ограничения трудно увидеть, мы приписывали поведение и тех и других исключительно их природными склонностями. Чем больше мы верим в то, что человеческие качества есть застывшие предрасположенности, тем более живучи наши стереотипы (Levy et al., 1998).

Предрасположенность в пользу своей группы

Томас Петтигрю продемонстрировал, как ошибки атрибуции делают нас пристрастными при толковании поведения членов собственной группы (Pettigrew, 1979, 1980). Мы не торопимся осуждать их поступки, а, напротив, подыскиваем самые лестные для них объяснения: «Она пожертвовала деньги, потому что у нее доброе сердце; он отказался, но при сложившихся обстоятельствах у него не было иного выхода». Когда же дело доходит до объяснения поступков членов другой группы, то мы предполагаем худшее: «Он пожертвовал деньги, чтобы его похвалили; она отказалась, потому что эгоистка». Именно поэтому, как уже отмечалось выше в этой главе, когда белого толкает белый, это воспринимается как «чистая случайность», а если черный — то это уже «акт насилия».

Позитивные поступки, совершаемые членами другой группы, обычно не принимаются во внимание. Они воспринимаются скорее как исключение («Он действительно умен и трудолюбив, совсем непохож на других...»); как следствие удачного стечения обстоятельств или определенной привилегии («Скорее всего, ее приняли, потому что медицинская школа набрала меньше женщин, чем должна была набрать»); как вынужденные действия, совершаемые под давлением обстоятельств («Что еще оставалось Скоту делать, как не оплатить чек полностью?»), или как результат чрезмерных усилий («Студенты-азиаты учатся лучше, потому что вкалывают с утра до ночи»). Непривилегированные группы, а также группы, в которых ценится скромность (например, китайцы), менее склонны к подобной **предрасположенности в пользу собственной группы** (Fletcher & Ward, 1989; Hewstone & Ward, 1985: Jackson et al., 1993).

Предрасположенность в пользу собственной группы может проявиться и в нашей лексике. Группа исследователей из Падуанского университета (Италия) во главе с Анной Маасс выяснила, что позитивные поступки членов своей группы нередко описываются как проявления общих диспозиций (например, «Люси вообще склонна помогать»). Если аналогичный поступок совершает представитель «чужой» группы, то он чаще описывается как исключительное, нехарактерное действие («Мария открыла дверь перед человеком с тростью»). Когда же речь идет о негативных поступках, то действует обратный принцип — о «своем»: «Джо толкнул ее», о «чужом» — «Хуан был агрессивен». Маасс назвала эту форму предрасположенности *«лингвистической межгрупповой предвзятостью»*.

Выше мы уже говорили, что тот, кто возлагает вину на жертву, может тем самым оправдать свой более высокий социальный статус (табл. 9.1)

Таблица 9.1. Усиление собственной социальной идентификации и стереотипы

	«Мы»	**«Они»**
Установка	Фаворитизм	Клевета
Восприятие	Неоднородность (мы — разные)	Однородность (они все на одно лицо)
Объяснение негативных поступков	Ситуациями	Предрасположенностью

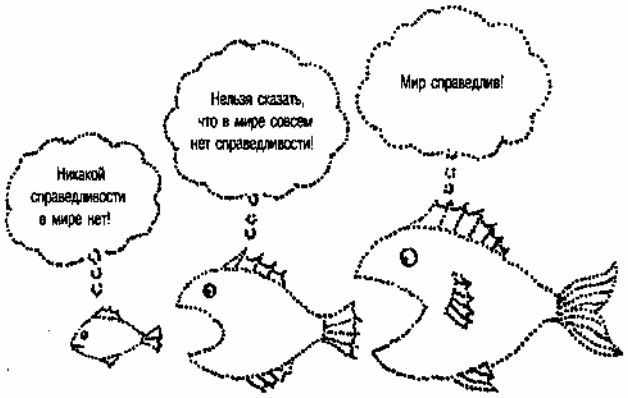
По мнению Майлза Хьюстоуна, порицание проявляется в том, что неудачи членов «чужой» группы объясняются их личностными недостатками: «Они потерпели неудачу, потому что глупы; мы — потому что не приложили достаточно усилий» (Hewstone, 1990). Если кто-то оскорбил женщину, чернокожего или еврея, значит, они сами — так или иначе — виноваты в этом. Когда в конце Второй мировой войны англичане заставили группу штатских немцев пройти через концлагерь в Берген-Бельзене, один из немцев воскликнул: «Какие ужасные преступления должны были совершить эти заключенные, чтобы с ними так обращались!»

Феномен справедливого мира

Мелвин Лернер и его коллеги, проведя ряд экспериментов в университетах города Ватерлоо и штата Кентукки, пришли к следующему выводу: одного лишь наблюдения за тем, как наказывают ни в чем не повинного человека, достаточно, чтобы он начал казаться менее достойным (Lerner & Miller, 1978; Lerner, 1980). Представьте себе, что вы вместе с другими участвуете в одном из экспериментов

Лернера, целью которого якобы является изучение восприятия признаков эмоционального состояния (Lerner & Simmons, 1966). Одна из испытуемых (это была помощница экспериментатора) отбирается по жребию для выполнения задания на запоминание. Каждый раз, когда она дает неверный ответ, ее наказывают электрическим током. Вы вместе с другими испытуемыми наблюдаете за ее эмоциональными реакциями.

После наблюдения за жертвой, получавшей, конечно же, болезненные удары, вы по просьбе экспериментатора должны оценить ее. Как вы отреагируете? С сочувствием и состраданием? Вполне возможно. Как писал Ральф Уолдо Эмерсон, «мученика нельзя опорочить». Однако результаты экспериментов Лернера говорят о том, что это не так и что мученика, оказывается, *можно* опорочить. Если наблюдатели бессильны изменить участь жертвы, они нередко отвергают и принижают ее. Римский сатирик Ювенал предвосхитил эти результаты: «Римская чернь полагается на Фортуну... и ненавидит тех, кто был осужден».



(— Никакой справедливости в мире нет!
— Нельзя сказать, что в мире совсем нет справедливости!
— Мир справедлив!)
Справедливое устройство мира

Линда Карли и ее коллеги пишут о том, что этот *феномен справедливого устройства мира* влияет на впечатления, которые производят на нас жертвы изнасилования (Carli et al., 1989, 1999). Карли предлагала испытуемым прочесть подробное описание отношений мужчины и женщины. Например, женщина и ее босс вместе обедают, потом приходят к нему домой и выпивают по бокалу вина. Некоторые испытуемые прочитали такой финал: «Затем он усадил меня на диван и, взяв мою руку в свою, попросил меня стать его женой». Задним числом люди не видят ничего удивительного в таком повороте событий и восхищаются обоими — и мужчиной, и женщиной. Другие испытуемые прочитали эту же историю с другим финалом: «Но потом он повел себя очень грубо. Он повалил меня на диван и изнасиловал». Узнав о подобной развязке, испытуемые говорили, что именно этого и следовало ожидать, и порицали женщину за поведение, которое в первом сценарии казалось безупречным.

По мнению Лернера, подобное унижение беззащитной жертвы является следствием присущей каждому из нас потребности верить, что «я — справедливый человек, живущий в справедливом мире, в котором каждый получает то, что заслуживает» (Lerner, 1980). С раннего детства, утверждает он, нам внушают, что добро вознаграждается, а зло наказывается. Трудолюбие и добродетель приносят дивиденды; лень и безнравственность — нет. Отсюда недалеко и до того, чтобы верить: процветающие добродетельны, а страдающие заслуживают своей участи. Классической иллюстрацией этого тезиса является один из сюжетов Ветхого Завета — жизнеописание Иова — доброго человека, на долю которого выпали тяжелейшие страдания. Друзья Иова, считавшие устройство мира справедливым, подозревали, что тяжелая участь Иова — наказание за совершенное им страшное злодеяние. Более двух третей американцев разделяют точку зрения друзей Иова и согласны с утверждением: «Большинству из тех, кто не добился успеха, не следует винить систему; им некого винить в этом, кроме себя» (Morin, 1998). Следовательно, противодействие программам поддерживающих действий (affirmative action programs) [Поддерживающие действия — политическая программа, направленная на ликвидацию расовой дискриминации. — *Примеч. перев.*], призванным исправить положение, создавшееся в

результате прежней дискриминации, объясняется не только предрассудками, но также и восприятием поддерживающих действий как нарушающих нормы справедливости и честности (Bobocel et al., 1998).

Результаты этих исследований позволяют предположить, что люди равнодушны к социальной несправедливости не потому, что справедливость их не волнует, а потому, что не видят несправедливости. Люди, априорно считающие устройство мира справедливым, убеждены в том, что жертвы изнасилования соответствующим образом вели себя (Borgida & Brekke, 1985), что избитые жены сами спровоцировали своих мужей (Summers & Feldman, 1984), что бедняки не заслуживают лучшей участи (Furnham & Gunter, 1984), а больные сами виноваты в своих недугах (Gruman & Sloan, 1983). Подобные представления убеждают также и успешных людей в том, что они заслужили то, что имеют. Здоровые и богатые люди могут рассматривать свое благополучие и несчастья других как справедливое распределение вознаграждений. Связывая благополучие с нравственностью, а несчастья — с ее отсутствием, мы создаем условия для того, чтобы удачливые люди гордились своим положением и не спешили брать на себя ответственность за тех, кто потерпел крах.

Люди не терпят неудачников, даже если всем очевидно, что неудача — всего лишь результат невезенья. Всем прекрасно *известно*, что играющие в азартные игры либо выигрывают, либо проигрывают, и результат игры, казалось бы, не должен сказываться на оценке самого игрока. Тем не менее есть люди, которые никак не могут удержаться от того, чтобы не выступить в роли его критика и не оценить его в зависимости от результата. Игнорируя тот факт, что даже логичное решение может принести плохие результаты, они признают проигравших менее компетентными (Baron & Hershey, 1988). Адвокаты и биржевые маклеры точно так же судят о себе по результатам; они весьма довольны собой после достигнутых успехов и стыдятся неудач. Разумеется, нельзя сказать, что успех не зависит от одаренности и инициативности. Но слепая вера в справедливое устройство мира не учитывает не зависящие от человека и не поддающиеся его контролю факторы, которые способны свести на нет даже самые энергичные усилия.

Когнитивные последствия стереотипов

Увековечивают ли стереотипы сами себя?

Предрассудок — это предвзятое мнение. «Вынесение приговора до суда» — вещь неизбежная: ведь мы с вами не бесстрастные автоматы, фиксирующие социальные события и взвешивающие свидетельства «за» и «против» собственных пристрастий. Наши предвзятые мнения руководят нашим вниманием, нашими интерпретациями и памятью.

Во всех случаях, когда какой-либо член какой-либо группы поступает именно так, как и ожидали, мы надлежащим образом отмечаем этот факт: мнение, которое у нас существовало до этого, подтвердилось. Если же действия какого-либо члена какой-либо группы идут вразрез с нашими ожиданиями, мы можем объяснить или оправдать это особыми обстоятельствами (Crocker et al., 1983). Следовательно, стереотипы влияют на то, как мы истолковываем поведение окружающих (Kunda & Sherman-Williams, 1993; Sanbonmatsu et al., 1994; Stangor & McMillan, 1992).

Возможно, вы сами припомните такой период в своей жизни, когда вам — как бы вы ни старались — не удавалось заставить кого-то изменить свое мнение о вас; время, когда вас — что бы вы ни делали — постоянно неправильно понимали. Вероятность непонимания велика, когда кто-то *ожидает* неприятных столкновений с вами (Wilder & Shapiro, 1989). Уильям Айкс и его коллеги доказали это в опытах, участниками которых стали пары мужчин студенческого возраста. Когда пары приходили в лабораторию, экспериментатор предупреждал одного из участников каждой пары о том, что его «половина» — якобы один из самых недружелюбных людей, с которыми ему приходилось в последнее время общаться. Затем мужчин представляли друг другу и оставляли наедине на 5 минут. Участникам параллельного эксперимента говорили о том, что их «половина» — исключительно дружелюбный человек.

<Ярлыки действуют на нас так же, как пронзительный вой сирены, и мы становимся глухими ко всем более тонким различиям, которые в спокойной обстановке непременно . заметили бы. *Гордон Оллпорт*, Природа предрассудка, 1954>

И «дружелюбные», и «недружелюбные» участники эксперимента были любезны со своими

новыми знакомыми. На деле же те, кто был настроен на встречу с недружелюбным собеседником, изо всех сил старались расположить его к себе, и их усилия не пропали даром: к ним отнеслись доброжелательно. Но в отличие от тех, кого предупреждали о дружелюбии их напарников, испытуемые, ожидавшие встретить нелюбезного человека, приписали его дружелюбное поведение их собственным «нежностям» с ним. По завершении эксперимента они выразили своим собеседникам большее недоверие и оценили их поведение как менее дружелюбное. Вопреки очевидно доброжелательному поведению их напарников те участники эксперимента, которые уже были определенным образом предубеждены, «усмотрели» враждебность, якобы скрывающуюся за «улыбкой вежливости». Они никогда не увидели бы ничего подобного, если бы не верили в нее.

{Если поведение окружающих угрожает нашему стереотипу, мы спасаем его тем, что выделяем из группы, на которую он распространяется, новую подгруппу, например группу «пожилых олимпийцев»}

Что же касается информации, которая находится в разительном противоречии со стереотипом, то мы ее, конечно же, замечаем. Тем не менее, когда нам кажется, что «список исключений» исчерпывается несколькими нетипичными личностями, мы можем спасти стереотип, если выделим из группы, на которую он распространяется, новую категорию (Brewer, 1988; Hewstone, 1994; Kunda & Oleson, 1995, 1997). Домовладельцы, не возражающие против соседства с совершенно определенными чернокожими, могут сформировать стереотипное представление о подгруппе чернокожих — «представителях среднего класса, достигших определенного профессионального уровня». Подобное *выделение подтипов* — формирование стереотипов, распространяющихся на подгруппы, — помогает поддерживать более общее стереотипное представление о том, что большинство чернокожих — нежелательные соседи (рис. 9.9). Доброжелательное отношение британских школьников к полицейским, охраняющим их школы и по-дружески относящихся к ним, не изменило в лучшую сторону их представления о полицейских вообще (Hewstone et al., 1992). Тот, кто считает, что женщины преимущественно пассивны и зависимы, может сформировать новую подгруппу «агрессивных феминисток» и включить в нее всех тех дам, которые не соответствуют «базовому» стереотипу (S. E. Taylor, 1981).

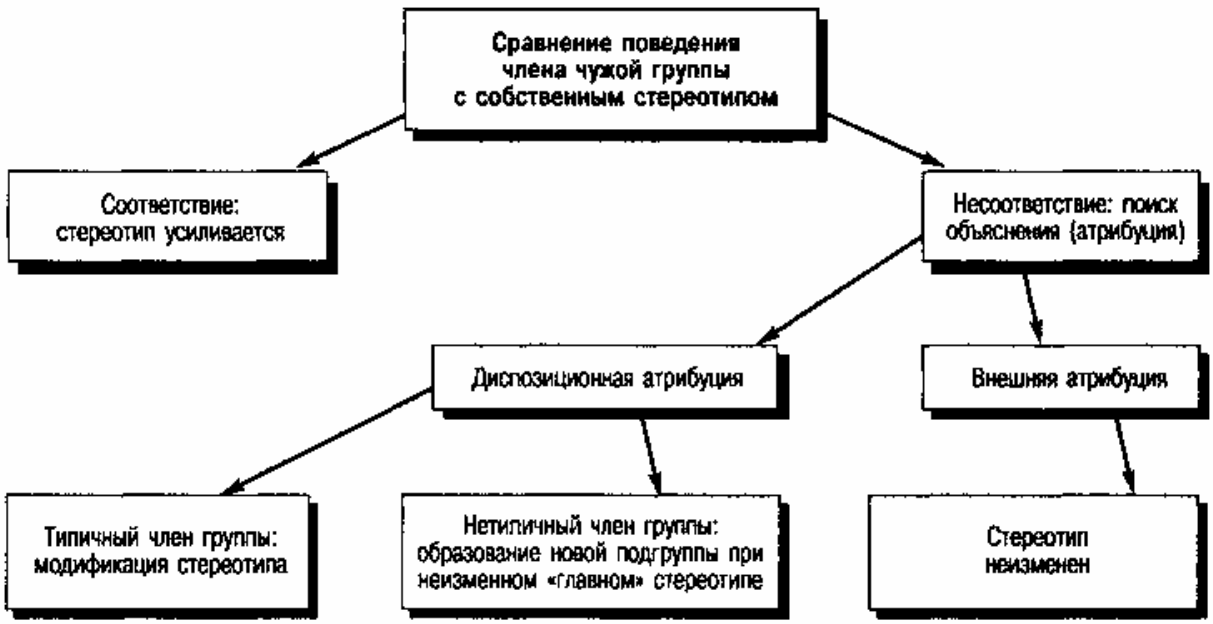


Рис. 9.9. Атрибуция и модификация стереотипа. Если чье-либо поведение не соответствует нашему стереотипу, мы можем пересмотреть стереотип, выделить подгруппу или приписать поведение каким-либо чрезвычайным обстоятельствам

Влияют ли стереотипы на наши суждения о конкретных людях?

У нас есть возможность завершить эту главу на вполне оптимистичной ноте: *мы нередко более*

позитивно оцениваем конкретных людей, чем группы, которые они представляют (Miller & Felicio, 1990). Известно, что стоит нам узнать человека, как «стереотипы практически перестают влиять на суждения о нем» (Borgida et al., 1981; Locksley et al., 1980, 1982). Энн Локсли, Юджин Борджида и Нэнси Брекке пришли к этому выводу после того, как познакомили студентов Университета штата Миннесота с событиями, якобы имевшими место в жизни «Нэнси». В том, что было выдано за расшифровку телефонных разговоров Нэнси, она рассказывала подруге, как вела себя в трех разных ситуациях (в том числе и тогда, когда в магазине к ней пристал какой-то подозрительный субъект). Некоторые студенты читали запись разговора, в котором Нэнси рассказывала, как решительно потребовала от мужчины оставить ее в покое, другие — в которой описывалось пассивное поведение Нэнси (она просто не обращала на мужчину никакого внимания, и в конце концов он ушел). Остальные студенты читали ту же самую запись, но только ее действующим лицом была не Нэнси, а Пол. На следующий день студентам нужно было предсказать, как Нэнси (или Пол) будет вести себя в других ситуациях.

Как знание половой принадлежности индивида повлияло на их прогнозы? Никак. На ожидания, связанные с решительностью действий персонажа, повлияло лишь то, что студенты узнали о нем накануне. Информация о половой принадлежности не повлияла даже на суждения испытуемых о его маскулинности или феминности. Студенты совершенно забыли о гендерных стереотипах и оценивали Нэнси и Пола исключительно как индивидов.

Объяснение этих результатов в неявном виде присутствует в одном важном принципе, о котором рассказано в главе 3: при условии, что имеется (1) общая (базовая) информация о какой-либо группе и (2) тривиальная, но яркая информация об одном из ее членов, последняя обычно производит более сильное впечатление, нежели первая. Сказанное в первую очередь относится к ситуациям, когда индивид не соответствует нашим представлениям о типичном представителе данной группы (Fein & Hilton, 1992; Lord et al., 1991). Представьте себе, что вам рассказывают о том, как на самом деле вели себя *большинство* участников эксперимента по изучению конформизма, а затем демонстрируют запись краткого интервью с одним из них. Будете ли вы догадываться о поведении интервьюируемого, как это сделал бы неинформированный зритель (только на основании видеозаписи), проигнорировав базовую информацию о том, как на самом деле вели себя в массе своей испытуемые?

<Хороших женщин-альпинистов не бывает. Они либо плохие альпинисты, либо не настоящие женщины. *Анонимный альпинист*; цит. по: Rothbart & Lewis, 1988>

Люди нередко верят в подобные стереотипы, но это не мешает им забывать о них, когда в их распоряжении оказывается живая, выразительная информация. Так, многие люди склонны считать, что «все политики — мошенники», но одновременно убеждены в том, что к их избранникам это не относится: «наш сенатор Джоунс — честный парень». (Поэтому нет ничего удивительного, когда люди, разделяющие столь нелестное мнение о политических деятелях вообще, как правило, переизбирают своих собственных представителей.)

Эти данные позволяют объяснить, казалось бы, необъяснимые результаты экспериментов, о которых рассказано выше. Нам известно, что: 1) гендерные стереотипы сильны; 2) при оценке работы люди мало внимания обращают на то, кем она выполнена — мужчиной или женщиной. Теперь нам понятно, почему это происходит: можно быть приверженцем стереотипных представлений о полах, но игнорировать их при оценке конкретного человека.

Тем не менее *сильные* стереотипы все-таки сказываются на наших суждениях об индивидах. Когда Томас Нельсон, Моника Бирнат и Мелвин Манис попросили студентов оценить рост мужчин и женщин по их индивидуальным фотографиям, они, как правило, говорили, что мужчины выше (Nelson, Biernat & Manis, 1990). Это происходило даже тогда, когда мужчины и женщины были одного роста, когда студентов предупреждали о том, что в данной выборке пол и рост никак не связаны, и когда за правильный ответ им полагалось материальное вознаграждение.

В более позднем исследовании Нельсон, Микеле Акер и Манис демонстрировали студентам Мичиганского университета фотографии студентов университетских инженерной и фельдшерской школ вместе с описанием интересов последних (Nelson, Acker & Manis, 1996). Даже тогда, когда испытуемых предупреждали, что в выборке равное число студентов и студенток из каждой школы, одно и то же описание интересов чаще приписывалось учащемуся фельдшерской школы, если предъявлялось вместе с фотографией женщины. Следовательно, даже если известно, что сильные гендерные стереотипы

нерелевантны, устоять против них невозможно.

Стереотипы влияют и на нашу интерпретацию событий (Dunning & Sherman, 1997). Если испытуемым говорили: «Кое-кому показалось, что утверждения политика ошибочны», они делали вывод о том, что политик лгал. Если говорили: «Кое-кому показалось, что утверждения физика вызывают сомнения», вывод был один — физик ошибся. Если говорили, что два человека повздорили, то выводы были разными в зависимости от того, кто эти два человека: если лесорубы — то возникало представление о драке, а если консультанты по вопросам семьи и брака — представление о словесной перепалке. Если участникам эксперимента сообщали, что за своей физической формой следит фотомодель, ее признавали тщеславной, а если спортсменка, занимающаяся троеборьем, — то говорили, что «она заботится о своем здоровье». Правда, нередко случалось, что испытуемые задним числом «признавали»: неверное описание события явилось следствием влияния на их интерпретации стереотипов. Подобно тому как тюрьма направляет и ограничивает активность заключенных, «когнитивная тюрьма» наших стереотипов направляет и ограничивает наши впечатления — таков вывод, к которому пришли Даннинг и Шерман.

Порой мы выносим суждения или начинаем общение с кем-либо, не имея за душой практически ничего, кроме стереотипа. В подобных случаях стереотипы способны лишить нас объективности и сильно исказить наши интерпретации и воспоминания о людях. По данным Чарльза Бонда, белые медсестры психиатрической клиники одинаково часто прибегали к мерам, ограничивающим физическую активность белых и чернокожих больных, которых они хорошо знали (Bond, 1988). Однако по отношению к *вновь поступающим* больным они вели себя по-разному и чаще ограничивали физическую активность чернокожих, чем белых. При практически полном отсутствии информации «срабатывали» стереотипы.

{Нередко предрассудки людей в отношении определенной группы, например в отношении геев и лесбиянок, не распространяются на тех ее конкретных представителей, которых они хорошо знают и уважают. Примером может служить этот фолк-рок дуэт лесбиянок *The Indigo Girls*}

Подобная предвзятость может проявляться и в более завуалированном виде. В эксперименте, проведенном Джоном Дарли и Пейджетом Гроссом, испытуемые, студенты Принстонского университета, смотрели видеозапись ученицы четвертого класса по имени Ханна (Darley & Gross, 1983). Одна группа испытуемых смотрела пленку, на которой Ханна была снята «в роли» ребенка из низов, живущего в малопривлекательном городском районе, другая — пленку, на которой Ханна изображала дочь высокооплачиваемых профессионалов, живущих в красивом загородном доме. Когда испытуемых попросили оценить предполагаемый уровень способностей девочки к разным школьным предметам, обе группы испытуемых отказались использовать для этого ее социальное положение и оценили его по отметкам. Затем обе группы смотрели вторую видеозапись: Ханна проходит устное тестирование, в ходе которого на какие-то вопросы она отвечает правильно, а на какие-то — неправильно.

Те из них, кто перед этим видел видеозапись Ханны «в роли» дочери обеспеченных родителей, оценили ее ответы как свидетельствующие о больших способностях и позднее припомнили, что на большинство вопросов девочка ответила правильно. Испытуемые, которые видели Ханну «в роли» девочки из низов, посчитали, что ее способности не соответствуют уровню четвертого класса, а потом вспомнили, что она неверно ответила едва ли не на половину вопросов. Не забудьте, что обе группы смотрели *одну и ту же* видеозапись тестирования. Это доказывает: когда стереотипы сильны, а информация об индивидууме неоднозначна (в отличие от той информации, которая была доступна в эпизодах с Нэнси и Полом), стереотипы могут *исподволь* влиять на наши суждения о людях.

И последнее. Мы более склонны к радикальным оценкам людей в тех случаях, когда их поведение противоречит нашим стереотипным представлениям (Bettencourt et al., 1997). Если женщина резко говорит человеку, пытающемуся встать впереди нее в очереди в кассу кинотеатра: «Не могли бы вы встать в конец?», она может показаться более самоуверенной, нежели мужчина, отреагировавший точно так же (Manis et al., 1988). Когда компания *Price Waterhouse*, одна из ведущих бухгалтерских компаний страны, отказала Энн Гопкинс в повышении по службе, участие в процессе социального психолога Сьюзн Фиске и ее коллег помогло Верховному суду США расценить этот отказ как проявление подобного стереотипного мышления (Fiske et al., 1991). Гопкинс — единственная женщина из 88 кандидатов на повышение — внесла наибольший вклад в достижения компании и, по общему мнению, была исключительно трудолюбивым и обязательным человеком. Правда, были и такие, кто

говорил, что ей не хватает «хороших манер» и не грех поучиться ходить, разговаривать и одеваться «более женственно»... Изучив материалы этого дела и результаты исследований феномена стереотипов, Верховный суд решил, что поощрять только «мужскую» настойчивость значит действовать «на базе гендера»: «Наша цель не в том, чтобы разбираться, женственна мисс Гопкинс или нет, а в том, чтобы решить, связана ли негативная реакция партнеров на нее с тем, что она — женщина. Работодатель, возражающий против решительных действий женщины, служебное положение которой требует их, загоняет ее в невыносимую “Ловушку 22” [«Ловушка 22» — название романа Дж. Хеллера. Синоним любой ситуации, парадоксальность которой заключается в том, что попавший в нее человек становится жертвой обстоятельств, независимо от того, что он делает. — *Примеч. перев.*]: их лишают работы и за решительные действия, и за их отсутствие».

Резюме

Современный взгляд на предрассудки, возникший благодаря недавним исследованиям, дает представление о том, каким образом стереотипное мышление, лежащее в основе предрассудков, становится «побочным продуктом» процесса обработки информации — способом, к которому мы прибегаем, чтобы упростить мир. Во-первых, распределение людей по категориям преувеличивает однородность внутри каждой группы и различия между разными группами. Во-вторых, сильно отличающийся от окружающих индивид, например единственный в большой группе людей представитель любого меньшинства, привлекает к себе повышенное внимание. Такие люди позволяют нам осознать различия, которые в иных обстоятельствах остались бы незамеченными. Совпадение двух неординарных событий — например, представитель меньшинства, совершивший нестандартное преступление, — способствует возникновению *иллюзорных взаимосвязей* между принадлежностью людей к определенной группе и их поведением. В-третьих, приписывание причин поведения окружающих их диспозициям способно привести к предвзятости, к *предрасположенности в пользу своей группы*: к приписыванию причин негативного поведения членов чужой группы их личностным чертам и к обесцениванию их позитивных поступков. Порицание жертвы также является следствием распространенной априорной веры в справедливое устройство мира: мир устроен справедливо, а поэтому люди имеют именно то, чего заслуживают.

У стереотипов есть как когнитивные источники, так и когнитивные последствия. Направляя наши интерпретации и нашу память, они приводят к тому, что мы «находим» свидетельства в их пользу даже там, где их нет. Следовательно, стереотипы живучи и с трудом поддаются модификации. В наибольшей степени они проявляются, если сложились давно, если касаются незнакомых людей и если выносятся решения относительно целых групп. Стереотипы способны неявно влиять на наши оценки поведения индивидов, даже если мы стараемся отбросить групповые стереотипы при интерпретации поведения людей, которых знаем.

Постскриптум автора

Можем ли мы победить предрассудки?

Социальные психологи больше преуспели в объяснении предрассудков, чем в их искоренении. Поскольку предрассудки — результат взаимодействия многих факторов, избавиться от них нелегко. И тем не менее сейчас мы уже представляем себе, какими методами можно их ослабить (об этих методах будет рассказано в следующих главах): если неравенство статусов рождает предрассудок, следует стремиться к созданию отношений, в которых будут доминировать сотрудничество и социальное равенство. Если мы знаем, что нередко дискриминация основывается на предрассудке, значит, нужно избавляться от дискриминации. Если предрассудки поддерживаются социальными институтами, мы должны лишить их этой поддержки (например, заставить средства массовой информации пропагандировать межрасовое согласие). Если кажется, что члены чужой группы отличаются от членов нашей собственной группы больше, чем это есть на самом деле, нужно сделать над собой усилие, чтобы персонифицировать ее членов.

За время, прошедшее после окончания Второй мировой войны, многие из этих «противоядий»

были использованы на практике, и гендерные и расовые предрассудки на самом деле стали менее распространенными явлениями. Исследования, проведенные социальными психологами, помогли также разрушить дискриминационные барьеры. «Нет никаких сомнений в том, что мы сильно рисковали, выступая на стороне Энн Гопкинс, — писала позднее Сьюзн Фиске. — Насколько нам было известно, до нас никто не предъявлял суду, рассматривающему дело о гендерной дискриминации, результатов изучения стереотипов... Наш успех означал бы, что они перекочевали с пыльных журнальных страниц в грязные траншеи юридических баталий, где могут быть полезны. Наше поражение могло травмировать клиента и нанести удар как по репутации социальной психологии, так и по моей репутации ученого. Когда я принимала решение, у меня не было никакой уверенности в том, что наше выступление в Верховном суде принесет успех» (Fiske, 1999).

Сейчас остается только наблюдать за тем, продолжатся ли эти позитивные изменения и в наступившем веке... или антагонизм вновь превратится в открытую враждебность, что при росте населения и уменьшении ресурсов — вполне реальная опасность.

Глава 10. Агрессия: причинение вреда другим

«Дорогой мистер Клинтон, сделайте так, чтобы в нашем городе больше не убивали, — писал в 1994 г. президенту 9-летний Джеймс Дарби из Нового Орлеана. — Людей убивают насмерть, и я боюсь, что меня тоже убьют. Пожалуйста, сделайте так, чтобы люди больше не умирали. Очень прошу Вас об этом. Я знаю, что Вы можете это сделать. Сделайте. Я *снаю* [так в письме], что Вы можете. Ваш друг Джеймс». Через 10 дней Джеймс был убит выстрелом, раздавшимся из проезжавшего мимо автомобиля.

Хотя предсказание Вуди Аллена о том, что «к 1990 г. похищение людей станет основным видом социальных контактов», и не сбылось, мир ужаснулся преступлениям с применением насилия, которые были совершены в 1990-х гг.

— Жители Великобритании, потрясенные тем, что два 10-летних мальчика забили до смерти Джеймса Балджера, 2-летнего малыша, и тем, что в период с 1985 по 1995 г. число преступлений, совершенных с применением насилия, увеличилось на 84%, обсуждали причины всплеска жестокости в обществе, которое когда-то славилось своей добропорядочностью (*ABC*, 1995).

— Немцы, ставшие свидетелями зверств неонацистов над иммигрантами из Турции, заговорили о том, что человеческие ценности утрачивают свое былое значение.

— Летом 1994 г. в Руанде около 750 000 человек, в том числе половина всех живших в стране представителей народности тутси, стали жертвами кровавого геноцида (Staub, 1999).

— Из 12 300 женщин, принявших участие в опросе, проведенном по заданию правительства Канады, 29% утвердительно ответили на вопрос: «Подвергались ли вы физическому или сексуальному насилию со стороны вашего партнера?» (Rodgers, 1994).

— В США, где улучшение работы полиции в сочетании с экономическим бумом конца 1990-х гг. привело к снижению уровня преступности, тем не менее ежегодно совершается более 1 миллиона преступлений с применением насилия. С 1960-х гг. и до того момента, как в 1995 г. она пошла на убыль, подростковая преступность возросла в 5 раз (рис. 10.1). Американцы были потрясены убийствами туристов на скоростных шоссе Флориды, нападениями толп молодых людей на женщин в Нью-Йорк Сити и расстрелами детей своих соучеников, в том числе и гибелью 29 школьников и учителей в штатах Кентукки, Миссисипи, Орегон и Колорадо в период с 1997 по 1999 г. Американцев, по словам президента Клинтона, «едва не захлестнула волна преступности и жестокости и разрушения семейных и общинных устоев».

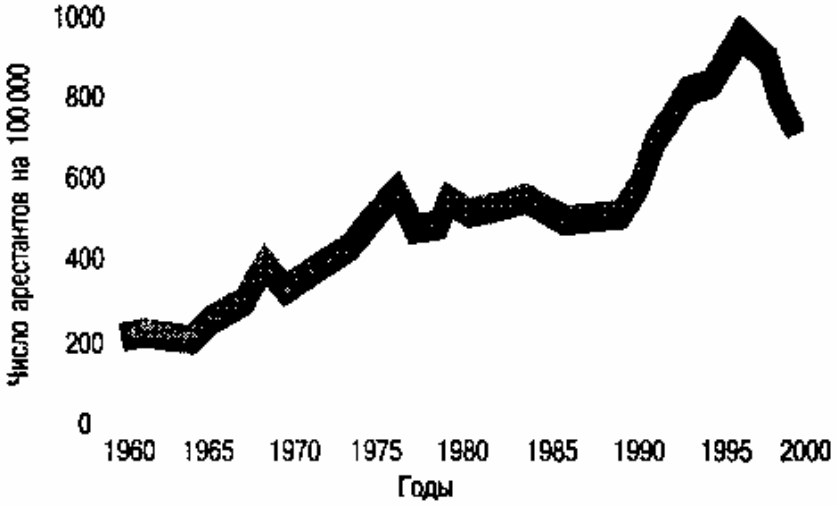


Рис. 10.1. Число подростков, арестованных в США за совершение преступлений с применением насилия. (*Источник*: D. G. Myers, 2000)

— Ежедневно человечество расходует на вооружение и на содержание армий $2 миллиарда; этих денег вполне хватило бы для того, чтобы накормить миллионы людей, живущих за чертой бедности, дать им образование и улучшить экологическую обстановку, в которой они живут. В 250 войнах, развязанных в XX в., погибли 110 миллионов человек — население целой «державы мертвых», превышающее по численности население Франции, Бельгии, Нидерландов, Дании, Финляндии, Норвегии и Швеции вместе взятых (рис. 10.2).

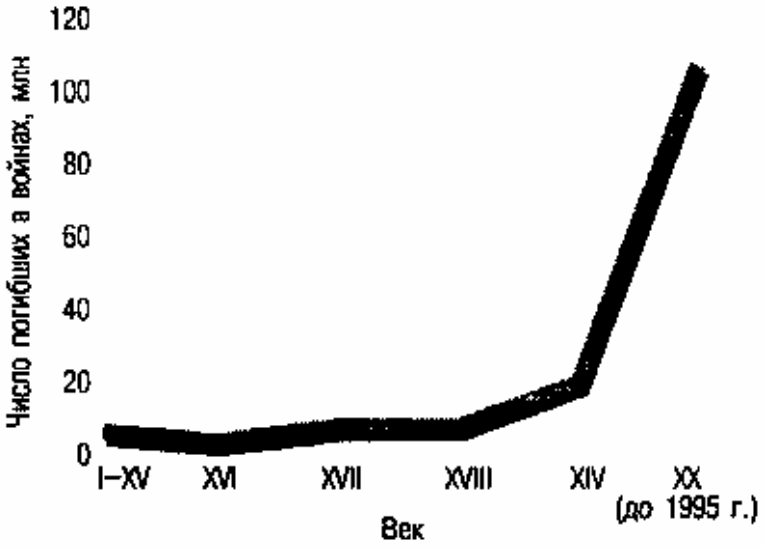


Рис. 10.2. Самый кровавый век. XX в. не только самый «образованный», но и самый кровавый в истории человечества (Renner, 1999). Жертвами геноцида, искусственно созданного голода и «массовых вооруженных конфликтов» стали 182 миллиона человек (White, 2000)

<Каждый экземпляр огнестрельного оружия, каждый спущенный на воду военный корабль, каждая выпущенная ракета в конечном счете есть не что иное, как воровство у тех, кто голодает и лишен пищи, и тех, кто погибает от холода и лишен одежды. Президент *Дуайт Эйзенхауэр*, из выступления перед членами Американского общества издателей газет, 1953>

Откуда у людей эта склонность к причинению зла друг другу? Может быть, мы, подобно мифическому Минотавру, — полулюди и полуживотные? Какие обстоятельства провоцируют вспышки враждебности? Способны ли мы контролировать собственную агрессивность? В этой главе мы попытаемся ответить на эти вопросы. Но сначала нужно прояснить сам термин «агрессия».

Что такое агрессия?

Члены религиозной секты разбойников-душителей на севере Индии проявляли агрессию, когда между 1550 и 1850 г. задушили более 2 миллионов людей, утверждая, что делают это во имя богини смерти Кали, которой поклонялись. Но люди пользуются тем же самым термином «агрессия», описывая настойчивого продавца. Социальные психологи проводят границу между подобным поведением самоуверенного, энергичного и деятельного человека и действиями, результатом которых становится причинение вреда окружающим или разрушение. В первом случае речь идет о напористости, во втором — об агрессии.

В главе 5 приводилось определение **агрессии** как физического или вербального поведения, цель которого — причинение вреда кому-либо. Под это определение не подпадают дорожно-транспортные происшествия, действия, совершаемые стоматологом в процессе лечения и причиняющие пациенту боль, а также случайные столкновения прохожих друг с другом на тротуарах и пешеходных дорожках. Под него подпадают рукоприкладство, прямые оскорбления и даже распространение сплетен. Чтобы оценить уровень агрессии индивида, исследователи обычно предлагают последнему решить, какой вред он способен причинить другому человеку, например, каким должен быть предназначенный другому удар током.

<Поступки, которые мы совершаем по отношению друг к другу, — самые странные, самые непредсказуемые и самые непостижимые из всех явлений, с которыми мы вынуждены сосуществовать. В природе нет ничего более опасного для человечества, чем само человечество. *Льюис Томас*, 1981>

Под приведенное выше определение агрессии можно подвести два ее вида. Животным присуща *социальная* агрессия, для которой характерны приступы ярости, и *молчаливая* агрессия; именно ее демонстрирует хищник, подкрадывающийся к своей жертве. За эти виды агрессии «ответственны» разные участки мозга. Что же касается человека, то психологи выделяют следующие виды агрессии — «враждебную» и «инструментальную». Источником **враждебной агрессии** является гнев, и ее конечная цель — причинить вред. Если же причинение вреда не самоцель, а лишь средство достижения какой-либо другой цели, то мы имеем дело с **инструментальной агрессией**. В 1990 г. политические лидеры оправдывали войну в Персидском заливе, говоря, что их цель не варварское уничтожение 100 000 иракцев, а освобождение Кувейта. Можно сказать, что враждебная агрессия «горячая», а инструментальная — «холодная».

{Картина «Покорение испанскими конкистадорами империи ацтеков Монтесумы». Гравюра XVIII в. (изображено сражение)}

Большинство убийств — результат враждебности. Примерно половина — следствия ссор, остальные — следствия любовных треугольников или драк, затеянных людьми, одурманенными алкоголем либо наркотиками (Ash, 1999). Подобные убийства импульсивны и происходят в результате эмоциональных взрывов; именно этим и объясняется, почему введение смертной казни не привело к уменьшению числа подобных преступлений, как свидетельствуют данные по 110 странам (Costanzo, 1998; Wilkes, 1987). Однако некоторые убийства — проявления инструментальной агрессии. С 1919 г. чикагскими гангстерами совершено более 1000 убийств, и бо́льшая их часть — результат холодного расчета.

Теории агрессии

Изучая причины враждебной и инструментальной агрессии, социальные психологи основное внимание уделили следующим трем принципиальным идеям: 1) существует врожденная физиологическая потребность в агрессии; 2) агрессия является естественной реакцией на фрустрацию; 3) агрессивное поведение — результат научения.

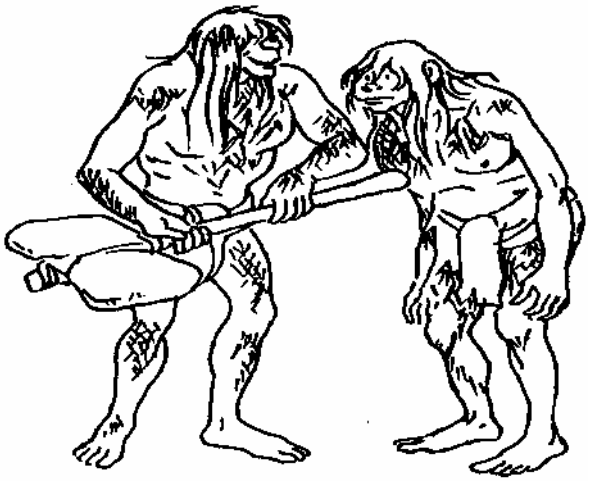
Является ли агрессия врожденной?

Кто мы — добропорядочные, владеющие своими эмоциями «благородные дикари» или

неуправляемые, импульсивные животные? В философских дискуссиях о природе человека было сломано немало копий. Сторонником первой точки зрения был французский философ XVIII в. Жан-Жак Руссо, утверждавший, что источник социального зла — не человеческая природа, а общество. Вторая точка зрения, ассоциирующаяся с именем английского философа Томаса Гоббса (1588-1679), заключается в том, что законы, создаваемые обществом, необходимы для обуздания животных инстинктов человека и контроля над ними. В XX в. представления Гоббса о биологической природе агрессии поддерживали Зигмунд Фрейд (Австрия) и Конрад Лоренц (Германия).

Теория инстинктивной агрессии и эволюционная психология

Фрейд считал, что источником человеческой агрессии являются саморазрушительные импульсы. Это направленная на других людей энергия примитивного стремления к смерти (которое он называл «инстинктом смерти»). Лоренц, знаток поведения животных, считал агрессию не столько саморазрушительной, сколько адаптивной. Однако и Фрейд, и Лоренц соглашались с тем, что агрессия по своей природе **инстинктивна** (универсальна и не является результатом научения), и если у человека нет возможности разрядиться, агрессия накапливается в нем либо до тех пор, пока не произойдет взрыв, либо до тех пор, пока подходящий стимул не высвободит ее и она не выйдет наружу подобно тому, как мышь высвобождается из мышеловки. Хотя Лоренц и считал также, что мы имеем врожденные механизмы сдерживания агрессии (то, что нас обезоруживает), он, тем не менее, опасался последствий усиления «бойцовских инстинктов» человека без одновременного развития механизмов их подавления (Lorenz, 1976). Концентрация внимания на высвобождении агрессивной энергии помогает объяснить, почему в войнах XX в. было убито больше людей, чем за всю предыдущую историю человечества.



(— Разумеется, мы никогда не пустим его в ход против наших потенциальных врагов, но оно позволяет нам вести переговоры с позиции силы.)

Развитию своих деструктивных способностей люди уделили значительно больше внимания, чем развитию способности сдерживать агрессию

Идея о том, что агрессия — это инстинкт, прекратила свое существование после того, как едва ли не все мыслимые примеры поведения человека оказались включенными в перечень его предполагаемых инстинктов. В опубликованном в 1924 г. обзоре книг по социологии приводится перечень 6000 предполагаемых инстинктов (Barash, 1979). Социологи пытались *объяснить* социальное поведение, *давая ему название*. Эта игра «объясни с помощью названия» весьма соблазнительна: «Почему овцы собираются вместе?» — «Потому что у них есть стадное чувство». — «Откуда вы знаете, что у них есть стадное чувство?» — «Разве вы не видите? Они же всегда ходят стадом!».

Теория инстинктивной агрессии не может объяснить, почему разным людям и разным культурам агрессия свойственна в разной степени. Как на основании этой теории объяснить разницу между миролюбием ирокезов до появления белых завоевателей и их агрессивностью после вторжения (Hornstein, 1976)? Хотя биологические факторы и *влияют* на агрессию, склонность людей к агрессивным действием нельзя называть инстинктивным поведением.

Однако, по мнению специалистов в области эволюционной психологии Дэвида Басса и Тодда Шаклфорда, в жизни наших далеких предков агрессия иногда выполняла адаптивную функцию (Buss & Shackelford, 1977). Агрессивное поведение было стратегией, которая помогала добывать пропитание, защищаться от нападений, запугивать или устранять соперников в борьбе за женщин и удерживать сексуальных партнеров от неверности. В некоторых доиндустриальных обществах храбрые воины имели и более высокий социальный статус, и бо́льшие репродуктивные возможности (Roach, 1998). По мнению Басса и Шаклфорда, относительно высокий уровень агрессии мужчин против мужчин, присущий всем историческим этапам развития человечества, объясняется адаптивной значимостью агрессии. «Из этого не следует, что... мужчинам присущ “инстинкт агрессии”, если под этим понимать некую сдерживаемую энергию, которая должна быть высвобождена. Скорее, речь должна идти о том, что мужчины унаследовали от своих успешных предков некие психологические механизмы», которые увеличивают их шансы на передачу своих генов будущим поколениям.

Влияние нервной системы

Поскольку агрессия — сложное поведение, нельзя сказать, что ее контролирует какой-то определенный участок мозга. Однако ученым удалось установить, какие именно участки нервной системы облегчают агрессивное поведение человека и животных. Активация этих зон мозга приводит к усилению враждебности, а дезактивация — к ее ослаблению. Следовательно, даже кротких животных можно спровоцировать на агрессивное поведение, а свирепых — заставить подчиниться.

В одном из экспериментов исследователи ввели электрод в тот самый участок мозга обезьяны-лидера, который контролирует сдерживание агрессии. Одну маленькую обезьянку научили нажимать кнопку, активирующую этот электрод, всякий раз, когда от лидера начинала исходить угроза. Существует возможность активировать и мозг человека. После того как одна женщина подверглась безболезненной процедуре — электростимуляции миндалевидной железы (участка коры головного мозга), она впала в ярость и разбила о стену свою гитару, лишь по счастливой случайности не задев при этом головы своего психиатра (Moyer, 1976; 1983).

Значит ли это, что мозг склонных к агрессии людей в известном смысле аномален? Чтобы ответить на этот вопрос, Адриан Рэйн и его коллеги с помощью сканирования измерили активность мозга убийц, жестокость которых нельзя было объяснить ни беспризорностью, ни насилием, пережитым ими в детском возрасте, и определили количество серого вещества в мозге мужчин, склонных к антисоциальным поступкам (Rain, 1998, 2000). Они нашли, что префронтальная кора, исполняющая функцию аварийного тормоза для участков головного мозга, «ответственных» за агрессивное поведение, у них на 14% менее активна, чем у нежестоких убийц, а ее объем у лиц, ведущих антисоциальный образ жизни, на 15% меньше, чем у среднестатистического человека. Можно ли утверждать, что аномалия головного мозга сама по себе создает предрасположенность к насилию? Возможно, нет, но что касается некоторых людей, склонных к жестокости, то для них она, весьма вероятно, является определенным фактором (Davidson et al., 2000).

Генетические факторы

Наследственность влияет на чувствительность нервной системы к возбудителям агрессивности. Давно известно, что можно вывести породу особо агрессивных представителей многих биологических видов. Иногда это делается для определенных практических нужд (примером может служить разведение бойцовых петухов), иногда — для исследовательских целей. Из обычных мышей-альбиносов финский психолог Кристи Лагерспец вывела более агрессивных и менее агрессивных, чем они сами, мышей (Lagerspetz, 1979). Через 26 поколений она получила помет, в котором были свирепые мыши, и помет, состоявший из спокойных особей.

{Агрессивность питбультерьера обусловлена его генами}

Разным людям, как и разным приматам, агрессивность свойственна в разной степени, и это вполне естественно (Asher, 1987; Olweus, 1979). Наши темпераменты, т. е. то, насколько мы эмоциональны и «реактивны», отчасти являются нашим биологическим наследством, результатом реактивности нашей симпатической нервной системы (Kagan, 1989). Темперамент индивида

проявляется уже в детстве и, как правило, не изменяется на протяжении всей жизни (Latsen & Diener, 1987; Wilson & Matheny, 1986). Бесстрашный, импульсивный и вспыльчивый ребенок рискует превратиться в подростка, склонного к насильственным действиям (American Psychological Association, 1993). Однояйцевые близнецы, когда их расспрашивают по отдельности, более, чем двуяйцевые, склонны соглашаться с тем, что у них «взрывной темперамент» или что они дерутся (Rushton et al., 1986; Rowe et al., 1999). Половина однояйцевых близнецов тех людей, чьи преступления доказаны, тоже состоят на учете в полиции, а аналогичный показатель для двуяйцевых близнецов — только 20% (Raine, 1993).

Биохимические факторы

Чувствительность к возбудителям агрессии зависит также и от химического состава крови. Как результаты лабораторных исследований, так и данные полиции позволяют говорить о том, что алкоголь «выпускает агрессию наружу» (Bushman & Cooper, 1990; Bushman, 1993; Taylor & Chermack, 1993). Склонные к насилию люди чаще имеют пристрастие к спиртному и становятся агрессивными в состоянии алкогольного опьянения (White et al., 1993). Ниже приводятся некоторые данные, доказывающие эти утверждения.

— В лабораторных условиях люди, находившиеся в состоянии алкогольного опьянения, наказывали «учеников» более сильными ударами тока и с большей озлобленностью вспоминали о личностных конфликтах (MacDonald et al., 2000).

— В реальной жизни статистика такова: 4 из 10 преступлений с применением насилия совершаются пьяными (Bureau of Justice Statistics, 1998).

— Результаты опросов насильников свидетельствуют о том, что более половины из них перед совершением преступления употребляли спиртные напитки. По данным недавно проведенного опроса, почти 90 000 студентов из 171 колледжа и университета, 80% из тех, кто имел опыт сексуального насилия, признались, что этому предшествовало употребление спиртных напитков или алкоголя (Pressley et al., 1997).

{**Алкоголь и сексуальное насилие.** «Обыкновенными мужчинами, которые слишком много выпили», назвала газета *New York Times* банду, которая среди бела дня совершила насилие в отношении примерно 50 женщин, участниц парада в Нью-Йорке в июне 2000 г. «Разгоряченные спиртным, они поначалу только кричали и улюлюкали, но потом набросились на женщин и принялись хватать их, обливать водой и сдергивать с них лифчики и трусики». (*Источник*: Staples, 2000)}

— В 65% убийств и в 55% домашних драк и случаев насилия преступник или жертва (или оба) находились в состоянии алкогольного опьянения (American Psychological Association, 1993).

— Как правило, если после специального лечения мужья-алкоголики, избивавшие своих жен, перестают злоупотреблять спиртным, они также становятся и менее агрессивными (Murphy & O'Farrell, 1996).

Алкоголь усиливает агрессивность, потому что люди перестают анализировать свои поступки и утрачивают способность предвидеть их последствия (Hull & Bond, 1986; Ito et al., 1996; Steele & Southwick, 1985). Алкоголь лишает людей индивидуальности и выводит из строя «сдерживающие центры».

Агрессивность коррелирует и с содержанием в крови мужского полового гормона тестостерона. Хотя влияние этого гормона значительно сильнее проявляется у низших животных, чем у человека, лекарственные препараты, снижающие уровень тестостерона в крови склонных к насилию мужчин, способны снизить и уровень их агрессивности. Мужчины с очень высоким содержанием тестостерона в крови несколько более нервозно реагируют на сигналы электронных пейджеров (Dabbs et al., 1998). Они также более импульсивны и раздражительны и хуже справляются с фрустрацией (Harris 1999).

<Вопрос: Некоторые заключенные, отбывающие наказание за тяжкие сексуальные преступления, желая избавиться от постоянных, порочащих их импульсов и надеясь сократить срок своего заключения, просили кастрировать их, т. е. сделать им операцию, которая по своей сути менее болезненна, чем гистеротомия (рассечение матки) у женщин. Следует ли удовлетворять подобные просьбы? Если да и если больше не будет оснований опасаться, что они снова «примутся за старое», как поступать с прооперированными? Можно ли сокращать им срок тюремного заключения? Или, может

быть, их вообще можно выпускать на волю сразу после операции?>

После достижения 25-летнего возраста и содержание тестостерона в крови мужчин, и число совершаемых ими преступлений с применением насилия идут на убыль. Известно, что уровень тестостерона у заключенных, отбывающих наказание за совершение тяжких неспровоцированных преступлений, выше, чем у тех, кто осужден за совершение преступлений ненасильственного характера (Dabbs, 1992; Dabbs et al., 1995, 1998). Подростки и взрослые мужчины, уровень содержания тестостерона в крови которых высок, более предрасположены к правонарушениям, наркомании и агрессивным реакциям на провокации (Archer, 1991; Dabbs & Morris, 1990; Olweus et al., 1988). По словам Джеймса Даббса, тестостерон — это «маленькая молекула, оказывающая огромное влияние» (Dabbs, 2000). Инъекция тестостерона автоматически не сделает мужчину агрессивным, тем не менее мужчины с низким содержанием тестостерона в крови менее склонны к агрессивным реакциям на провокации (Geen, 1998). Тестостерон можно сравнить с аккумулятором: чем более он разряжен, тем хуже работают те приборы, которые питаются от него.

Другим «обвиняемым», нередко упоминаемым при обсуждении агрессивного поведения, является низкий уровень содержания в крови нейротрансмиттера серотонина — химического вещества, недостаток которого характерен и для людей, находящихся в состоянии депрессии. Для приматов и людей разного возраста, склонных к насильственным действиям, характерен низкий уровень серотонина в крови (Bernhardt, 1997; Mehlman, 1994; Wright, 1995). Более того, искусственное снижение концентрации серотонина в лабораторных условиях усиливает агрессивную реакцию испытуемых на неприятные для них действия и их готовность «наказывать» электрошоком.

Важно помнить, что связь между поведением человека и содержанием в тестостерона и серотонина в его крови — «улица с двусторонним движением». Так, тестостерон способствует доминированию и агрессивности, но доминирование или успех в каком-либо деле приводят к повышению его концентрации в крови (Mazur & Booth, 1998). После финальной игры чемпионата мира по футболу или ответственного баскетбольного матча между извечными соперниками содержание тестостерона в крови болельщиков победителей возрастает, а у болельщиков проигравших — снижается (Bernhardt et al., 1998). У людей, чей социально-экономический статус по каким-либо причинам понизился, содержание серотонина в крови невелико. Эволюционные психологи предполагают, что природа, возможно, таким образом «готовит» их к тому, чтобы они не боялись идти на риск, который может принести им удачу (Wright, 1995).

<Две трети всех преступлений можно было бы без труда предотвратить, если бы у нас была возможность погрузить в криогенный сон всех здоровых мужчин в возрасте от 12 до 28 лет. *Дэвид Ликкен*, Антисоциальные личности, 1995>

Итак, нервная система, а также генетические и биохимические факторы оказывают существенное влияние на агрессивность индивида. Биологические факторы делают одних людей более предрасположенными к агрессивным реакциям на конфликты и провокации, чем других. Но можно ли назвать агрессию настолько неотъемлемой частью человеческой природы, что о мире нечего и мечтать? По предложению Американской психологической ассоциации и Международного совета психологов многие организации поддержали следующую формулировку, касающуюся насилия, авторы которой — ученые, представляющие многие страны (Adams, 1991): «С точки зрения науки некорректно [утверждать, что] человек по своей природе генетически запрограммирован на войну или на любое другое проявление насилия [или что] причина войны — “инстинкт” или любой другой единственный мотив». Как станет ясно из дальнейшего изложения, существуют способы снижения человеческой агрессивности.

Является ли агрессия реакцией на фрустрацию?

Теплый вечер. Вы устали после двухчасовых занятий, вам очень хочется пить. Взяв у приятеля взаймы немного мелочи, вы бежите к ближайшему автомату с газированной водой. Автомат еще не успевает проглотить монеты, а вы уже почти ощущаете во рту вкус холодной, освежающей кока-колы. Но когда вы нажимаете кнопку, ничего не происходит. Вы нажимаете ее снова. Затем нажимаете кнопку «возврат монет». В ответ — тишина. Вы повторяете свою «просьбу» более нетерпеливо. Ничего. И тогда вы начинаете трясти и пинать автомат. Вы возвращаетесь в аудиторию не только не утолив

жажды, но и выбросив на ветер деньги. Нужно ли вашему соседу по комнате держаться от вас подальше? Можно ли сказать, что сейчас вы более склонны к тому, чтобы сказать или сделать что-либо обидное?

Одна из первых психологических теорий агрессии, популярная теория фрустрации—агрессии, отвечает: «Да». «Фрустрация всегда приводит к проявлению агрессии в той или иной форме», — говорили Джон Доллард и его коллеги (Dollard et al., 1939, p. 1). **Фрустрация** — это все, что препятствует достижению нашей цели (например, описанный выше неисправный автомат для прохладительных напитков). Фрустрация усиливается, если у нас есть очень веские основания для того, чтобы стремиться к достижению цели, если мы рассчитываем получить от этого удовлетворение, а у нас ровным счетом ничего не получается.

Как следует из рис. 10.3, агрессивная энергия совсем не всегда направляется на возбудителя агрессии.

Рис. 10.3. Классическая теория фрустрации—агрессии. Фрустрация создает мотивацию для агрессии. Страх перед порицанием или наказанием за агрессивные действия по отношению к источнику фрустрации может переориентировать агрессивность и направить ее на какую-либо иную мишень или даже на самого себя

Мы умеем сдерживать импульсивные реакции, особенно если у нас есть основание полагать, что окружающие не одобрят нашего поведения или накажут нас; в таких ситуациях мы направляем свою враждебность в более безопасное для нас русло.

{Агрессия, вызванная фрустрацией, нередко проявляется в виде «водительской ярости»}

Вспомните старый анекдот о том, как повел себя мужчина, на которого накричал босс. Он устроил скандал жене, та в свою очередь выругала сына, сын пнул ногой пса, а пес укусил почтальона. Этот анекдот — прекрасная иллюстрация **замещения** агрессии. Однако и в лабораторных условиях, и в реальной жизни замещение агрессии наиболее вероятно в том случае, когда мишень имеет некоторое сходство с ее возбудителем и когда поведение мишени дает пусть даже незначительный повод для раздражения, высвобождающий замещенную агрессию (Marcus-Newhall et al., 2000; Pedersen et al., 2000). Большинство из нас неоднократно убеждались: если человек сдерживает злость, одного банального замечания бывает достаточно, чтобы вызвать у него неадекватную реакцию.

Пересмотр теории фрустрация—агрессия

Экспериментальная проверка теории фрустрация—агрессия дала неоднозначные результаты: в некоторых случаях фрустрация приводила к усилению агрессивности, в некоторых — нет. Так, если причины фрустрации понятны, — как, например, в одном эксперименте Юджина Бернстайна и Филипа

Уорчела, когда их помощник мешал группе решать проблему, потому что плохо работал его слуховой аппарат (а не потому, что просто был невнимательным), — она вызывает не агрессию, а раздражение (Burnstein & Worchel, 1962). Но и фрустрация, причины которой понятны, все равно вызывает разочарование, однако она «не запускает» механизм такой сильной агрессии, как фрустрация, для которой мы не находим оправдания (Dill & Anderson, 1995).

<Обратите внимание: теория фрустрация—агрессия создавалась не для объяснения инструментальной агрессии, а для объяснения враждебной агрессии.>

Убедившись в том, что классическая теория переоценивает связь между фрустрацией и агрессией, Леонард Берковиц пересмотрел ее (Berkowitz, 1978, 1989). По мнению Берковица, фрустрация рождает *гнев* — эмоциональную готовность к агрессивным действиям. Гнев возникает тогда, когда у того, кто вызвал нашу фрустрацию, была возможность действовать иначе (Averill, 1983; Weiner, 1981). Переживающий фрустрацию человек особенно склонен к тому, чтобы взорваться, когда возбудители агрессии «вышибают пробку», высвобождая дотоле сдерживаемый гнев. Иногда «пробка вылетает» и сама по себе, «без посторонней помощи». Но, как мы увидим, возбудители, ассоциирующиеся с агрессией, усиливают агрессивность (Carlson et al., 1990).

Можно ли сказать, что фрустрация и депривация — это синонимы?

Представьте себе человека в состоянии сильной фрустрации — экономической, сексуальной или политической.

Мне почему-то кажется, что вы подумаете о ком-то, кто находится в состоянии экономической, сексуальной или политической *депривации*. И совсем небезосновательно: для роста преступности достаточно и незначительного роста числа безработных (Catalano et al., 1997). Когда в конце 1990-х гг. в Америке резко сократилась безработица, количество преступлений, совершенных с применением насилия, тоже пошло на убыль.

<Несчастья, которые терпеливо переносятся, когда они кажутся неизбежными, становятся совершенно невыносимыми, стоит только зародиться мысли о том, что их вполне можно было бы избежать. *Алексис де Токвилль*, 1856>

Однако фрустрация может и не зависеть от депривации. Большинство людей, находящихся в состоянии сексуальной фрустрации, скорее всего, не давали обета воздержания, равно как и большинство испытывающих экономическую фрустрацию — отнюдь не обитатели нищих кварталов Ямайки. Когда в период Великой депрессии экономические трудности были уделом большинства, преступность оставалась практически на обычном уровне. В соответствии с выводом, к которому в 1969 г. пришла Национальная комиссия, изучавшая причины насилия, и меры, направленные на его предотвращение, успехи экономики способны даже усилить фрустрацию и привести к эскалации насилия. Давайте сделаем паузу и поговорим об этом парадоксальном выводе.

Перед самым бунтом, который произошел в Детройте в 1967 г. и во время которого были убиты 43 человека и сожжены 683 материальных объекта, губернатор штата Мичиган с гордостью сообщил журналистам о том, что штат лидирует в соблюдении Закона о гражданских правах, и о том, что за последние 5 лет федеральное правительство вложило в Детройт $367 миллионов. Не успели его слова стать достоянием гласности, как чернокожее население пригорода Детройта начало такую акцию гражданского неповиновения, равной которой в XX в. в США не было.

Люди были в шоке. Почему Детройт? Хотя экономическое положение чернокожих жителей Детройта и отличалось худшим экономическим положением по сравнению с белыми, но в остальных регионах эта разница была еще более ощутимой. Национальная консультативная комиссия по массовым беспорядкам гражданского населения, созданная для выяснения причин беспорядков, пришла к следующему выводу: их непосредственной психологической причиной стала фрустрация ожиданий, возникших в результате законодательных и судебных побед в области гражданских прав, которыми были отмечены 1960-е гг. Когда происходит «революция растущих ожиданий», т. е. то, что имело место в Детройте и в других местах, фрустрация может усилиться, даже несмотря на улучшающиеся условия жизни.

<Про человека, который отрешен от чего-то такого, что большинство считает привлекательным или желанным, я бы сказал, что он находится в состоянии депривации; фрустрацию же он испытывает

только тогда, когда, уже предвкушая удовольствие, которое получит от этого «чего-то», вдруг узнает, что оно ему недоступно. *Леонард Берковиц*, 1972>

Этот принцип универсален. Группа политологов и социальных психологов, которой руководили Айво и Розалин Фейерабенд, применила теорию фрустрации—агрессии для изучения политической нестабильности в 84 странах (Feierabend & Feierabend, 1968, 1972). По мере того как возрастали образовательный уровень и урбанизация, население быстро развивающихся стран начинало лучше понимать, какие возможности открываются перед теми, кто имеет деньги. Но поскольку финансовое благополучие обычно создается постепенно, разрыв между тем, к чему люди стремились, и их реальными достижениями усиливал фрустрацию. Даже при снижающемся уровне депривации наблюдалась эскалация фрустрации и политической агрессии. Ожидания обгоняли реальность.

<Рост неудовлетворенности женщины прямо пропорционален ее развитию. *Элизабет Кейди Стентон*, американская суфражистка (1815-1902)>

Однако это вовсе не значит, что депривация и социальная несправедливость не имеют никакого отношения к социальным волнениям; социальная несправедливость может быть их первопричиной даже и тогда, когда она не является непосредственной психологической причиной. Суть сказанного в другом, а именно: *фрустрацию порождает пропасть, отделяющая достижения от ожиданий*.

Относительная депривация

Часто фрустрация усиливается, когда мы сравниваем себя с другими. Удовлетворенность рабочих своим положением зависит от того, получают ли они за свой труд оплату, равную оплате труда их коллег (Yuchtman, 1976). Повышение заработной платы городских полицейских, временно улучшающее их настроение, может ухудшить настроение пожарных. Сказанное в первую очередь относится к людям с низкой самооценкой: именно у них подобное «нелестное сравнение» способно вызвать чувство **относительной депривации** (Collins, 1996; Wood, 1989).

Подобные чувства прогнозируют реакции представителей национальных меньшинств США и Канады на то, что они воспринимают как ущемление их прав (Kawakami & Dion, 1993, 1995). Относительная депривация объясняет также, почему женщины, занимающие те же должности, что и мужчины, но работающие меньше, чем они, ощущают, что им недоплачивают, только в том случае, когда их сравнивают с коллегами-мужчинами (Bylsms & Major, 1994; Zanna et al., 1987). Она помогает понять, почему в обществе, в котором существует значительное финансовое неравенство, люди чувствуют себя менее счастливыми и высок уровень преступности (Hagerty, 2000; Kawachi et al., 1999). Она объясняет и то, почему население Восточной Германии восстало против коммунистического правления: уровень жизни в Восточной Германии был выше, чем в некоторых странах Западной Европы, но ниже, чем в соседней ФРГ, что и вызвало фрустрацию (Baron et al., 1992). После объединения у восточных немцев, которые не идентифицировали себя как «немцев», было больше оснований для разочарования, ибо их зарплаты все еще отставали от «западных» (Wenzel, 2000).

<Дом может быть большим или маленьким. До тех пор пока окружающие дома такие же маленькие, он удовлетворяет все социальные потребности хозяина в жилище. Но стоит только возле него появиться дворцу, как он из маленького дома сразу же превращается в лачугу. *Карл Маркс*>

Термин *«относительная депривация»* был введен в научный оборот исследователями, изучавшими чувство удовлетворенности американских солдат во время Второй мировой войны (Merton & Kitt, 1950; Stouffer et al., 1949). Ирония заключается в том, что у служивших в авиации скорость продвижения по службе вызывала б*о*льшую фрустрацию, чем у тех, кто служил в военной полиции, хотя объективно у последних продвижение было и более медленным, и менее предсказуемым. Военные летчики быстро поднимались вверх по служебной лестнице, отчего, возможно, большинству из них и стало казаться, что их уровень выше среднего и что они лучше военных полицейских (предрасположенность в пользу самих себя). В результате их ожидания начали обгонять их достижения. Результат? Фрустрация. А там, где появляется фрустрация, недалеко и до агрессии.

{**Относительная депривация.** Как сообщают средства массовой информации, владельцу магазина из штата Мичиган Джорджу Кассабу повезло: он продал свою половину билета, на который выпал самый большой в истории лотерей выигрыш — $363 миллиона, и заработал на этом $2000. Кассаб был вполне доволен сделкой до тех пор, пока не узнал, что владелец второй половины

выигрышного билета заработал на его продаже $1 800 000. По последним сообщениям, несчастный житель Мичигана собирался подавать в суд на Бюро лотерей своего штата. «Это же форменное оскорбление, — сказал Кассаб. — Я и не подумаю взять у них эти деньги». (цит. по газете *Detroit News*, May, 2000)}

Сегодня один из возможных источников подобной фрустрации — пропаганда роскоши телепрограммами и телевизионными рекламами. В тех культурах, где телевидение стало непременным элементом жизни, оно способно превратить абсолютную фрустрацию (у меня нет того, что есть у других) в относительную депривацию (я лишен того, что есть у других). Карен Хенниган и ее коллеги проанализировали криминальную ситуацию в американских городах в то время, когда телевидение только входило в их жизнь (Hennigan et al., 1982). В 34 городах, в которых к 1951 г. уже было много владельцев телеприемников, в 1951 г. количество краж без отягчающих обстоятельств (таких, например, как кражи из магазинов и угоны велосипедов) значительно возросло. В других 34 городах, администрация которых заморозила введение телевещания и отложила его на 1955 г., аналогичный скачок пришелся как раз на 1955 г.

Является ли агрессия приобретенным социальным навыком?

Создатели теорий агрессии, основанных на инстинктах или фрустрации, исходили из того, что враждебность рождается в человеке из его эмоций, которые естественным образом «выталкивают» агрессию изнутри наружу. Социальные психологи утверждают, что то же самое делает и научение: оно тоже «выталкивает» из нас агрессию.

Плоды, которые приносит агрессия

Анализируя собственный опыт и наблюдая за другими, мы понимаем, что агрессия иногда вознаграждается. В лабораторных условиях миролюбивые животные превращаются в свирепых забияк. С другой стороны, неоднократные поражения порождают покорность (Ginsburg & Allee, 1942; Kahn, 1951; Scott & Marston, 1953).

Люди тоже способны приучиться к тому, что агрессивность вознаграждается. Весьма вероятно, что агрессивность ребенка, чьи агрессивные поступки держат в страхе его сверстников, с годами будет возрастать (Patterson et al., 1967). На счету агрессивных хоккеистов, которые за свою жесткую игру чаще других оказываются на скамейке штрафников, больше забитых шайб, чем у их неагрессивных товарищей по команде (McCarthy & Kelly, 1978a, 1978b). Члены юношеской хоккейной команды Канады, чьи отцы приветствуют физически агрессивную игру, ведут себя на льду наиболее агрессивно и демонстрируют жесткую игру (Ennis & Zanna, 1991). В данном случае агрессия — инструмент достижения определенного вознаграждения.

Коллективная жестокость тоже может приносить свои плоды. В 1980 г., после беспорядков в пригороде Либерти-Сити (штат Майами), президент Картер прибыл туда, чтобы лично заверить жителей в том, что он обеспокоен их положением, и пообещать помощь федерального правительства. Вскоре после детройтских беспорядков 1967 г. концерн *Ford Motor Company* стал принимать на работу больше представителей национальных меньшинств, что послужило комику Дику Грегори поводом для шутки: «Прошлым летом пожар подобрался слишком близко к заводу Форда. Смотри не подпали своих “Мустангов”, детка». После 1985 г. беспорядки в ЮАР приняли угрожающий характер, что вынудило правительство отменить законы, запрещающие смешанные браки, предложить восстановить в правах чернокожее население (без предоставления ему права голоса) и отменить ненавистные всем законы о передвижении, с помощью которых контролировались перемещения чернокожих. Речь не о том, что люди сознательно планировали использовать агрессию как средство достижения своих целей, а о том, что иногда агрессия приносит свои плоды. А если и не приносит, то, как минимум, привлекает внимание к тем, кто ее проявляет.

{**Агрессия может восприниматься как инструмент достижения какой-либо цели.** Именно так и воспринимает ее этот палестинец, представленный на видеопленке вместе с израильским солдатом-заложником Нахсоном Ваксманом, который позднее был убит}

То же самое можно сказать и о террористических актах, когда люди, лишенные какой бы то ни

было власти, оказываются в центре всеобщего внимания. «Убьешь одного — запугаешь десять тысяч» — говорит старинная китайская пословица. В наши дни, когда страны и континенты теснейшим образом связаны между собой, убийство одного человека способно напугать десятки миллионов. Именно это и произошло после того, как в Лондоне взорвались бомбы, подложенные бойцами Ирландской республиканской армии, и после взрыва в 1995 г. здания федерального назначения в Оклахома-Сити, который привлек к себе внимание всей Америки. А смерть в течение 1985 г. от рук террористов 25 американцев напугала путешественников больше, чем гибель в автомобильных авариях 46 000 наших сограждан. По мнению Джеффри Рубина, терроризм, безусловно, пойдет на убыль, если лишить его того, что Маргарет Тэтчер назвала «кислородом гласности» (Rubin, 1986). Вспоминается один эпизод, имевший место в 1970-х гг.: обнаженные зрители «сновали» по футбольному полю всего несколько секунд, зная, что телекамерам и этого времени достаточно. Как только средства массовой информации решают игнорировать те или иные инциденты, явление как таковое идет на спад.

Научение посредством наблюдения

Создателем одной из теорий агрессии, известной как **теория социального научения**, является Альберт Бандура (Bandura, 1997). По мнению автора, мы усваиваем навыки агрессивного поведения, не только убеждаясь на собственном опыте в том, что оно может приносить полезные плоды, но и наблюдая за другими. Агрессию мы усваиваем так же, как и многие другие социальные навыки: наблюдаем за поведением окружающих и отмечаем его последствия.

Представьте себе этот эпизод из одного из экспериментов Бандуры (Bandura et al., 1961). Место действия — одно из дошкольных учреждений Стэнфорда. Ребенок увлеченно рисует. В другом конце комнаты находится взрослая женщина, там же — деревянный конструктор, деревянный молоток и большая надувная кукла. Повозившись в течение одной минуты на полу с конструктором, женщина поднимается и в течение почти 10 минут колошматит надувную куклу: колотит ее молотком, пинает ногами, швыряет, не переставая кричать: «Дай ему в нос!.. Врежь ему!.. Пни его!»

Затем ребенок, видевший эту вспышку ярости, переходит в другую комнату, в которой много очень привлекательных игрушек. Однако спустя пару минут женщина (она же — экспериментатор) отрывает его от игры, говоря, что это — ее лучшие игрушки, которые она «должна поберечь для других детей». Фрустрированный ребенок переходит в третью комнату, в которой много игрушек для агрессивных и неагрессивных игр, в том числе кукла «бобо» и деревянный молоток.

Дети, не видевшие агрессивного поведения экспериментатора, редко играли или разговаривали агрессивно. Они играли спокойно, хотя и испытывали фрустрацию. Те же из них, кому довелось быть свидетелями агрессивных проявлений экспериментатора, чаще брали в руки молоток, чтобы ударить им куклу. Наблюдение за агрессивными действиями взрослого снизило их торможение. Более того, дети нередко повторяли и действия экспериментатора, и ее слова. Наблюдение за агрессивным поведением взрослого человека не только снизило их торможение, но и научило их проявлению агрессии.

По мнению Бандуры, семья, субкультура и средства массовой информации ежедневно преподают нам уроки агрессивности (Bandura, 1979).

Семья. В семьях, где практикуется рукоприкладство как способ наказания, вырастают дети, склонные к агрессивным действиям в отношении окружающих. Чтобы призвать их к порядку, родители нередко прибегают к окрикам, шлепкам и подзатыльникам, демонстрируя тем самым, что агрессия может быть способом решения проблем (Patterson et al., 1982). Чаще всего такие родители — выходцы из семей, в которых не брезговали физическими наказаниями (Bandura & Walters, 1959; Straus & Gelles, 1980). Хотя большинство людей, с которыми жестоко обращались в детстве, и не преступники, и хорошие родители, 30% из них все-таки переносят известные им по собственному опыту «методы воспитания» на своих детей и наказывают их в 4 раза чаще, чем в среднем по стране (Kaufman & Zigler, 1987; Widon, 1989). В семьях насилие нередко порождает насилие.

Влияние семьи также проявляется в более высоком уровне насилия в тех культурах и семьях, где дети растут практически без отцов (Triandis, 1994). По данным Бюро судебной статистики США, 70% задержанных полицией подростков, принадлежащих к национальным меньшинствам, воспитывались в неполных семьях (Beck et al., 1988). Вероятность того, что дети из неполных семей в будущем станут жертвами жестокого обращения, не закончат школу, начнут убегать из дома, обзаведутся в очень юном

возрасте внебрачными детьми и совершат тяжкие преступления, в 7 раз выше — к такому выводу пришел Дэвид Ликкен, обработав эту статистическую информацию (Lykken, 2000). Полные семьи отличаются от неполных не только тем, что детям уделяется больше внимания, а отцы оказывают позитивное влияние на их дисциплину, но и более высоким уровнем благосостояния и образования и более оседлым образом жизни. Отсутствие одного родителя (как правило, отца) положительно коррелирует с таким параметром, как уровень насилия, и эта зависимость прослеживается во всех неполных семьях, независимо от их финансового положения, образовательного уровня, местожительства и расовой принадлежности (Staub, 1996; Zill, 1988). По данным одного исследования, проведенного в Великобритании, авторы которого наблюдали за 10 000 людей с момента рождения и до 33 лет, вероятность проблемного поведения детей возрастала, если родители разводились (Cherlin et al., 1998).

Эта взаимозависимость сохраняется и с течением времени. В 1960 г. в США без отцов жили менее 10% детей, и за преступления с применением насилия было арестовано только 16 000 подростков. В 1995 г. в неполных семьях жили уже 30% детей, и за аналогичные преступления полиция задержала уже 100 000 подростков. Речь вовсе не о том, что результатом безотцовщины всегда становятся правонарушения и преступления (воспитанные заботливыми матерями и другими родственниками большинство подобных детей вырастают законопослушными детьми). Однако риск того, что это может произойти, возрастает. Иными словами, семейная ситуация имеет значение.

Субкультура. Социальная среда вне дома тоже является источником примеров для подражания. Там, где идеалом мужчины является *мачо* (по-испански *«macho»* — настоящий мужчина, самец), агрессивный стиль поведения переходит от отцов к сыновьям (Cartwright, 1975; Short, 1969). Так, основанная на насилии субкультура подростковых банд дает их младшим членам немало примеров агрессивного поведения. На таких спортивных мероприятиях, как футбольные матчи, наиболее серьезные инциденты с участием агрессивно настроенных фанатов возникают как ответная реакция на жесткую игру их участников (Goldstein, 1982).

Влияние субкультуры изучали Ричард Нисбетт (Nisbett, 1990, 1993) и Дов Коэн (Cohen, 1996; 1998). Они считают, что в США представлены разные субкультуры: рассудительные и склонные к сотрудничеству белые люди, поселившиеся в Новой Англии и в центральных регионах североамериканского континента, создали собственную субкультуру, отличную от той, которая возникла на Юге, заселенном преимущественно хвастливыми и кичливыми потомками шотландцев и ирландцев. Первые были ремесленниками и фермерами, вторые — агрессивными охотниками и пастухами. До сих пор уровень «белой» преступности больше в тех американских городах и регионах, где живут потомки южан. Так, в Техасе, населенном выходцами с верхнего Юга, белыми совершается в 4 раза больше убийств, чем в штате Небраска, где живут потомки выходцев с Востока, Среднего Запада и из Европы. Даже в более бедных, чем техасские, городах Небраски уровень «белой» преступности ниже, чем в Техасе.

Южане склонны защищать вовсе не любое насилие, а лишь только то, которое защищает собственность и честь и является средством наказания (Nisbett & Cohen, 1996). «Любой человек имеет право убить, чтобы защитить свой дом», — с этим утверждением согласны 36% белых мужчин-южан и 18% белых мужчин из других регионов. По сравнению с сельскими жителями Среднего Запада среди мужчин-южан в 2 раза больше тех, кто в целях самообороны держит дома огнестрельное оружие. Южане более активно поддерживают войны и положительно относятся к такому наказанию, как порка (примеру насилия в социальных отношениях).

Люди приобретают навыки агрессивных реакций как на собственном опыте, так и наблюдая за поведением окружающих. Но в каких случаях эти навыки будут использованы? Бандура утверждает, что агрессивные действия могут быть спровоцированы различными аверсивными обстоятельствами: фрустрацией, болью, оскорблениями (Bandura, 1979) (рис. 10.4). Аверсивный опыт вызывает у нас эмоциональное возбуждение. Однако будем ли мы проявлять агрессию, зависит от того, каких возможных последствий мы ожидаем. Агрессивные действия наиболее вероятны тогда, когда мы возбуждены *и* нам кажется, что мы в безопасности и можем получить от них определенную выгоду.

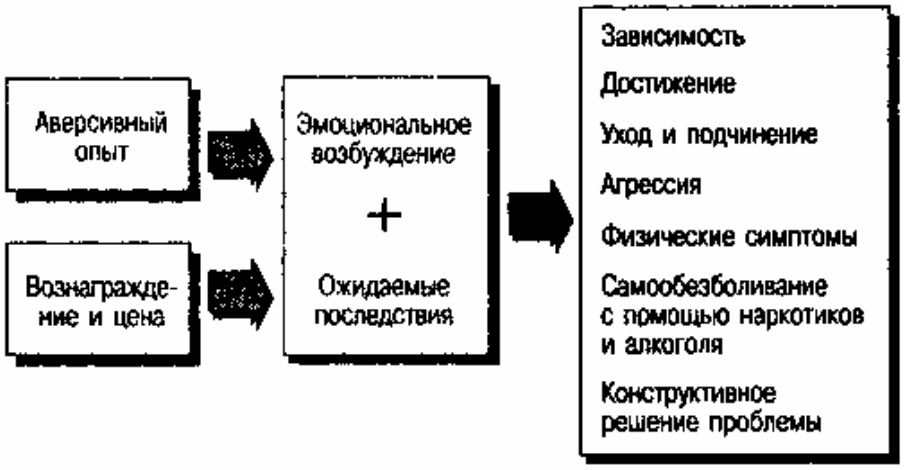


Рис. 10.4. Агрессия как результат социального научения. Эмоциональное возбуждение, порожденное аверсивным опытом, побуждает к агрессии. Но проявится ли она или наша реакция будет иной, зависит от того, каких последствий агрессивного поведения мы — благодаря своему предыдущему опыту — научились ожидать

Резюме

Агрессия проявляется в двух формах: в форме *враждебной агрессии*, которая порождается такими эмоциями, как гнев и намерение причинить вред, и в форме *инструментальной агрессии*, являющейся лишь средством достижения какой-то иной цели.

Известны три общие теории агрессии. Теорию инстинктивной агрессии традиционно связывают с именами Зигмунда Фрейда и Конрада Лоренца, которые считали, что агрессивная энергия накапливается в человеке подобно тому, как вода накапливается в запруде. Хотя эта теория и не нашла экспериментального подтверждения, агрессивность индивида, тем не менее, *зависит* от таких биологических факторов, как наследственность, химический состав крови и строение мозга.

Согласно другой теории, гнев и враждебность есть следствия *фрустрации*. При наличии возбудителей агрессии подобный гнев способен спровоцировать агрессивные действия. Фрустрация является не следствием депривации как таковой, а следствием разрыва между ожиданиями и реальными достижениями.

Согласно *теории социального научения*, агрессивное поведение — это результат научения. На собственном опыте и наблюдая за успехами окружающих, мы порой убеждаемся в том, что агрессия может приносить полезные плоды. Социальное научение агрессии происходит под влиянием семьи, субкультуры и средств массовой информации.

Факторы, провоцирующие агрессию

При каких условиях мы ведем себя агрессивно? Факторами, провоцирующими нас на агрессивные действия, являются аверсивные инциденты: болевые ощущения, чрезмерная жара, нападение или скученность.

Аверсивные инциденты

К числу факторов, «запускающих механизм агрессии», нередко относят, помимо фрустрации, еще и такие аверсивные инциденты, как болевые ощущения, чрезмерная жара, нападение или скученность.

Боль

Исследователь Натан Эзрин решил выяснить, как повлияет прекращение подачи электрического тока к решетке, на которой находились две крысы, на их поведение в отношении друг друга. Он планировал включить ток, а затем, когда крысы приблизятся друг к другу, выключить его, убрав тем самым источник болевых ощущений. Однако сделать этого ему не удалось: как только он включал ток, крысы набрасывались друг на друга, и он просто не успевал его выключить. Чем сильнее были удары током, а следовательно и боль, тем свирепее вели себя крысы.

{**Реакция на боль.** Чем бы ни была вызвана боль — ударом электрического тока или каким-нибудь иным болезненным вмешательством, многие животные автоматически набрасываются на любое другое животное, оказавшееся в пределах досягаемости}

Присуще ли подобное поведение только крысам? Исследователи установили, что для большинства биологических видов характерна следующая закономерность: жестокость, проявляемая животными по отношению друг к другу, прямо пропорциональна жестокости, жертвами которой они сами становятся. По Эзрину, связь между болью и атакующим поведением как ответом на нее характерна

«...для многих подвидов крыс. Помимо крыс, аналогичным образом ведут себя содержащиеся в одной клетке пары особей, принадлежащих к следующим видам и подвидам: некоторые подвиды мышей, хомяки, оппосумы, еноты, мартышки, лисицы, нутрии, кошки, панцирные черепахи, беличьи обезьянки, хорьки, рыжие белки, бойцовые петухи, аллигаторы, лангусты, земноводные, а также некоторые подвиды змей, включая боа-констриктора, гремучую змею, коричневого щитомордника, водяного щитомордника, медноголовых и черных змей. То, что атакующее поведение как реакция на боль характерно для представителей совершенно разных биологических видов, не вызывает сомнения. Все животные, которые демонстрировали агрессию после получения удара электрическим током, делали это столь же стремительно, как и крысы; такое впечатление, что кто-то нажимает кнопку» (Azrin, 1967).

{**Атакующее поведение как реакция на боль.** Бой за звание чемпиона мира в тяжелом весе между Майком Тайсоном и Эвандером Холифилдом (1997). Тайсон, пребывающий в состоянии фрустрации после проигрыша в двух первых раундах и испытывающий боль в голове после случайного столкновения с Холифилдом, откусил ему кусок уха}

В том, что касается объектов нападения, животные не отличаются разборчивостью. Они набрасываются на «своего сородича», на представителя другого вида, на надувные куклы и даже на теннисные мячи.

Исследователи варьировали также и источник болевых ощущений. Они установили, что агрессивное поведение вызывает не только электрошок; аналогичные последствия имеют и чрезмерно высокая температура воздуха, и «психологическая боль»: голодные голуби, которые не получили вознаграждения после того, как открыли клювом кормушку (а именно к этому они были приучены), вели себя точно так же, как и голуби, получившие удар электрическим током. Разумеется, «психологической болью» в данном контексте названа фрустрация.

<Действующие в настоящее время этические нормы ограничивают исследователей в том, что касается использования стимулов, причиняющих боль.>

Агрессивность людей тоже усиливается под влиянием боли. Многие из нас могут припомнить свое поведение во время мигрени или после того, как случайно ударили большой палец ноги. Леонард Берковиц и его коллеги доказали это, проведя эксперимент с участием студентов Университета штата Висконсин. Испытуемые держали одну руку либо в теплой воде, либо в настолько холодной, что ее начинало «ломить». Державшие руку в холодной воде были более раздраженными, взвинченными и потом говорили о том, что готовы были с руганью наброситься на другого участника эксперимента. Располагая данными этих результатами, Берковиц теперь склонен считать, что важнейшим «спусковым крючком» враждебной агрессии является не столько фрустрация, сколько аверсивная стимуляция (Berkowitz, 1983, 1989, 1998).

Фрустрация, разумеется, — серьезная неприятность. Но спровоцировать эмоциональный взрыв может любое аверсивное событие, будь то неоправдавшееся ожидание, личное оскорбление или физическая боль. Даже мучительное состояние, вызванное депрессией, увеличивает вероятность проявления враждебной агрессии.

Жара

На протяжении многих веков люди размышляли о том, какое влияние оказывает на них климат, в котором они живут. Гиппократ (около 460-377 гг. до н. э.), сравнивая современную ему греческую цивилизацию с дикостью людей, живших там, где ныне располагаются Германия и Швейцария, полагал, что причина заключается в суровом климате Северной Европы. Позднее англичане приписывали свое культурное «превосходство» идеальному климату своей страны. То же самое говорили о своей родине французские философы. Поскольку климат оставался практически неизменным в то время, когда культуры разных стран претерпевали существенные изменения, очевидно, что валидность «климатической» теории культуры невысока.

<Прошу тебя, Меркуцио, друг, уйдем:
День жаркий, всюду бродят Капулетти;
Коль встретимся, не миновать нам ссоры.
В жару всегда сильней бушует кровь.
В. Шекспир, Ромео и Джульетта. Перевод Т. Л. Щепкиной-Куперник>

Однако изменение климатических условий может повлиять на поведение. Установлено, что и неприятные запахи, и табачный дым, и загрязнение воздуха могут вызвать агрессивное поведение (Rotton & Frey, 1985). Однако наиболее изученным средовым раздражителем является жара. По данным Уильяма Гриффитта, по сравнению со студентами, заполнявшими опросники в комнате, в которой поддерживалась комфортная температура, студенты, заполнявшие ее в комнате, температура воздуха в которой была выше 32 °С, чувствовали себя более уставшими и агрессивными и были более враждебно настроены по отношению к постороннему человеку (Griffitt, 1970; Griffitt & Veitch, 1971). Последующие эксперименты показали, что в жару также обостряется и мстительность (Bell, 1980; Rule et al., 1987).

Можно ли утверждать, что в реальной жизни жара действует на людей так же, как в лабораторных условиях, т. е. усиливает агрессивность? Обратите внимание на приводимые ниже данные.

— В городе Фениксе (штат Аризона), где жара не редкость, водители автомобилей без кондиционеров чаще сигналят, если идущая впереди машина начинает замедлять ход (Kenrick & MacFarlane, 1986).

— С 1986 по 1988 г. в матчах высшей бейсбольной лиги, сыгранных при температуре воздуха выше 30 °С, ситуаций, в которых кэтчеры [Бейсболист, принимающий мяч. — *Примеч. перев.*] переигрывали питчеров [Бейсболист, подающий мяч. — *Примеч. перев.*], было на две трети больше, чем в матчах, сыгранных при температуре воздуха ниже 26 °С (Reifman et al., 1991). Нельзя сказать, что в жаркие дни питчеры вели себя более безрассудно: они и бегали по полю не больше обычного, и неудачных бросков было не больше, чем всегда. Просто они действовали менее обдуманно.

— Большая часть акций гражданского неповиновения, имевших место в городах США между 1967 и 1971 г., пришлась на жаркие дни.

— В жаркую погоду возрастает количество преступлений, совершаемых с применением насилия. Об этом свидетельствуют статистические данные об уровне преступности в городах: Де-Мойн (штат Айова) (Cotton, 1981), Дэйтон (штат Огайо) (Rotton & Frey, 1985), Хьюстон (штат Техас) (Anderson & Anderson, 1984), Индианаполис (штат Индиана) (Cotton, 1986), Даллас (штат Техас) (Harries & Stadler, 1988) и Миннеаполис (штат Миннесота) (Cohn, 1993).

— В Северном полушарии количество тяжких преступлений больше не только в жаркие дни, но и в самое жаркое время года, в то лето, когда температура воздуха поднимается до рекордно высоких значений, в те годы, когда средняя температура воздуха выше средней, в городах с наиболее жарким климатом и в самых жарких регионах (Anderson & Anderson, 1998, 2000). По прогнозу Андерсона и его коллег, если вследствие глобальное потепления климата температура воздуха возрастет на 4 °С, то в одних только США ежегодно будет совершаться как минимум на 50 000 тяжких преступлений больше.

{Лос-Анджелес, май 1993 г. Акции гражданского неповиновения чаще происходят в жаркую летнюю погоду}

Свидетельствуют ли эти факты из реальной жизни о том, что агрессивность есть непосредственный результат жары и связанного с нею дискомфорта? Вполне вероятно, что на этот вопрос можно ответить положительно, однако приведенные *корреляции* температуры и агрессии этого

не доказывают. В жаркие, душные дни люди действительно могут быть более раздраженными. Да и в лабораторных условиях жара на самом деле усиливает возбуждение и враждебные мысли и чувства (Anderson et al., 1999). Тем не менее «ответственными» за них могут быть и какие-то другие факторы. Возможно, жаркими летними вечерами людям не сидится дома и они отправляются гулять. А на улице вполне могут возобладать иные обстоятельства, связанные с групповым влиянием. Если исходить из результатов экспериментов по изучению аверсивной стимуляции и групповой агрессии, то я, пожалуй, сказал бы, что подобное поведение стимулируется *как* жарой, *так* и группой.

Атакующее поведение

Особенно сильным возбудителем агрессии является атакующее поведение другого человека. Результаты экспериментов, проведенных в Университете графства Кент (Taylor & Pisano, 1971), в Университете штата Вашингтон (Dengerink & Myers, 1977) и в Университете города Осака (Ohbuchi & Kambara, 1985), подтверждают, что преднамеренные нападки вызывают ответную агрессию — желание отомстить. Суть большинства этих экспериментов заключалась в том, что пары испытуемых соревновались друг с другом в быстроте реакции. По завершении каждого «раунда» соревнования «победитель» решал, насколько сильным должен быть удар током, предназначающийся «проигравшему». В действительности за каждым испытуемым стоял помощник экспериментатора, который планомерно увеличивал силу удара. Сочувствуют ли испытуемые друг другу? Вряд ли. Более вероятно другое: они будут действовать по принципу «око за око, зуб за зуб».

Теснота

Теснота — субъективное ощущение нехватки пространства — является источником стресса. Человеку, оказавшемуся в переполненном автобусе, на шоссе, в потоке медленно двигающихся автомобилей или живущему вместе с двумя своим соучениками в тесной комнате студенческого общежития, начинает казаться, что он утрачивает контроль над ситуацией (Baron et al., 1976; McNeel, 1980). Могут ли и эти эмоции усиливать агрессивность?

Стресс, который испытывают животные, оказавшиеся в тесноте в замкнутом пространстве, делает их более агрессивными (Calhoun, 1962; Christian et al., 1960). Конечно же, разница между крысами в клетке или оленями на острове и людьми в мегаполисе весьма велика. Тем не менее известно, что в густонаселенных городских кварталах и уровень преступности, и уровень эмоционального дискомфорта выше (Fleming et al., 1987; Kirmeyer, 1978). Даже в тех перенаселенных городах, в которых нет всплеска преступности, люди живут в состоянии *большего* страха. В Торонто совершается в 4 раза больше преступлений, чем в Гонконге, тем не менее — об этом свидетельствуют результаты опросов — жители более безопасного Гонконга, плотность населения в котором в 4 раза выше, чем в Торонто, чувствуют себя на улицах своего города менее комфортно (Gifford & Peacock, 1979).

Возбуждение

Итак, теперь мы знаем, что различные формы аверсивной стимуляции способны вызвать гнев. Можно ли сказать, что аналогичным образом действуют и другие виды возбуждения, например сексуальное возбуждение или возбуждение, являющееся следствием физической нагрузки? Представьте себе, что Тауна, закончив бодрящую пробежку, возвращается домой и узнает, что человек, с которым у нее вечером свидание, звонил ей, чтобы сказать, что его планы изменились. Разозлит ли это сообщение Тауну больше, чем разозлило бы, получи она его, проснувшись после дневного сна? Или физическая нагрузка «истощила» запас ее агрессивной энергии? Чтобы ответить на эти вопросы, давайте познакомимся с некоторыми интересными результатами изучения того, как мы интерпретируем и категоризируем свое физическое состояние.

На основании результатов одного из своих широко известных экспериментов Стэнли Шехтер и Джером Сингер пришли к выводу: состояние физического возбуждения переживается нами по-разному (Schachter & Singer, 1962). Они делали своим испытуемым, мужчинам, обучавшимся в Университете

Миннесоты, инъекции возбуждающего препарата адреналина, который вызывал покраснение кожи, учащенное сердцебиение и дыхание. Когда испытуемых предупреждали об этих последствиях введения адреналина, мужчины не испытывали особых эмоций, даже если находились в обществе враждебно настроенного или пребывавшего в эйфорическом состоянии человека. Разумеется, они легко могли приписать свои физические ощущения действию препарата. Другую группу испытуемых экспериментаторы смогли убедить в том, что адреналин не вызывает подобных побочных реакций. К ним тоже подсаживали враждебно настроенных или «эйфорических» людей. Как они чувствовали себя и как реагировали? Враждебно настроенные люди их злили, а «эйфорические» — забавляли. Напрашивается следующий вывод: *эмоции, которые вызывает у нас физическое возбуждение, зависят от того, как мы интерпретируем и категоризируем его*.

Результаты других экспериментов свидетельствуют о том, что возбуждение не столь эмоционально недифференцированно, как полагали Шехтер и Сингер. И тем не менее физическое возбуждение действительно усиливает практически любую эмоцию (Reisenzein, 1983). Так, установлено, радиопомехи *особенно* раздражали испытуемых тогда, они были возбуждены слишком ярким освещением (Biner, 1991). Сразу же после занятий на велотренажере или просмотра видеозаписи концерта группы *Beatles* испытуемые легко ошибались в атрибуции своего возбуждения: они приписывали его какой-либо провокации и мстили «провокатору» с возросшей агрессивностью (Zillmann et al., 1988). Хотя здравый смысл и заставляет нас предположить, что пробежка должна была помочь Тауне «сбросить агрессивную энергию» и потому спокойно воспринять плохую новость, результаты этих экспериментов свидетельствуют об обратном: возбуждение подпитывает эмоции.

Следовательно, сексуальное возбуждение и другие формы возбуждения, в том числе и гнев, способны усиливать друг друга (Zillmann, 1989). Любовь никогда не бывает столь страстной, как после драки или испуга. В лабораторных условиях эротические стимулы сильнее возбуждают тех испытуемых, которые перед этим пережили испуг. Точно так же и возбуждение от катания на аттракционе «русские горки» может превратиться в романтическое чувство к спутнику.

Фрустрация, жара, теснота или оскорбительные действия окружающих усиливают возбуждение. Когда это происходит, возбуждение, «подогретое» враждебными мыслями и чувствами, способно привести к агрессивным реакциям (рис. 10.5). Лос-анджелесские полицейские, разъяренные и возбужденные вызывающим отказом Родни Кинга остановить машину, утратили контроль над своими действиями, а потому и избили его.

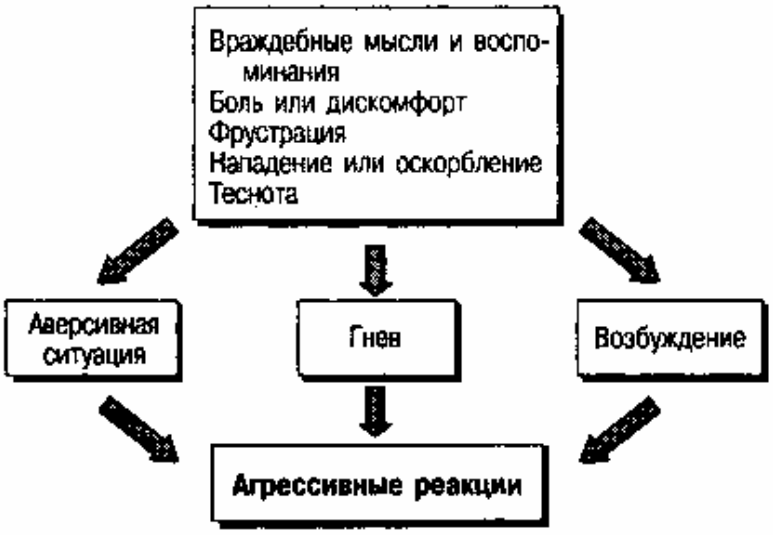


Рис. 10.5. Элементы враждебной агрессии. Аверсивная ситуация способна «запустить» механизм агрессии, ибо она провоцирует враждебные мысли, враждебные чувства и возбуждение. Благодаря этим реакциям мы становимся более восприимчивыми к намерениям, таящим угрозу, и более склонными к агрессивным действиям. (*Источник*: Anderson, Deuser & DeNeve, 1995)

Возбудители агрессии

Как уже отмечалось выше, насилие наиболее вероятно тогда, когда возбудители агрессии «выбивают пробку», высвобождая сдерживаемый до того гнев. Известно, что одним из таких возбудителей является вид огнестрельного оружия; сказанное в первую очередь относится к ситуациям, в которых оно воспринимается скорее не как символ хобби своего хозяина, а как инструмент насилия (Berkowitz, 1968; 1981; 1995). В ходе одного эксперимента выяснилось, что после игры с игрушечными пистолетами и автоматами дети чаще разрушали то, что их товарищи успевали построить из конструктора. В другом эксперименте разгневанные мужчины из Университета штата Висконсин наказывали более сильным ударом тока тех, кто докучал им, если рядом с ними оказывались якобы забытые участниками предыдущего эксперимента ружье или пистолет, чем в том случае, если в качестве случайно забытых вещей выступали ракетки для бадминтона (Berkowitz & LePage, 1967). Вид оружия рождает враждебные мысли и суждения, связанные с применением наказания (Anderson et al., 1998; Dienstbier et al., 1998). Именно поэтому Берковиц не видит ничего удивительного как в том, что в США половина всех убийств совершается с применением огнестрельного оружия, так и в том, что оружием, которое хранится в домах, чаще убивают кого-либо из членов семьи, нежели грабителей. «Оружие не только делает возможным насилие, но также и стимулирует его. Да, на курок нажимает палец, но и курок тоже способен нажать на палец», — писал он. Берковица не удивляет и то обстоятельство, что уровень преступности ниже в странах, где население лишено права свободно приобретать и хранить огнестрельное оружие. Население Великобритании всего в 4 раза меньше населения США, а количество убийств там меньше в 16 раз. Число убийств, совершаемых ежегодно с применением огнестрельного оружия в США, Австралии, Великобритании и в Канаде, равно 10 000, 12, 24 и 100 соответственно. Города Ванкувер (Канада, провинция Британская Колумбия) и Сиэтл (США, штат Вашингтон) сопоставимы по численности населения, климату, экономическим условиям и уровню криминальной активности и преступности; разница между ними лишь в том, что в Ванкувере, где количество людей, имеющих право на обладание огнестрельным оружием, строго ограничено, убийств, совершенных с его использованием, в 5 раз меньше, чем в Сиэтле, а общее количество убийств меньше на 40% (Sloan et al., 1988). Когда в Вашингтоне (округ Колумбия) был принят закон, ограничивающий доступ граждан к огнестрельному оружию, количество убийств с его использованием и самоубийств резко пошло на убыль и уменьшилось на 25%. При этом ни количество убийств и самоубийств, совершаемых с помощью других средств, ни количество убийств с применением огнестрельного оружия в регионах, на которые действие этого закона не распространялось, не уменьшилось (Loffin et al., 1991).

<Волна преступлений, захлестнувшая Америку, привела к резкому увеличению числа владельцев огнестрельного оружия и к появлению новых законов, разрешающих неявное ношение оружия (которое, что более вероятно, будет использовано против кого-либо из членов семьи, а не по назначению, т. е. против напавшего на улице или проникшего в дом преступника). Законодательство большинства других стран Запада не допускает подобного распространения огнестрельного оружия, и количество убийств там значительно меньше.>

Исследователи сравнивали вероятность проявления насилия в тех семьях, где есть оружие и где его нет. Результаты этих исследований неоднозначны, ибо семьи могут отличаться друг от друга не только наличием или отсутствием оружия, но и многими другими параметрами. Авторы одного исследования, спонсорами которого были центры контроля заболеваемости (*Centers for Disease Control*), сравнивали владельцев оружия с теми, у кого его не было, учитывая их принадлежность одному полу, одной возрастной группе, и проживавших в сопоставимых по своим характеристикам микрорайонах. Оказалось — в этом заключаются одновременно и ирония, и трагедия ситуации, — что вероятность быть убитыми (едва ли не всегда — членами собственной семьи или близкими знакомыми) в 2,7 раза выше у тех, кто хранил дома оружие (часто как средство самообороны) (Kellermann, 1993; 1997). В тех домах, где хранится оружие, в 5 раз возрастает и риск самоубийств (Taubes, 1992). Результаты одного исследования, участниками которого стали 238 292 жителя штата Калифорния, купившие огнестрельное оружие, свидетельствуют: основной причиной смертности в течение первого года после покупки были самоубийства, именно самоубийство стало причиной одной из каждых четырех смертей (Wintemute et al., 1999). Статистика убийств не столь однозначна для разных ситуаций, включая и те, когда люди живут в условиях наибольшего риска. Тем не менее именно от того, есть ли в доме огнестрельное оружие или нет, зависит, последуют ли за дракой похороны, а за страданиями —

самоубийство.

Оружие не только играет роль возбудителя агрессии, но и создает психологическую дистанцию между агрессором и жертвой. А как нам известно из опытов Милгрэма, удаленность жертвы «развязывает руки» жестокости. Ножом тоже можно убить, но наброситься на человека с ножом труднее, чем спустить курок, находясь на расстоянии от него (рис. 10.6).

Рис. 10.6. Орудия убийств, совершенных в США в 1999 г. (*Источник*: FBI Uniform Crime Reports, 1999)

Влияние средств массовой информации: порнография и сексуальное насилие

Увеличение в период с 1960 г. до начала 1990-х гг. числа преступлений, совершенных с применением насилия вообще и рост подростковой преступности в частности, заставили нас задуматься над вопросом: в чем причина? Какие социальные силы вызвали этот шквал насилия?

Известно, что алкоголь способствует агрессивному поведению, но с 1960 г. потребление спиртных напитков практически не изменилось (McAneny, 1994). Другие биологические факторы (тестостерон, наследственность, нейротрансмиттеры) хоть и влияют на агрессивность, но не способны объяснить серьезные культурные изменения. Не является ли, в таком случае, волна насилия следствием набирающих силу индивидуализма и материализма? Или пропасти между могуществом богачей и бесправием бедняков, которая все время увеличивается? Или уменьшения числа полных и роста числа неполных семей, в которых нет отцов? Или влияния средств массовой информации, которые с возрастающим упорством пропагандируют насилие и ничем не сдерживаемую сексуальность? Последний вопрос возник в связи с тем, что рост преступности и сексуального насилия совпал с ростом интереса массовой информации к сюжетам о насилии и сексе. Можно ли назвать эту корреляцию случайностью? Каковы социальные последствия порнографии (которую толковый словарь Уэбстера [Ной Уэбстер (Noach Webster) (1758-1843) — прославленный американский лексикограф, автор всемирно известных словарей. — *Примеч. перев.*] определяет как эротические изображения, предназначенные для того, чтобы вызвать у зрителя сексуальное возбуждение)? Каковы последствия демонстрации жестокости на кино- и телеэкранах?

Изучая порнографию, социальные психологи обращали основное внимание на изображение сексуального насилия. Как правило, типичная сцена сексуального насилия — это сцена, изображающая мужчину, принуждающего женщину к половому акту. Поначалу она сопротивляется и старается избавиться от насильника. Но по мере того как ее охватывает сексуальное возбуждение, ее сопротивление сходит на нет. В конце концов она впадает в экстатическое состояние и молит о продолжении. Каждому из нас доводилось читать непорнографическое описание подобной сцены или видеть ее непорнографическую версию: она сопротивляется, он настаивает. Сильный мужчина обнимает и целует сопротивляющуюся женщину. Через секунду руки, которые только что отталкивали его, уже крепко обнимают его, а не сдерживаемая более страсть разбивает вдребезги ее сопротивление. Героиня романа «Унесенные ветром» Скарлетт О'Хара отбивалась руками и ногами, когда Ретт Батлер нес ее в постель, а не успев проснуться, запела.

<Постоянный просмотр эротических фильмов, пропагандирующих «быстрый» секс, не

налагающий на партнеров никаких обязательств: 1) делает собственного партнера менее привлекательным; 2) приводит к более терпимому отношению как к внебрачным сексуальным связям, так и к сексуальному насилию в отношении женщин (Zillmann, 1989); 3) усиливает восприятие мужчинами женщин как объектов сексуальных желаний (Frabl et al., 1994; Hansen & Hansen, 1988, 1990).>

По мнению социальных психологов, демонстрация подобных сцен, в которых мужчина выходит победителем из схватки с женщиной и при этом возбуждает, способна:

1) исказить представление зрителей о реальной реакции женщины на сексуальное насилие;

2) усилить мужскую агрессию в отношении женщин (по крайней мере, в лабораторных условиях).

Искажение восприятия сексуальной реальности

Можно ли утверждать: демонстрация сексуального насилия поддерживает миф о том, что некоторые женщины ничего не имеют против сексуального насилия и что женское «нет» на самом деле означает «да»? Чтобы ответить на этот вопрос, Нейл Маламут и Джеймс Чек показывали мужчинам, студентам Университета Манитобы, либо две фильма без сексуальных сцен, либо два фильма со сценами умеренного сексуального насилия (Malamuth & Check, 1981). Спустя неделю после этого, когда другой исследователь проводил опрос на эту тему, оказалось, что зрители из второй группы более терпимо относятся к насилию в отношении женщин. Обратите внимание на то, что «сексуальное сообщение» (а именно то, что многим женщинам нравится, когда ими «овладевают»), было завуалированным, а потому у него было мало шансов вызвать контраргументы. (Вспомните главу 7 и то, что спорная информация более убедительна тогда, когда сообщается как бы невзначай, а потому не вызывает возражений). Принимая во внимание частоту, с которой нам демонстрируют сцены, изображающие женщин, сопротивление которых тает, с*о*ит им только оказаться в объятиях настойчивого мужчины, не приходится удивляться тому, что некоторые женщины нередко верят, будто какие-то *другие* женщины могут даже получать удовольствие от подобных отношений, хотя к ним самим это не относится (Malamuth et al., 1980). «Чтобы я уступила мужчине только потому, что он сильнее меня?! Да никогда в жизни!» Изнасилование не только очень травмирует психику, но нередко причиняет вред сексуальному здоровью и репродуктивным функциям женщины (Golding, 1996).

<Порнография, которая подает сексуальную агрессию как нечто доставляющее удовольствие ее жертве, делает отношение к сексуальному насилию более терпимым. Из заявления по проблемам социальных наук, принятого единогласно участниками Симпозиума по порнографии и здоровью общества. *Koop*, 1987>

Последствия демонстрации сцен насилия во многом аналогичны. Мужчины, которым показывали такие фильмы, как «Техасская резня. Орудие преступления — пила», становились нечувствительными к жестокости и были менее склонны сочувствовать жертвам изнасилования (Linz et al., 1988, 1989). Проведя три вечера за просмотром фильмов со сценами сексуального насилия, зрители-мужчины, участники эксперимента Чарльза Маллина и Дэниела Линца, постепенно начинали воспринимать сцены изнасилования и массовых убийств более спокойно (Mullin & Linz, 1995). Спустя три дня они продемонстрировали менее сочувственное (по сравнению с теми, кто не смотрел этих фильмов) отношение к жертвам домашнего насилия и признавали травмы, полученные ими, менее серьезными. По словам исследователей Эдуарда Доннерстейна, Дэниела Линца и Стивена Пенрода, если бы какой-нибудь злодей задумал сделать так, чтобы люди спокойно воспринимали страдания и унижения женщин, лучшее, что могло бы прийти ему в голову, — это все чаще и чаще демонстрировать подобные фильмы (Donnerstein, Linz & Penrod, 1987).

Агрессия в отношении женщин

Есть все основания считать, что порнография может подталкивать мужчину к агрессивным действиям в отношении женщин. О том, что такую возможность исключать нельзя, свидетельствуют результаты корреляционных исследований. По данным Джона Курта, когда в 1960-е и 1970-е гг. порнография становилась все более и более доступной, во всем мире возрастало количество

изнасилований; исключение составили только те страны и регионы, в которых ее распространение контролировалось (Court, 1985). (Такие исключения из этого правила, как Япония, где «жесткое порно» доступно, а число изнасилований невелико, напоминают нам о том, что другие факторы тоже важны.) На Гавайях между 1960 и 1974 г. число ставших известными случаев изнасилования возросло в 9 раз; после того как на распространение порнографической продукции были наложены временные ограничения, ситуация стала меняться в лучшую сторону, однако когда ограничения были сняты, число изнасилований вновь пошло вверх.

<Порнография — это теория, а изнасилование — практика. *Робин Морган*, 1980, с. 139>

Авторы другого корреляционного исследования, Ларри Бэрон и Мюррей Страус, обнаружили, что число изнасилований в каждом из 50 штатов коррелирует с уровнем продаж таких журналов откровенно сексуальной направленности, как *Hustler* и *Playboy* (Baron & Straus, 1984). Авторами были проанализированы и другие факторы, например процент молодых мужчин в населении штатов, но положительная корреляция сохранилась. Аляска занимает первое место как по количеству продаваемых журналов, так и по числу изнасилований, следом за ней по обоим параметрам идет Невада.

{**Тэд Банди за несколько минут до казни.** Было ли увлечение порнографией серийного убийцы из штата Милуоки Джеффри Дамера (во время обыска в его квартире полиция нашла порнографические видеофильмы) всего лишь одним из проявлений его психического расстройства или оно также повлияло и на его поведение? Были ли слова Тэда Банди, сказанные им в интервью накануне казни, к которой его приговорили за серийные изнасилования и убийства, признанием роли порнографии в его судьбе или попыткой свалить на нее вину за содеянное? «Наиболее разрушительное влияние оказывает порнография, включающая сексуальное насилие. Подобно наркотикам, она все больше и больше засасывает и заставляет стремиться к тому, что может еще больше возбудить тебя. И когда ты доходишь до определенного состояния и понимаешь, что порнография не может больше ничего дать тебе, ты начинаешь думать о том, что возможно, если самому делать то, о чем ты читаешь, или то, что ты видишь на экране, можно получить несравненно большее наслаждение» (Bundy, 1989).}

Во время допросов и канадские, и американские сексуальные маньяки признавались в своем пристрастии к порнографии. Так, по свидетельству Уильяма Маршалла, насильники и педофилы из Онтарио проявляют значительно больший интерес к порнографии, чем нормальные мужчины (Marshall, 1989). Результаты исследований, проведенных ФБР и Департаментом полиции Лос-Анджелеса, свидетельствуют о повышенном интересе к ней серийных убийц и большинства растлителей малолетних соответственно (Bennett, 1991; Ressler et al., 1988). Разумеется, подобная *корреляция* не является доказательством того, что порнография является одной из *причин*, способствующих изнасилованиям. Не исключено, что увлечение насильников порнографией — всего лишь симптом, а не причина их патологической девиантности. Более того, имеющиеся данные неоднозначны: согласно результатам некоторых исследований, знакомство с порнографией (включая и знакомство с ней в детском возрасте) не коррелирует с сексуальной агрессивностью (Bauserman, 1996).

Хотя в лабораторных условиях исследователи имеют возможность наблюдать за поведением испытуемых в течение короткого периода времени, все же эксперименты, условия проведения которых контролируются, позволяют им выявлять причины и следствия. Результаты проведенной ими работы обобщены в заявлении, единогласно принятом 21 ведущим специалистом в области социальных наук: «Порнографические материалы, пропагандирующие насилие, усиливают агрессивное поведение в отношении женщин» (Koop, 1987). Один из этих ученых, Эдуард Доннерстейн, провел эксперимент, в котором приняли участие 120 мужчин из Университета штата Висконсин (Donnerstein, 1980). Разделив испытуемых на три группы, он показал одной из них нейтральный фильм, другой — эротический и третьей — агрессивно эротический со сценой изнасилования. Затем испытуемые, якобы в рамках нового эксперимента, «обучали» помощника экспериментатора (мужчину или женщину) бессмысленным слогам; за неправильные ответы «учеников» наказывали ударами электрического тока. Мужчины, смотревшие фильм со сценой изнасилования, наказывали нерадивых «учеников» значительно более жестоко, особенно если злились и если «жертвой» была женщина (рис. 10.7).

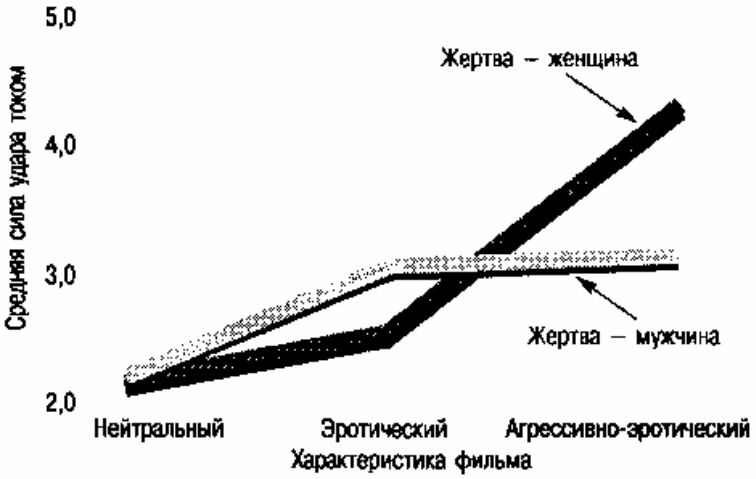


Рис. 10.7. После просмотра фильма со сценой сексуального насилия мужчины, студенты университета, «наказывали» своих нерадивых учеников, и в первую очередь женщин, более сильными ударами электрического тока, чем до просмотра. (*Источник*: Donnerstein, 1980)

Если вас волнует этическая сторона проведения подобных экспериментов, можете не сомневаться, что исследователи отдают себе отчет в том, насколько противоречивы и сильны переживания их участников. И поэтому ими становятся только люди, сознательно согласившиеся на это после того, как им была предоставлена вся необходимая для этого информация. Более того, по завершении эксперимента исследователи развенчивают все мифы, которые пропагандируют показанные ими фильмы. Хочется надеяться, что подобная практика способна разрушить распространенное заблуждение о том «наслаждении», которое якобы получают жертвы насильников. Судя по результатам исследований, проведенных Джеймсом Чеком и Нейлом Маламутом с участием студентов университетов Манитобы и Виннипега, эти надежды оправдываются (Check & Malamuth, 1984; Malamuth & Chec, 1984). Те из их испытуемых, с которыми после прочтения ими эротических рассказов с описанием изнасилований провели серьезную, аргументированную беседу, стали *меньше* доверять мифу о том, что «изнасилование доставляет женщине удовольствие», чем испытуемые, не смотревшие порнофильма.

Оправданием для подобных экспериментов служит то, что они преследуют не только научные, но и гуманитарные цели. В ходе проведения тщательного общенационального опроса женщин 22% респонденток сообщили о том, что становились жертвами сексуального насилия со стороны мужчин (Laumann et al., 1994). Проведя опросы 6200 студенток колледжей из всех штатов и 2200 работающих женщин в штате Огайо, Мэри Косс и ее коллеги (Koss et al., 1988, 1990, 1993) выяснили, что 28% женщин пережили то, что на юридическом языке называется изнасилованием или попыткой изнасилования (хотя большинство женщин не называют изнасилованием принуждение к половому акту во время свидания или со стороны знакомого человека; женский сценарий изнасилования — это, как правило, насилие со стороны незнакомого человека [Kahn et al., 1994]).

Опросы, проведенные в других индустриально развитых странах, дали аналогичные результаты (табл. 10.1). Три из четырех изнасилований посторонними и едва ли не все изнасилования знакомыми не попадают в поле зрения полиции. А это значит, что известная нам статистика изнасилований *занижена* и *не отражает* истинных масштабов сексуального насилия. Более того, значительно большее число женщин — в одном из опросов студенток колледжей это половина респонденток (Sandberg, et al., 1985) — сталкивались с сексуальным насилием в той или иной форме во время свиданий, а еще большее число становились объектами вербального сексуального насилия и сексуальных домогательств (Craig, 1990; Pryor, 1987).

Таблица 10.1. Статистика изнасилований

Страна	Выборка	Изнасилования и попытки изнасилования
Канада	Общенациональная выборка (95 колледжей и	23% изнасилованных или

	университетов)	ставших жертвами сексуального преступления
Германия	Подростки старшего возраста, проживающие в Берлине	17% жертв сексуального насилия
Новая Зеландия	Нерепрезентативная выборка студенток психологических факультетов	25%
Великобритания	Нерепрезентативная выборка студенток 22 университетов	19%
США	Репрезентативная выборка студенток 32 колледжей и университетов	28%
Сеул, Южная Корея	Взрослые женщины	22%

(Источники: Koss, Heise & Russo, 1994; Krahé, 1998.)

В ходе проведения 8 разных опросов мужчин, студентов колледжей, спрашивали, считают ли они для себя возможным изнасиловать женщину, «если будут абсолютно уверены в своей безнаказанности и в том, что об этом никто не узнает» (Stille et al., 1987). Результаты внушают тревогу: примерно одна треть хоть и признает, что вероятность этого крайне мала, однако полностью ее не исключает. По сравнению с мужчинами, которые не считали для себя возможным изнасилование женщины ни при каких обстоятельствах, эти респонденты всем своим обликом — верой в мифы, сексуальным возбуждением, которое у них вызывали описания изнасилований, а также агрессивными действиями в отношении женщин как в лабораторных экспериментах, так и во время свиданий — были больше похожи на убежденных насильников. Наиболее агрессивны те, кто не считают изнасилование преступлением, т. е. разделяют взгляд на изнасилование, культивируемый порнографией (рис. 10.8). Мужчины, проявляющие сексуальную агрессию и принуждающие женщину к сексуальным отношениям, как правило, стремятся к доминированию, демонстрируют враждебность по отношению к женщинам и неразборчивы в сексуальных связях (Anderson et al., 1997; Malamuth et al., 1995).

Рис. 10.8. Сексуально агрессивные мужчины. У мужчин, проявляющих сексуальную агрессию в отношении женщин, враждебное отношение к ним нередко сочетается с богатым сексуальным опытом. (*Источник*: Malamuth, 1996)

Маламут, Доннерстейн и Цильманн принадлежат к числу тех, кто бьют тревогу в связи со все возрастающим риском для женщин стать жертвами насильников или объектами сексуальных домогательств. Они предостерегают от чрезмерного упрощения всей совокупности обстоятельств, приводящих к изнасилованиям, которые, как и рак, не являются следствием какой-то одной причины. Тем не менее они убеждены в том, что демонстрация насилия вообще и сексуального насилия особенно может иметь антисоциальные последствия. Точно так же как в свое время большинство немцев молча наблюдали за дискредитацией евреев и их терпимость вскормила Холокост, сегодня большинство

людей толерантно относятся к образу женщины, создаваемому масс-медиа, способствуя тем самым тому, что многие называют набирающим силу «геноцидом женщин», которые все чаще становятся жертвами сексуальных домогательств, жестокости и изнасилований.

Формирование массового сознания

В дискуссии о том, чьи права приоритетны — личности или общества, люди, живущие в большинстве западных стран, солидаризируются с теми, кто отдает предпочтение правам личности. Поэтому многие психологи высказываются в пользу «воспитания массового сознания» как альтернативы цензуре. Вспомните, что исследователи, изучавшие влияние порнографии, успешно развенчали в глазах участников своих экспериментов мифы, внушенные им масс-медиа, и открыли им глаза на истинное отношение женщин к сексуальному насилию. Могут ли просветители аналогичным образом привить людям навыки критического мышления? Можно ли, сделав людей более чувствительными к имиджу женщин, преобладающему в порнографии, и к тому, что связано с сексуальными домогательствами и с сексуальным насилием, покончить с мифом о том, что женщинам нравится, когда ими овладевают силой? «Наша утопическая и, возможно, наивная надежда состоит в том, что в конце концов, благодаря усилиям добросовестных ученых, возобладает правда и публика убедится, что подобные картины унижают не только тех, кого они изображают, но и тех, кто их смотрит» (Donnerstein, Linz & Penrod, 1987, p. 196).

<Общество не может рассчитывать на то, что евреи сами покончат с антисемитизмом, чернокожие — с расизмом или дети — с жестоким обращением с ними. *Кейта Поллитт*, Джордж Порги Великолепный, 1990>

Проблема крупным планом. *Растет ли число изнасилований?*

Во всем мире люди встревожены и возмущены ростом преступлений с применением насилия. И американцы не исключение. Число американцев, которые «скорее не удовлетворены, чем удовлетворены» ощущением собственной безопасности, в 6 раз превышает число тех, кто удовлетворен им (Hugick & McAneny, 1992). Этим и объясняется резко возросший спрос на домашние охранные системы, огнестрельное оружие и услуги телохранителей.

По одним данным — по статистике преступлений с применением насилия, подготовленной местными отделениями полиции и шерифами и опубликованной в ежегодном отчете ФБР (*Uniform Crime Report*), количество преступлений с применением насилия не просто возросло, а возросло катастрофически. С 1960 г. и до начала 1990-х гг. количество преступлений с применением насилия (убийств, изнасилований, оскорблений действием и ограблений) в пересчете на 100 000 населения увеличилось в 5 раз.

По данным общенационального опроса жертв преступлений (*National Crime Victimization Survey* — *NCVS*), который был проведен Бюро переписи населения по заказу Бюро судебной статистики и который проводится ежегодно с 1973 г., преступность не увеличилась ни на йоту. Несмотря на пугающий образ насилия, создаваемый телевидением, несмотря на огромное количество преступлений, связанных с употреблением наркотиков, этот опрос семей, отобранных по случайному принципу, убеждает нас в обратном: все не так плохо. Если верить опросу, начиная с 1973 г. количество изнасилований в стране падает (рис. 10.9).

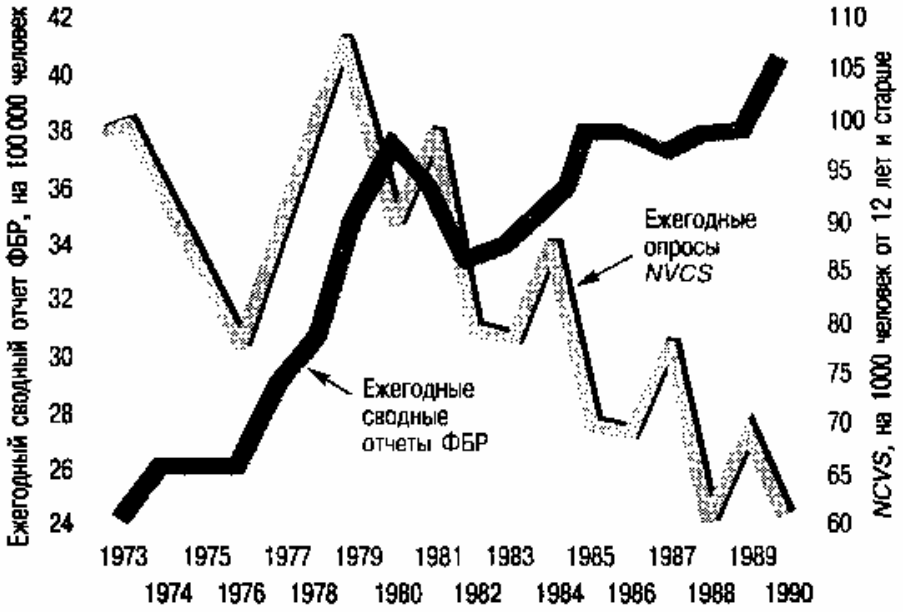


Рис. 10.9. Изнасилования: несовпадение статистических данных. Чему верить? Ежегодному отчету ФБР о том, что в 1970-е и 1980-е гг. количество изнасилований возросло, или *NCVS*, согласно которому оно уменьшается? (*Источник*: Jensen & Karpos, 1990)

Чему мы должны верить? Официальной информации об уровне преступности, основанной на информации правоохранительных органов, или официальной информации об уровне преступности, основанной на сведениях, полученных от граждан? Возможно, несовпадение данных об изнасилованиях объясняется очень просто: не отражает ли увеличение числа изнасилований в полицейских сводках возросшую готовность женщин сообщать о подобных эпизодах? Нам бы хотелось, чтобы именно так и было, но результаты *NCVS* свидетельствуют о том, что с течением времени количество женщин, заявляющих об изнасиловании, не увеличилось. В таком случае, не является ли несовпадение следствием того, что полицейские и диспетчеры, большинство из которых теперь — женщины, *фиксируют* больше заявлений об изнасилованиях, а значит, и передают «наверх» больше информации? Социологи Гэри Йенсен и Мэриалтани Карпос считают это объяснение наиболее вероятным, поскольку рост числа зарегистрированных и ставших предметом судебных разбирательств случаев изнасилования совпал по времени с приходом на работу в полицию большого числа женщин (Jensen & Karpos, 1993).

Однако не забудем и вот о чем: вопросы, которые задают жертвам преступления во время опросов и во время интервью, сформулированы таким образом, что позволяют выявить лишь изнасилования, совершенные незнакомыми мужчинами, да и то не все. Количество изнасилований, о которых стало известно полиции (с тем, что это лишь часть общего числа изнасилований, согласны все), в 2 раза превышает число изнасилований, о которых, если верить *NCVS*, было сообщено полиции. Именно поэтому психолог Мэри Косс скептически отнеслась к выводам, сделанным на основании этого опроса (Koss, 1992). И не без оснований: когда перед проведением очередного общенационального опроса Бюро переписи иначе сформулировало вопрос об изнасиловании, количество респонденток, положительно ответивших на него, удвоилось (Schafran, 1995).

Подумаем также и о другом: если правда, что количество изнасилований не увеличивается, то среди респонденток, которые когда-либо становились жертвами сексуального насилия, было бы больше женщин более зрелого возраста (просто потому, что дольше живут на свете, и у них было больше «шансов» повстречаться с насильником). Но если количество изнасилований подскочило недавно, то среди признавших факт сексуального насилия в отношении себя должно быть больше молодых женщин (потому что с более зрелыми женщинами это если и могло произойти, то 10 или 20 лет тому назад, когда изнасилования еще не были такими распространенными преступлениями). Проводившие *NCVS* столкнулись именно с этим: среди сообщивших об изнасиловании было больше молодых женщин (Sorenson et al., 1987). Если справедливо утверждение, что женщина, доживи она до глубокой старости, вряд ли забудет о том, что когда-то была изнасилована, то результаты *NCVS* позволяют предположить, что количество изнасилований *на самом деле* возросло (хотя, возможно, и не столь существенно, как

следует из отчета ФБР).

Мораль: истина ускользает от нас. И потому нередко на такие простые вопросы, как «Увеличивается ли число изнасилований?», нельзя ответить однозначно. Разные методы порой дают разные ответы. Глядя на реальность с разных позиций, мы замечаем ее разные аспекты. Подходя к одному и тому же вопросу с разных сторон, мы уменьшаем вероятность ошибки и формируем более правильное, но отнюдь не совершенное, представление об истине.

Можно ли назвать эту мечту наивной? Мы ведь знаем, что без запрета на продажу сигарет число курильщиков уменьшилось с 43% в 1972 г. до 27% в 1994 г. (Gallup, 1994). Без всякой антирасистской цензуры из средств массовой информации практически исчез когда-то весьма популярный образ афроамериканца — инфантильного, суеверного фигляра. По мере того как изменялось общественное сознание, сценаристы, продюсеры и менеджеры средств массовой информации вынуждены были отказаться от эксплуатации таких образов представителей меньшинств. В последующие годы они решили, что употребление наркотиков — отнюдь не символ роскошной жизни, в чем убеждали многие фильмы и песни, созданные в 1960-е и 1970-е гг., а источник опасности, и количество старшеклассников, употреблявших марихуану, уменьшилось с 37% в 1979 г. до 12% в 1992 г.; затем, когда голос «антинаркотической» культуры стал звучать тише, а некоторые фильмы и песни вновь начали пропагандировать наркотики, эта цифра возросла и в 1996 г. составила 23% (Johnston et al., 1996). Будет ли у нас когда-нибудь возможность с удивлением вспоминать, что было время, когда фильмы развлекали зрителей сценами эксплуатации, резни и сексуального насилия?

Влияние средств массовой информации: телевидение

Мы уже знаем, что примеры агрессивных поступков окружающих способствуют высвобождению агрессивной энергии детей и учат их новым способам выражения агрессии. Известно нам и то, что после просмотра сцен сексуального насилия многие обозленные мужчины способны на более жестокие поступки по отношению к женщинам. Оказывает ли телевидение аналогичное влияние?

Рассмотрим некоторые данные, относящиеся к телевидению и к тем, кто его смотрит. В 1945 г., проводя очередной опрос, Институт Гэллапа спрашивал у американцев: «Знаете ли вы, что такое телевидение?» (Gallup, 1972, p. 551). Сегодня в Америке, как и в большинстве развитых стран, 98% семей имеют телевизор, что превышает количество семей, имеющих ванну или телефон. Две трети семей имеют по три и больше телеприемника, что объясняет минимальную корреляцию между ответами родителей на вопрос о том, что смотрят их дети, и ответами самих детей на вопрос о том, что они смотрят (Donnerstein, 1998). Учитывая, что такие каналы, как *MTV* и *CNN*, вещают на весь мир, а у канала *Baywatch* миллиард зрителей в 144 странах, можно говорить о том, что телевидение создает глобальную поп-культуру (Stern, 1999).

<Наша цель — поднять уровень осознания общественностью связи между насилием в отношении женщин и порнографией хотя бы до уровня осознания связи между расизмом и литературой ку-клукс-клана. *Глория Стейнем*, 1988>

В среднестатистической семье телевизор работает 7 часов в день, и каждый член семьи тратит на просмотр телепередач примерно 4 часа. Женщины проводят у телевизора больше времени, чем мужчины, представители национальных меньшинств — больше, чем белые, дошкольники и пенсионеры — больше, чем учащиеся и работающие люди, а менее образованные — больше, чем те, у кого образовательный уровень выше (Comstock & Scharer, 1999). В качестве телезрителей европейцы, австралийцы и японцы мало чем отличаются от американцев (Murray & Kippax, 1979).

И какие же образцы социального поведения демонстрирует телевидение своим зрителям в течение всего этого времени? Джордж Гербнер и его коллеги из Университета штата Пенсильвания в течение четверти века следили за развлекательными телепередачами, шедшими прайм-тайм в субботу утром (Gerbner et al., 1993, 1994). Участники проводившегося в масштабах всей страны изучения насилия на телеэкране, с 1994 по 1997 г., с риском для собственного зрения, проанализировали около 10 000 программ основных и кабельных телеканалов (*National Television Violence Study*, 1997). Что же они обнаружили? В 6 программах из 10 «фигурировало» насилие («физическое принуждение, грозившее

причинением вреда, либо действительное причинение вреда иди убийство»). Во время «кулачных боев» упавший, как правило, приходил в себя, поднимался и начинал действовать еще более энергично, хотя в большинстве подобных поединков удар, который сбивает с ног, чаще всего бывает и последним (его результатом нередко становятся перелом челюсти или руки). В 73% сцен насилия агрессор оставался безнаказанным, в 58% — не было показано, что жертва страдает от боли. Что же касается детских телепрограмм, то только в 5% речь шла о долгосрочных последствиях насилия, все остальные изображали его как развлечение, как некую игру.

{Благодаря широкому распространению видеомагнитофонов, кабельного и платного телевидения, а также Интернета «порнография в США превратилась в индустрию, годовой оборот которой составляет $10 миллиардов», — пишет газета *The New-York Times* (Egan, 2000). Ожидается, что наступление телекоммуникации приведет к дальнейшему расширению «формирующегося рынка домашней порнографии»}

К чему же это приводит? Несмотря на все сказанное выше, маленькие дети проводят перед телевизорами больше времени, чем в школе, и больше, чем в активных играх. К моменту окончания начальной школы среднестатистический ребенок успевает увидеть на экране телевизора около 8000 убийств и 100 000 иных актов агрессии (Huston et al., 1992). Подытоживая свои впечатления от двадцатидвухлетнего общения с жестокостью, Гербнер сетовал: «В истории человечества были и более кровавые периоды, но в том, что касается *изображения* насилия, наше время побило все рекорды. Нас захлестнул не виданный ранее поток крайней жестокости, проникающий в каждый дом в виде наглядных сцен зверств, поставленных со знанием дела» (Gerbner, 1994).

<Одной из важнейших заслуг телевидения является то, что оно вернуло убийство в дом, именно туда, где ему и место. Убийство на телеэкране может быть хорошим лекарством для того, кто его видит. Оно может помочь зрителю освободиться от снедающей его враждебности. *Альфред Хичкок*>

Имеет ли это значение? Побуждают ли криминальные сюжеты, демонстрируемые в прайм-тайм, к воспроизведению того самого поведения, которое они пропагандируют? Или зрители подобных программ, благодаря возникающему у них «эффекту присутствия», сбрасывают накапливающуюся агрессивную энергию?

<Следствием восприятия чужой игры не может быть один лишь катарсис, оно способно также и подтолкнуть к тому, чтобы поиграть самому. *Маргарет Лош*, президент детского телеканала Fox Children's Network; цит. по: Kaplan, 1995>

Последняя идея, одна из версий теории **катарсиса**, базируется на том, что просмотр телепрограмм со сценами насилия дает людям возможность «разряжаться», освобождаться от накапливающейся в них враждебности. Защитники масс-медиа часто ссылаются на эту теорию и напоминают нам о том, что насилие существовало и тогда, когда телевидения не было и в помине. В воображаемой дискуссии с одним из критиков телевидения его сторонник вполне может привести следующий аргумент: «Телевидение не виновато ни в геноциде евреев, ни в геноциде коренного населения Америки. Оно всего лишь отражает и обслуживает наши вкусы». — «Верно, — отвечает критик. — Но также верно и то, что с началом телевизионной эры количество преступлений, совершенных с применением насилия, растет в Америке быстрее, чем население. Не можете же вы считать поп-культуру простым отражением действительности, не оказывающим никакого влияния на массовое сознание, а веру рекламодателей во власть масс-медиа — иллюзией». Защитник отвечает: «Рост преступности — результат действия многих факторов. А что касается телевидения, то оно, возможно, даже снижает ее, потому что удерживает людей дома и предоставляет им безвредную возможность “разрядиться”».

Цель изучения связи между просмотром телепередач и агрессией — обнаружить более тонкие и распространенные проявления его влияния, чем случающиеся время от времени убийства, в точности воспроизводящие то, что было показано на экране и приковывающие к себе внимание общественности. Исследователей интересует, как телевидение влияет на *поведение* зрителей и на их *мышление*.

Влияние телевидения на поведение

Подражают ли телезрители поведению экранных героев? Примеров воспроизведения преступлений, показанных телевидением, не счесть. В ходе опроса 208 заключенных 9 из 10 признались

в том, что усвоили новые криминальные приемы в результате просмотра криминальных новостей, а 4 из 10 сказали, что попытались повторить конкретные преступления, увиденные по телевизору (*TV Guide*, 1977).

Связь между просмотром телепередач и поведением. Рассказы о преступлениях не имеют силы научного доказательства. Поэтому, чтобы изучить влияние просмотра телепередач со сценами насилия, специалисты проводят корреляционные и экспериментальные исследования. Работая со школьниками, они, как правило, ищут ответ на вопрос: прогнозирует ли просмотр телепередач их агрессивность? В известной мере, да. Чем больше сцен насилия видит ребенок на экране, тем он агрессивнее (Eron, 1987; Turner et al., 1986). Корреляция не очень тесная, но она стабильно выявляется в США, Европе и Австралии.

Можно ли на основании этой информации сделать вывод о том, что «обильное употребление телевизионного насилия» подпитывает агрессивность? Возможно, вы уже решили, что коль скоро речь идет о корреляционном исследовании, то причинно-следственная связь «работает» и в обратном направлении. Может быть, агрессивные дети предпочитают всем остальным именно агрессивные программы? А может быть, причина совсем в другом, например в невысоких умственных способностях некоторых детей, благодаря чему они предрасположены как к просмотру сцен насилия, так и к агрессивным поступкам?

Исследователи разработали два способа проверки этих альтернативных объяснений. Чтобы проверить объяснение, основанное на «третьем, завуалированном факторе», они статистически исключают влияние всех других возможных параметров. Так, Уильям Белсон опросил 1565 лондонских мальчиков (Belson, 1978; Muson, 1978). По сравнению с теми, кто видел мало сцен насилия по телевизору, те, которые смотрели много подобных передач (и в первую очередь документальных, а не художественных), за полгода, предшествовавшие проведению опроса, совершили на 50% больше агрессивных поступков (заключение сделано на основании собственных признаний респондентов, таких, например, как «Я разбил телефонный аппарат в будке»). Белсон изучил также и 22 параметра, каждый из которых мог претендовать на роль «третьего фактора», в том числе и такой, как состав семьи. Даже после того как возможность влияния «третьего фактора» была исключена, различие между «телеманами» и теми, кто редко смотрел телевизор, не исчезло. Это и позволило Белсону сделать вывод о том, что «телеманы» более агрессивны *именно из-за своего увлечения*.

Аналогичные результаты были получены и Леонардом Ироном и Роуэллом Хьюсманном (Eron & Huesmann, 1980; 1985). Изучив выборку 8-летних детей (875 человек), авторы и после статистического удаления некоторых из тех параметров, которые могли выступать в качестве «третьего фактора», выявили корреляцию между их увлечением телевизором и агрессивностью. Более того, при повторном изучении этой же выборки через 11 лет авторы обнаружили, что просмотр сцен насилия в 8-летнем возрасте ограниченно прогнозирует агрессивность в возрасте 19 лет, но что агрессивность в 8-летнем возрасте *не* прогнозирует интереса к телевизионному насилию в 19-летнем возрасте. Агрессивность является следствием просмотра телепередач со сценами насилия, а не наоборот. Эти результаты были подтверждены Ироном и Хьюсманном и в ходе проведения ими других исследований, в одном из которых приняли участие 758 подростков из Чикаго и его пригородов, а в другом — финские подростки (Huesmann et al., 1984). Однако это еще не все. Когда спустя много лет Ирон и Хьюсманн вновь обратились к своей первой выборке 8-летних детей и подняли статистику преступлений, оказалось, что к 30 годам преступниками, обвиненными в тяжких преступлениях, чаще становились те мужчины, которые в детстве увлекались телевизионными передачами со сценами насилия (Eron & Huesmann, 1984) (рис. 10.10).

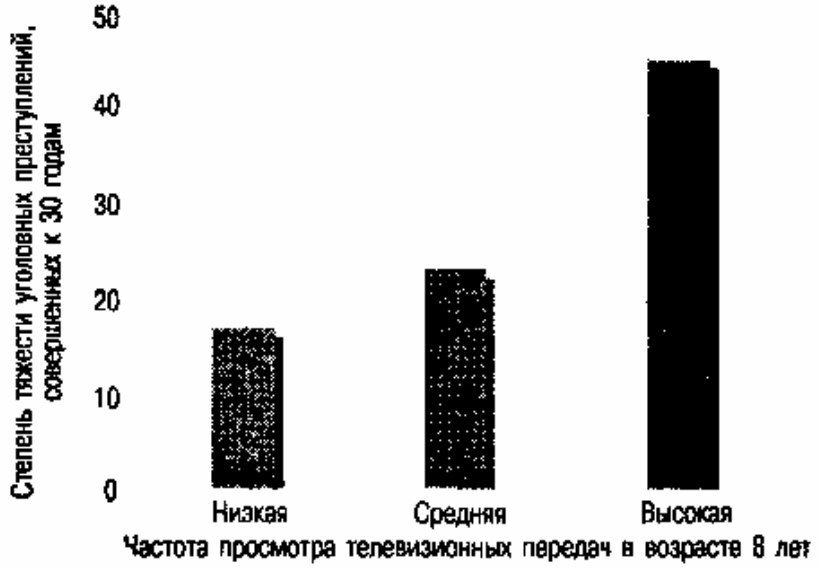


Рис. 10.10. Связь между криминальной активностью взрослых и их увлечением телепередачами в детстве. Степень увлечения восьмилетнего ребенка телепередачами позволяет делать прогнозы относительно криминальных наклонностей 30-летнего человека. (*Источник*: Eron & Huesmann, 1984)

Второй факт, заслуживающий внимания: там, куда приходит телевидение, уровень преступности возрастает. Даже число убийств возрастает там и тогда, где и когда появляется телевидение. В США и в Канаде между 1957 и 1974 г., в период распространения телевизионного насилия, число убийств удвоилось. В тех регионах, где телевидение появилось позднее, позже подскочило и число убийств. В ЮАР, где телевидение стало доступным населению только после 1975 г., аналогичное удвоение числа убийств произошло после 1975 г. (Centerwall, 1989). То же самое можно сказать и о хорошо изученных небольших городках Канады, в которые телевидение пришло позднее, чем в мегаполисы: вскоре после этого количество агрессивных действий в местах отдыха и развлечений удвоилось (Williams, 1986).

Обратите внимание: все эти исследования иллюстрируют то, как ученые в наши дни используют результаты корреляционных исследований для того, чтобы высказать *предположение* о причине и следствии. Ведь нельзя исключать и существования неопределенного количества потенциально возможных «третьих факторов», создающих лишь видимость связи между просмотром телепередач со сценами насилия и агрессией, которая на самом деле не более чем случайность. К счастью, однако, экспериментальный метод позволяет контролировать эти внешние факторы. Если мы отобранных наугад детей разделим на две группы, а затем покажем одной из них фильм с насилием, а другой — фильм без него, то последующая разница в агрессивности обеих групп будет следствием лишь одного фактора, отличающего их друг от друга, и фактор этот — фильм, который они смотрели.

(— Говорил тебе, что дети проводят у ящика слишком много времени!)

Эксперименты с просмотром телепередач. В новаторских экспериментах Альберта Бандуры и Ричарда Уолтерса дети иногда не наблюдали за реальной сценой избиения взрослым надувной куклы, а

смотрели ее видеозапись, но эффект был точно таким же (Bandura & Walters, 1963). Леонард Берковиц и Расселл Гин демонстрировали одной группе рассерженных студентов колледжа фильм со сценами насилия, а второй — без таких сцен (Berkowitz & Geen, 1966). После просмотра фильмов первые вели себя более агрессивно, чем вторые. Результатов этих лабораторных исследований вкупе с растущей озабоченностью общественности оказалось достаточно для того, чтобы министр здравоохранения США заказал проведение 50 новых исследований, которые и были выполнены в начале 1970-х гг. Результаты подавляющего большинства из них подтвердили вывод о том, что просмотр телепередач, пропагандирующих насилие, увеличивает агрессивность.

<Итак, должны ли мы спокойно позволять своим детям слушать все, что кому-нибудь заблагорассудится выдумать, и усваивать при этом мысли, зачастую диаметрально противоположные тем, которые, по нашему мнению, им следует иметь, когда они вырастут? *Платон*, Республика, 360 г. до н. э.>

В экспериментах, проведенных в более позднее время, группа исследователей под руководством Росса Парки (в США) (Parke, 1977) и Жака Лайенса (в Бельгии) (Leyens, 1975) демонстрировала американским и бельгийским мальчикам, малолетним преступникам, находившимся в исправительных учреждениях, агрессивные и неагрессивные рекламные ролики. Однозначный вывод, к которому они пришли, заключается в следующем: «Просмотр фильмов со сценами насилия... ведет к возрастанию агрессивности зрителя». По сравнению с неделей, предшествовавшей показу фильмов, число проявлений агрессии в тех коттеджах, где жили мальчики, смотревшие их, резко возросло. Аналогичный эксперимент провели Долф Циллманн и Джеймс Уивер, которые в течение четырех дней подряд демонстрировали своим испытуемым, мужчинам и женщинам, фильмы со сценами насилия и без них (Zillmann & Weawer, 1999). На пятый день был проведен другой эксперимент, в ходе которого испытуемые, смотревшие фильмы со сценами насилия, продемонстрировали более враждебное отношение к ассистенту экспериментаторов.

При изучении влияния телевидения используются самые разные методы, а к участию в них в качестве испытуемых привлекаются самые разные люди. Исследователи Сьюзн Хирольд (Hearold, 1986), Вэди Вуд с коллегами (Wood et al., 1991), а также Джордж Комсток и Эрика Шаррер (Comstock & Scharrer, 1999), обобщив результаты корреляционных и экспериментальных исследований, пришли к общему выводу: антисоциальное поведение действительно связано с просмотром телепередач, пропагандирующих антисоциальные примеры. Корреляция между «просмотром» и «антисоциальным поведением» не только не тесная, но порой столь незначительна, что некоторые критики вообще начинают сомневаться в ее существовании (Freedman, 1988; McGuire, 1986). Более того, проявления агрессии, которые наблюдались в этих экспериментах, это и не угроза физической расправы, и не оскорбление действием; речь идет о толкании в очереди за завтраком, о грубых комментариях и об угрожающих жестах.

Тем не менее сходность доказательств поражает. «Неопровержимый вывод заключается в том, что визуальное восприятие насилия порождает насилие», — отмечала в 1993 г. Комиссия по проблеме насилия в молодежной среде при Американской психологической ассоциации. Сказанное в первую очередь относится к лицам с агрессивными тенденциями (Bushman, 1995). Влияние визуального восприятия насилия оказывается наиболее сильным и тогда, когда привлекательный индивид совершает оправданное, реалистически «поданное» насилие, которое остается безнаказанным и якобы не причиняет никому ни боли, ни вреда (Donnerstein, 1998). Сцены насилия, содержащиеся во многих произведениях искусства, имеют именно такой антисоциальный эффект. Во многих, но не во всех. Неоправданная жестокость отталкивающих персонажей фильма «Список Шиндлера» по отношению к жертвам Холокоста вряд ли способна подтолкнуть на совершение актов насилия.

<Насилие, пропагандируемое масс-медиа, влияет на агрессию сильнее, чем пары свинца — на умственные способности ребенка, чем препараты кальция — на костную массу, чем работа над домашними заданиями — на академическую успеваемость или вдыхание асбестовой пыли — на рак... Постоянное воздействие на население средств массовой информации, насыщенных насилием, — основная причины высокого уровня преступности в современном американском обществе. Из свидетельских показаний социального психолога *Крэга А. Андерсона*, на заседании Комитета по торговле, науке и транспорту Сената США, 21 марта 2000 г.>

Результаты экспериментальных исследований позволяют с наибольшей достоверностью

определить и причину, и следствие, однако лабораторные условия порой слишком отличаются от реальной жизни (например, когда испытуемому, чтобы «наказать» другого испытуемого, нужно лишь нажать кнопку). Более того, эксперименты могут лишь указать на кумулятивный эффект просмотра более 100 000 эпизодов насилия и более 20 000 убийств, а именно столько проявлений жестокости успевает увидеть на телеэкране среднестатистический американский ребенок, прежде чем станет среднестатистическим подростком (Murray & Lonnborg, 1989). Влияние не поддающихся контролю факторов затрудняет проведение корреляционных исследований, но, несмотря на это, они выявляют кумулятивные эффекты визуального восприятия сцен насилия в реальной жизни.

Почему просмотр телепередач влияет на поведение? Вывод, к которому пришли министр здравоохранения США и эти исследователи, заключается *не в том*, что телевидение и порнография — основные источники социального насилия; они являются таковыми не более, чем асбест — основной причиной рака легких. Скорее правильно другое: они признали телевидение *одной из* причин. Но даже если это всего лишь одна составляющая того многокомпонентного феномена, который может быть назван причиной насилия в обществе, то такая, которая, подобно искусственным заменителям сахара, потенциально контролируема. Имея в своем распоряжении совпадающие результаты корреляционных и экспериментальных исследований, исследователи занялись поиском ответа на вопрос, *почему* визуальное восприятие сцен насилия оказывает такое влияние.

Рассмотрим три возможных варианта (Geen & Thomas, 1986). Один из них заключается в том, что причиной антисоциального поведения становятся не сцены насилия как таковые, а возбуждение, которое они вызывают (Mueller et al., 1983; Zillmann, 1989). Как уже отмечалось выше, возбуждение нарастает лавинообразно: один тип возбуждения вызывает другие действия.

Результаты другого исследования свидетельствуют о том, что визуальное восприятие насилия *растормаживает*. В эксперименте Бандуры избиение взрослым человеком куклы «бобо», судя по всему, узаконило подобные вспышки и привело к тому, что дети утратили контроль над своими «сдерживающими центрами». Визуальное восприятие насилия подготавливает зрителя к совершению насильственных действий, ибо оно направляет его мысли в сторону насилия (Berkowitz, 1984; Bushman & Geen, 1990; Josefson, 1987). Складывается такое впечатление, что аналогичное влияние оказывают на молодых мужчин и песни, прославляющие сексуальное насилие: они делают их более восприимчивыми к тем мифам, которые окружают изнасилование, и настраивают на более агрессивные действия (Barongan & Hall, 1995; Johnson et al., 1995; Pritchard, 1998).

Персонажи, пропагандируемые масс-медиа, всегда находят *подражателей*. Дети, участники экспериментов Бандуры, воспроизводили те характерные поступки, свидетелями которых были. Коммерческому телевидению трудно оспорить тот факт, что телевидение подталкивает зрителей к подражанию тому, что они видели на экране: ведь именно на этом и основано моделирование потребления рекламодателями. Все критики телевидения обеспокоены тем, что в телевизионных программах сцен насилия в 4 раза больше, чем проявлений добрых отношений между людьми, что и во многих других отношениях телевидение не отражает реальной жизни (табл. 10.2). Критики телевидения также любят подробно описывать примеры откровенного подражания тому, что происходит на экране, такие, например, как этот: двое мужчин из штата Юта трижды смотрели фильм *Magnum Force*, в котором для убийства героини используется щелочное чистящее средство *Drano*. Спустя месяц они воспроизвели увиденное: убили трех человек, заставив их выпить *Drano* (Bushman, 1996).

Таблица 10.2. Телевидение Америки и реальная жизнь: что общего между ними?
Насколько верно то, что показывают в прайм-тайм, отражает мир, в котором мы живем? Сравните количественный состав «экранного общества» и реальный состав нашего населения. Возможно, телевидение отражает культурные мифы, по реальность оно искажает.

Объект на экране	Представительство в телепрограммах, %	Представительство в реальном мире, %
Женщина	33	51
Супружеская пара	10	61
Высококвалифицированный рабочий	25	67

Член какого-либо религиозного объединения	6	88
Предполагаемый половой акт: партнеры — не супруги	85	Неизвестно
Употребляющие алкогольные напитки: процент алкоголиков	45	16

(*Источники*: Анализ примерно 35 000 телевизионных персонажей, выполненный Джорджем Гербнером начиная с 1969 г. (Gerbner, 1993; Gerbner et al., 1986). Данные о половой принадлежности телевизионных персонажей позаимствованы из (Fernandez-Collado et al., 1978); данные о «телевизионной» религиозности из (Skill et al., 1994); данные о реальной религиозности, т. е. о тех, кто считает себя верующим и для кого религия важна, из (Saad & McAneny, 1994). Данные об алкоголизме взяты из (NCTV, 1988). Что же касается количества половых актов, совершаемых партнерами, которые не являются супругами, то, если учесть, что большинство взрослых состоят в браке, что половая жизнь состоящих в браке более интенсивна, чем половая жизнь одиночек, и что внебрачный секс менее распространен, чем принято считать, в реальной жизни их, конечно же, меньше, чем на экране (Greeley, 1991; Laumann et al., 1994).)

Если то, как телевидение представляет человеческие отношения и решение разных проблем, находит своих подражателей, особенно среди молодых зрителей, значит, демонстрация на экране образцов **просоциального поведения** может быть полезна для общества. В главе 12 нас ожидают хорошие новости: деликатное вмешательство телевидения в воспитание действительно способно преподать детям уроки позитивного поведения.

Влияние телевидения на мышление

Исследователи изучали не только влияние телевидения на поведение, но и когнитивные последствия просмотра телепередач. Можно ли сказать, что продолжительное общение с «телевизионным насилием» делает нас нечувствительными к жестокости? Искажает ли оно восприятие реальности? Вызывает ли агрессивные мысли?

К чему приводит многократное повторение какого-либо бранного слова? Из вводного курса в психологию вы знаете, что эмоциональная реакция на него будет постепенно «затухать». Вполне логично предположить, что после просмотра тысяч актов насилия тоже наступает нечто похожее на «омертвение эмоций». «Меня это совершенно не волнует» — именно такой ответ получили Виктор Клайн и его коллеги от своих испытуемых, когда оценивали психологическое возбуждение 121 мальчика из штата Юта после просмотра ими боксерского поединка, в котором оба соперника действовали очень жестоко (Cline et al., 1973). В отличие от мальчиков, которые редко смотрели телевизор, мальчики-«телеманы» остались совершенно равнодушными к увиденному.

Разумеется, участники эксперимента Клайна могли отличаться друг от друга не только отношением к телевидению. Однако в экспериментах, в которых изучалось влияние просмотра телепередач со сценами сексуального насилия, аналогичная потеря чувствительности — своего рода психическое оцепенение — наблюдалось и у тех молодых мужчин, которые смотрели фильмы из разряда «жесткое порно». Более того, результаты экспериментов Рональда Дребмана и Маргарет Томас подтвердили вывод о том, что люди, получившие подобные визуальные впечатления, в дальнейшем менее активно реагируют как на сцену драки на экране, так и на реальную драку двух детей (Drabman & Thomas, 1974, 1975, 1976).

<По мере того как каждое последующее поколение в том возрасте, когда происходит формирование личности, все больше и больше попадало под влияние телевидения, снижалась и гражданская активность населения (участие в выборах, в митингах, благотворительность и волонтерство). *Роберт Путнэм*, Боулинг в одиночку, 2000>

Верно ли, что вымышленный телевизионный мир формирует наши представления о реальном мире, в котором мы живем? Джордж Гербнер и его коллеги из Университета штата Пенсильвания полагают, что именно в этом прежде всего и заключается сила телевидения (Gerbner et al., 1979, 1994). Результаты проведенных ими опросов подростков и взрослых свидетельствуют о том, что, в отличие от респондентов, которые проводят у телевизоров не более 2 часов в день, респонденты, увлекающиеся просмотром телепередач (уделяющие им не менее 4 часов в день), более склонны преувеличивать

уровень преступности в мире и больше опасаются за свою жизнь. Подобное чувство собственной незащищенности испытывали и женщины из ЮАР после просмотра сцен насилия в отношении женщин (Reid & Finchilescu, 1995). В ходе проведения общеамериканского опроса детей в возрасте от 7 до 11 лет выяснилось: те из них, кого можно назвать «телеманами», чаще признавались в том, что дома боятся грабителей («кто-нибудь может вломиться в дом»), а на улице — случайных прохожих («кто-нибудь может подойти и ударить меня») (Peterson & Zill, 1981).

И последнее. Результаты новых экспериментов позволяют говорить о том, что просмотр видеофильмов со сценами насилия способствует возникновению мыслей, связанных с агрессией (Bushman, 1998). Визуальное восприятие жестокости приводит к тому, что люди более склонны объяснять действия окружающих их враждебностью (на вопрос: «Намеренно или случайно вас толкнули?» отвечать: «Намеренно»), приписывать омонимам их наиболее агрессивный смысл (на вопрос: «Что такое "*punch*"?» отвечать: «Удар кулаком», хотя это слово означает также и «пунш») и более быстро распознавать агрессивные слова.

(На заре цивилизации наши предки, первобытные люди, собирались у костра в счастливом неведении о том, что творится вокруг них! Сегодня же окружающий мир властно заявляет о себе всякий раз, когда семьи собираются у современных «костров» — у экранов телевизоров!

— Далее в нашей программе за тридевять земель от нас происходят ужасные и необъяснимые события, выпадающие из исторического и социологического контекста!

— С ума сойти! Похоже им несладко!

— Какое счастье, что дома мы в безопасности!)

Счастливый мир (Tom Tomorrow)

И все же не исключено, что наиболее сильным нужно признать не прямое, а косвенное влияние телевидения, ибо ежегодно люди посвящают ему тысячу и более часов, которые могли быть заполнены другими делами. Если вы сами, как и большинство других, проводите у «ящика» ежегодно тысячу с чем-то часов, подумайте, как вы могли бы распорядиться этим временем, не будь телевидения. Каким человеком вы могли бы быть сегодня, если бы не телевидение? Таким же, каким стали, или другим? В поисках ответа на вопрос, почему после 1960-х гг. гражданская активность и членство в различных организациях пошли на убыль, Роберт Путнэм пришел к следующему выводу: время, проведенное у телевизора, — это время, похищенное у работы на благо общества (Putnam, 2000). Телевидению посвящается время, предназначенное для клубных собраний, волонтерской работы и участия в

политической жизни и в мероприятиях, проводимых церковью.

<Те из нас, кто уже в течение более 15 лет активно изучает [телевидение], потрясены влиянием, которое это средство массовой информации оказывает на формирующееся сознание развивающегося ребенка. *Джером и Дороти Сингер*, 1988>

Групповые влияния

Выше было рассказано о том, что провоцирует *индивидов* на агрессивные поступки. Если фрустрация, оскорбления и примеры агрессивного поведения усиливают агрессивность отдельных людей, то резонно предположить, что эти факторы оказывают аналогичное влияние и на группы. Когда начинаются беспорядки, действий представителя одной из противоборствующих сторон нередко бывает достаточно для лавинообразного нарастания актов агрессии. Видя, как мародеры грабят магазин, торгующий телевизорами, люди, которые в нормальных условиях ведут себя, как и положено законопослушным гражданам, могут забыть о своих моральных принципах и присоединиться к грабителям.

<Самая чудовищная жестокость войны заключается в том, что она вынуждает мужчин сообща делать то, чему каждый из них в одиночку воспротивился бы всем своим существом. *Эллен Ки*, Война, мир и будущее, 1916>

Способность групп усиливать агрессивные реакции отчасти связана с «размыванием» ответственности. Во время войны решения атаковать противника, как правило, принимаются теми, кто находится далеко от линии фронта. Они лишь отдают приказы, а исполняют эти приказы другие. Облегчает ли подобная удаленность призывы к агрессивным действиям?

Жаклин Габеляйн и Энтони Мендер воспроизвели эту ситуацию в лаборатории (Gaebelein & Mander, 1978). Они просили участников своих экспериментов, студентов, обучавшихся в университете города Гринсборо (штат Северная Каролина), либо *самим применить* электрошок в качестве наказания, либо *посоветовать* кому-либо, какой силы электрошок следует применить. Если «жертва» не совершала никаких провокационных действий (а именно так ведут себя большинство жертв массовой агрессии), «исполнители наказаний» прибегали к менее сильному электрошоку, чем рекомендовали советчики, которые чувствовали себя менее ответственными за причинение любого вреда.

Проблема крупным планом. *Учат ли насилию видеоигры, основанные на насилии?*

Недавний лавинообразный рост спроса на видеоигры, основанные на насилии, стал предметом публичной дискуссии, состоявшейся в 1999 г. после того, как в штатах Кентукки и Колорадо подростки-убийцы воспроизвели в реальной жизни то, что часто делали, играя в видеоигры. Когда подростки и молодые люди играют в такие игры, как *Mortal Kombat*, *Doom*, *Quake* и *Resident Evil*, и убивают или расчленяют людей, чему они при этом учатся? Тому, как следует вести себя в обществе? Учится ли чему-нибудь играющий, когда, возомнив себя Клэр Редфилд из *Resident Evil 2*, разряжает обойму в зомби-полицейских, которые валятся на землю, извиваясь и истекая кровью?

Большинство курильщиков умирают не от сердечно-сосудистых заболеваний, а большинство людей, посвящающих этим имитациям массовых убийств немало времени, — добропорядочные граждане. (Как правило, наиболее восприимчивыми к насилию, пропагандируемому масс-медиа, оказываются обозленные люди, враждебно относящиеся к окружающим). И все же нельзя не задаться вопросом: если пассивное созерцание насилия делает реакции индивидуума на провокации более агрессивными и «снижает порог» его чувствительности к жестокости, неужели «исполнение роли» агрессора проходит бесследно?

Сейчас у нас появляется возможность ответить на этот вопрос. Когда студенты колледжа играли в видеоигру *Mortal Kombat*, экспериментаторы отмечали усиление их возбуждения и чувства враждебности (Ballard & Wiest, 1998). Другие исследования доказали, что видеоигры направляют мысли в сторону агрессии (когда участникам эксперимента предлагали вставить пропущенную букву в английское слово *H-T*, они чаще превращали его в «удар» (*hit*), чем в «шляпу» (*hat*)) и усиливают агрессивность. Крэг Андерсон и Карен Дилл нашли, что те из студентов колледжей, которые проводят за видеоиграми с эпизодами насилия наибольшее количество часов, склонны к физической агрессии (они сами признавались в том, что оскорбляли кого-то словом или действием) (Anderson & Dill, 2000).

То же самое можно сказать и о европейских подростках и юношах (Wiegman & vanSchie, 1998).

А в экспериментах Андерсона и Дилл, в которых испытуемые, разделенные случайным образом на две группы, играли либо в кровавую видеоигру со стонавшими от боли жертвами, либо в игру без насилия, вроде *Tetris* или *Myst*, первые становились более агрессивными: в последующем эксперименте они подвергали своего товарища воздействию более сильного шума.

Сегодня еще многое остается неизученным. Однако результаты этих исследований противоречат теории катарсиса и свидетельствуют о том, что насилие порождает насилие. А это значит, что у нас есть основания усомниться в правоте одного из топ-менеджеров индустрии видеоигр, сказавшего, что «агрессия сидит в нас от рождения, и ее [необходимо] выпускать наружу».

К «размыванию» ответственности приводит не только удаленность жертв, но и численность группы. (Вспомните то, что было рассказано в главе 8 о феномене деиндивидуализации.) Проанализировав информацию о случаях линчевания, имевших место в период с 1899 по 1948 г., Брайан Маллен сделал весьма интересное открытие: чем многочисленнее толпа линчевателей, тем большие унижения и страдания выпадает на долю жертвы (Mullen, 1986).

Группы усиливают агрессивные склонности во многом точно так же, как они поляризуют и другие тенденции, — через социальное «заражение». Примерами могут быть молодежные банды, футбольные фанаты, солдаты-мародеры, участники массовых беспорядков в городах, а также то, что скандинавы называют «стаями», — группы школьников, систематически досаждающие своим более слабым и уязвимым соученикам и нападающие на них (Lagerspetz et al., 1982). Действия таких «стай» — это типичная групповая активность. Редкий задира пристает или бросается в драку в одиночку.

Молодые люди с одинаковыми антисоциальными наклонностями, не связанные крепкими узами со своими семьями и не рассчитывающие на академические успехи, могут обрести социальную идентификацию в банде. По мере углубления групповой идентификации возрастают также давление конформизма и деиндивидуализация (Staub, 1996). Чем с большей готовностью члены группы отдают себя в ее распоряжение и чем большее удовлетворение приносит им их единение с другими, тем менее заметна самоидентификация. Наиболее распространенным результатом становится социальное «заражение» — подпитываемое группой возбуждение, утрата «сдерживающих» центров и поляризация. Банда существует до тех пор, пока ее члены не повзрослеют, не обзаведутся семьями, не найдут работу или пока их всех не пересажают или не перестреляют (Goldstein, 1994). Каждая банда имеет свой собственный, контролируемый ею район, собственные цвета, «извечных» соперников; время от времени они совершают противоправные действия и затевают драки из-за наркотиков, территории или из-за девушек, а также чтобы защитить свою честь или отомстить обидчикам.

Массовые уничтожения людей, имевшие место в XX в. и унесшие более 150 миллионов жизней, не были «суммой индивидуальных действий» (Zajonc, 2000). *«Геноцид — это нечто иное, а не суммарное количество всех совершенных убийств».* Массовое убийство — это социальный феномен, порожденный «моральными императивами» — коллективной ментальностью (включая визуальные образы, риторику и идеологию), которая мобилизует группу или культуру на экстраординарные действия. Массовые уничтожения руандийских тутси, европейских евреев и американских индейцев были коллективными действиями, которые потребовали широчайшей поддержки, отличной организации и большого числа исполнителей. Правительство Руанды, выражавшее интересы племени хуту, и ведущие бизнесмены страны закупили в Китае два миллиона мачете «с одной-единственной целью».

Эксперименты, проведенные в Израиле Йорамом Яффе и Йоэлем Ийноном, подтверждают способность группы усиливать агрессивные тенденции (Jaffe & Yinon, 1983). Участники одного из них, мужчины, студенты университета, мстили якобы провинившемуся перед ними соученику и решили наказать его электрошоком, причем группы наказывали сильнее, чем одиночки. В другом эксперименте испытуемые поодиночке или группами решали, насколько сильными ударами тока нужно наказать другого испытуемого за неверные ответы при выполнении задания на экстрасенсорное восприятие (Jaffe et al., 1981). Как следует из данных, представленных на рис. 10.11, по мере того как эксперимент приближался к своему завершению, индивиды наказывали все сильнее и сильнее, и решения, принятые группой, лишь усиливали эту тенденцию к ужесточению наказания. Когда обстоятельства провоцируют

индивида на агрессивную реакцию, вмешательство группы нередко приводит к ее усилению.

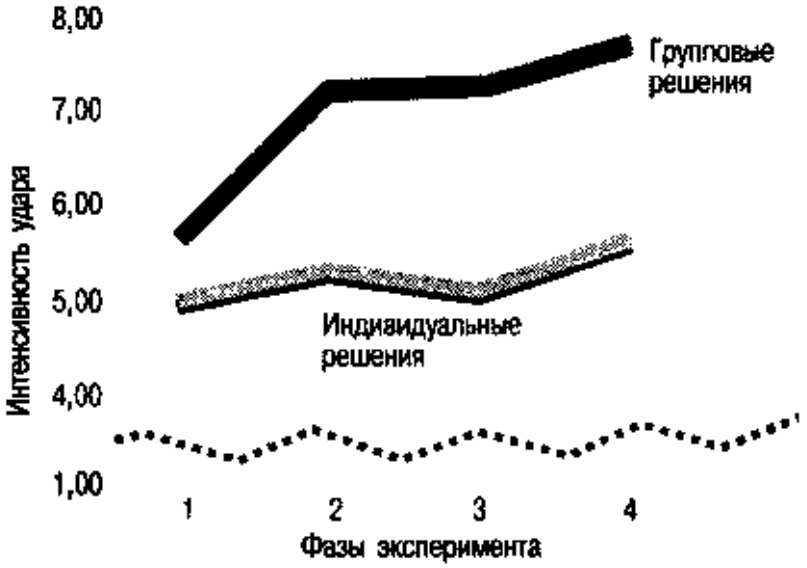


Рис. 10.11. Вмешательство группы усиливает агрессию индивида. По мере того как эксперимент приближался к завершению, индивиды предлагали наказывать за неверные ответы все более и более сильными ударами тока. Когда в процесс принятия ими решения вмешивалась группа, эта тенденция усиливалась. (*Источник*: Jaffe et al., 1981)

Исследователи, руководимые Джозефом Миколичем, установили, что группы способствуют усилению природной агрессивности индивидов (Mikolic et al., 1997). В их экспериментах помощник экспериментатора должен был доводить испытуемых до состояния фрустрации тем, что «хватал у них из-под рук» детали, необходимые им для создания моделей, за которые они должны были получить деньги. По сравнению с испытуемыми, которые работали индивидуально, те, кто работал в группе, чаще одергивали несносного помощника и высказывали в его адрес в 2 раза больше требований, неудовольствий и претензий.

{**Социальное «заражение».** Когда в 1990-х гг. 17 молодых слонов-самцов без родителей были переселены в Национальный парк ЮАР, они вели себя, как вышедшая из-под контроля банда малолетних преступников, и убили 40 белых носорогов. Бесчинства прекратились только после того, как в 1998 г. администрация парка, обеспокоенная сложившейся ситуацией, «подселила» к ним 6 более старших и сильных самцов (Slotow et al., 2000). *На снимке*: один из вожаков «воспитывает подростков»}

Данные изучения агрессии дают нам прекрасную возможность проверить, в какой мере результаты социально-психологических лабораторных исследований можно распространить на нашу повседневность. Неужели обстоятельства, при которых некто решает наказать кого-то электрическим током, на самом деле говорят нам что-то о том, при каких обстоятельствах он разразится словесной бранью или даст пощечину? Крэг Андерсон и Брэд Бушман отмечают, что социальные психологи изучали агрессию не только в лабораториях, но и в реальных условиях и что совпадение результатов поражает (Anderson & Bushman, 1997; Bushman & Anderson, 1998). Как в лабораторных, так и в реальных условиях прогностическими параметрами возрастания агрессивности являются:

— принадлежность индивида к мужскому полу;
— природная агрессивность индивида или его принадлежность к личностям типа А;
— употребление алкоголя;
— визуальное восприятие сцен насилия;
— анонимность;
— провокация;
— наличие оружия;
— вмешательство группы.

Лабораторные эксперименты позволяют нам проверять теории и подвергать их ревизии при контролируемых условиях. Реальная жизнь — источник идей и «испытательный полигон», на котором

мы можем использовать свои теории. Результаты изучения агрессии свидетельствуют о том, что взаимодействие исследовательской лаборатории и реальной жизни делает вклад психологии в благополучие человечества более ощутимым. Идеи, почерпнутые в реальной жизни, дают толчок к созданию новых теорий, которые стимулируют развитие лабораторных исследований; в свою очередь последние углубляют наше понимание явлений реальной жизни и предоставляют более широкие возможности для использования психологии при решении конкретных проблем.

Резюме

Аверсивный опыт — это не только фрустрация, но и дискомфорт, физическая боль и личные оскорбления, как действием, так и словом. Возбуждение, независимо от того, что именно является его источником — физическая нагрузка или сексуальная стимуляция, — под влиянием внешних обстоятельств может трансформироваться в гнев.

Телевидение демонстрирует немало примеров агрессивного поведения. В том, что касается визуального восприятия сцен насилия, выводы авторов корреляционных и экспериментальных исследований совпадают: оно 1) несколько усиливает *агрессивное поведение*, особенно у возбужденных индивидов, и 2) делает зрителей *менее чувствительными* к насилию, искажает их *восприятие* реальности. Оба этих вывода соответствуют тем, что были сделаны на основании изучения влияния «жесткого порно», которое способно усилить мужскую агрессию в отношении женщин и исказить их представление об отношении женщины к сексуальному насилию.

Немало агрессивных действий на совести различных групп. Групповую агрессию провоцируют те же факторы, которые провоцируют и индивидуальную агрессию. Благодаря «размыванию» ответственности и поляризации действий группы реагируют еще более агрессивно, чем индивиды.

Ослабление агрессии

Мы познакомились с несколькими теориями агрессии, основанными на инстинктах, на фрустрации и на социальном научении, и подробно рассмотрели все влияющие на нее факторы. Пора задуматься и над таким вопросом: можно ли ослабить агрессию? Предлагают ли теории и лабораторные исследования какие-нибудь способы, с помощью которых можно было бы контролировать агрессивность?

Катарсис?

«Молодых нужно научить выплескивать свой гнев». Так советовала Энн Лендерс (Landers, 1969). Если человек с трудом сдерживает злость, «мы должны найти клапан. Наш долг — предоставить ему возможность выпустить пар». Эти слова принадлежат знаменитому психиатру Фрицу Перлзу (Perls, 1973). Авторы обоих высказываний — сторонники «гидравлической модели», согласно которой аккумулированная агрессивная энергия подобна воде, сдерживаемой запрудой, и так же, как она, стремится вырваться наружу.

Концепцию катарсиса обычно связывают с именем Аристотеля. Хотя в действительности Аристотель ничего не писал про агрессию, он утверждал, что, переживая эмоции, можно освобождаться от них и что поэтому такие зрелища, как классические трагедии, вызывают катарсис — «очищение» от жалости и страха. Аристотель полагал, что переживание эмоции освобождает от нее (Butcher, 1951). Позднее, когда гипотеза катарсиса приобрела расширительное толкование, стали считать, что от эмоций освобождает не только приобщение к классическим трагедиям, но также их выражение, воспоминания и повторные «переживания» минувших событий и различные действия.

Поверив в то, что человек освобождается от накопленной агрессивной энергии, совершая агрессивные действия или фантазируя, некоторые психотерапевты и руководители групп рекомендуют пациентам не копить в себе, а «сбрасывать» агрессивность: поколачивать друг друга банными губками или бить по кровати теннисной ракеткой, издавая при этом «воинственные» кличи. Некоторые психологи советуют родителям подталкивать детей к тому, чтобы они сбрасывали напряжение в

агрессивных играх. Многие американцы поверили пропагандистам этой идеи: об этом свидетельствуют результаты опроса, в ходе которого число респондентов, согласившихся с утверждением «Материалы сексуального характера дают выход сдерживаемым импульсам», в 2 раза превысило число тех, кто выразил свое несогласие с ним (Niemi et al., 1989). Однако известны и результаты другого общенационального опроса, большинство участников которого согласились с утверждением, что «Материалы сексуального характера множат число насильников». Так валиден или нет подход, основанный на катарсисе?

<Пора раз и навсегда покончить с гипотезой катарсиса. В конце концов, идея, суть которой заключается в том, что зрелище насилия (или «выброс» скопившейся в человеке агрессивности) освобождает от враждебности, так и не нашла никакого экспериментального подтверждения. *Кэрол Теврис*, 1988, с. 194>

Если «потребление» порнографии действительно дает выход сексуальным импульсам, в тех регионах, где широко распространены порнографические издания, изнасилования должны быть редкостью, ее постоянные «потребители» должны испытывать меньшее сексуальное влечение, а мужчины должны быть менее склонными к тому, чтобы рассматривать женщину исключительно как сексуальный объект и относиться к ней как к таковому. Однако результаты исследований свидетельствуют о том, что реальная картина — диаметрально противоположна (Kelly et al., 1989; McKenzie-Mohr & Zanna, 1990). Порнографические видеофильмы усиливают сексуальное влечение; они питают сексуальные фантазии и разные проявления сексуальности. Социальные психологи почти единодушны в том, что, вопреки предположениям Фрейда, Лоренца и их последователей, идея катарсиса *не* распространяется на насилие (Geen & Quanty, 1977). По данным Роберта Армса и его коллег, канадские и американские зрители футбольных и хоккейных матчей и соревнований борцов после спортивного мероприятия демонстрируют б*о*льшую враждебность, чем до них (Arms et al., 1979; Goldstein & Arms; Russell, 1983). Похоже, что даже война не способствует сбросу агрессивной энергии: количество убийств в стране, пережившей войну, возрастает (Archer & Gartner, 1976).

В ходе лабораторной проверки гипотезы катарсиса, выполненной Джеком Хокансоном и его коллегами, выяснилось: когда ее участникам, студентам Университета штата Флорида, разрешали ответить на провокацию, их возбуждение (оно оценивалось по артериальному давлению) действительно проходило быстрее (артериальное давление быстрее приходило в норму) (Hokanson et al., 1961; 1962a, b; 1966). Однако это успокаивающее влияние мести проявлялось только в определенных условиях: когда им предоставлялась возможность отомстить именно реальному провокатору, а не просто сорвать свою злость на ком-либо. Более того, месть должна быть оправданной, а ее объект — не таящим в себе угрозы, чтобы отомстивший потом не мучился угрызениями совести и не волновался по поводу возможных последствий.

<Тот, кто позволяет себе агрессивные жесты, усиливает свой гнев. *Чарльз Дарвин*, Выражение эмоций у человека и животных, 1872>

Приводят ли подобные «выбросы агрессии» к ее снижению в будущем? Согласно результатам некоторых экспериментов — нет; возможность освободиться от агрессивных эмоций приводила к еще большей агрессивности. Эббе Эббесен и его коллеги опросили 100 инженеров и техников вскоре после того, как их предупредили о предстоящем увольнении (Ebbesen et al., 1975). Некоторым из них были заданы вопросы, предоставлявшие им возможность выразить негативное отношение к работодателю или супервизорам, например такой: «Можете ли вы привести примеры, как вам кажется, несправедливого отношения компании к вам?» В дальнейшем респонденты заполняли опросник, предназначенный для оценки их отношения к компании и к супервизорам. Улучшилось ли оно благодаря предоставленной им ранее возможности излить свои негативные чувства к ним? Ничего подобного: их враждебность усилилась. Выраженная враждебность порождает еще б*о*льшую агрессивность.

Проблема крупным планом. *Катарсис: взгляд клинического психолога*

Джон Бредшоу в своем бестселлере «Возвращение в детство: как нам перевоспитать и победить ребенка, который все еще живет в нас» детально описывает несколько своих воображаемых способов: попросить у него прощения, расстаться с собственными родителями и найти себе других (как Иисус Христос), устроить порку этому ребенку, написать рассказ о своем детстве. Все эти способы,

объединенные общим термином «катарсис», предполагают эмоциональную вовлеченность в травматичные события, имевшие место в прошлом. Катарсис — сильное переживание, и наблюдающий за ним способен пережить потрясение. Слезы, гнев, обращенный на давно умерших родителей, утешение того травмированного маленького мальчика, которым ты когда-то был, — все это волнует. И нужно быть каменным изваянием, чтобы не растрогаться до слез. Потом в течение многих часов ты чувствуешь очищение и покой, — возможно, впервые за много лет. Пробуждение возвращает к реальности, и все начинается сначала, и маячат новые расставания с детством.

Как терапевтический метод катарсис использовался более 100 лет. Когда-то он был основой психоаналитического лечения, но это время прошло. Его основное достоинство — приятные воспоминания о нем. Его основной недостаток — отсутствие доказательств того, что он «работает». Когда вы пытаетесь оценить, насколько он нравится людям, вы слышите очень высокие оценки. Но когда вы пытаетесь понять, изменилось ли что-нибудь, оказывается, что катарсис — пустое дело.

(*Источник*: Martin E. P. Seligman. *What You Can Change and What You Can't: The Complete Guide to Successful Self-improvement*, Alfred A. Knopf, 1994, p. 238-239.)

<В США массовые волнения 1967 и 1968 гг. произошли в тот самый момент, когда стал очевидным разрыв между растущими ожиданиями и возрастающими, но неадекватными расходами богатого общества на социальные нужды. *Джесси Джексон*, 1981>

Нечто подобное вам уже приходилось слышать, не так ли? Вспомните главу 4: проявления жестокости формируют установки на жестокость. Более того, как нам известно из анализа экспериментов Стэнли Милгрэма, в которых он изучал подчинение, незначительные проявления агрессивности способны порождать самооправдание. Люди умаляют достоинства своих жертв, оправдывая тем самым дальнейшие агрессивные действия в отношении них. Даже если иногда месть (на какое-то короткое время) и снимает напряжение, в конечном счете она «повышает порог дозволенности». Даже когда люди, которых провоцируют на агрессию, в ярости молотят боксерскую грушу, *полагая*, что наступит катарсис, реальный результат диаметрально противоположен ожидаемому: их агрессивность возрастает (Bushman et al., 1999, 2000). «На память приходит старый анекдот, — пишет Бушман (Bushman, 1999). — “Как вам удалось попасть на сцену Карнеги Холла?” — “Практика, практика, практика”. — “Как вас угораздило стать таким злюкой?” Ответ точно такой же: “Практика, практика, практика”».

Значит ли это, что мы должны копить гнев и подавлять вспышки агрессивности? Вряд ли, потому что молчаливая угрюмость неэффективна, ибо она позволяет нам в мыслях продолжать неприятный для нас разговор и возвращаться к своим обидам. К счастью, существуют неагрессивные способы выражения наших чувств и информирования окружающих о том, как влияет на нас их поведение. Представители разных культур имеют возможность так выражать свое неудовольствие, что акцент приходится не на порицание окружающих за их действие, а на отношение к ним самого говорящего: «Я сержусь» или «Меня раздражает, что ты оставляешь грязную посуду». Такой способ информирования о собственных чувствах лучше, потому что он позволяет тому, кому адресовано сообщение, позитивно отреагировать на него (Kubany et al., 1995). Настаивать на своем можно и не прибегая к агрессии.

Подход, основанный на социальном научении

Если агрессивное поведение — результат научения, значит, есть надежда на то, что его можно контролировать. Давайте, не вдаваясь в подробности, рассмотрим факторы, влияющие на агрессию, и подумаем о том, можно ли их нейтрализовать.

Такие аверсивные переживания, как фрустрация вследствие неоправдавшихся ожиданий и личные оскорбления словом или действием, создают предрасположенность к враждебной агрессии. Следовательно, мудро поступает тот, кто воздерживается от внушения людям таких ожиданий, которые, скорее всего, никогда не реализуются. На инструментальную агрессию влияют ожидания определенных вознаграждений и выгод. А это значит, что следует вознаграждать неагрессивное поведение и сотрудничество. В лабораторных условиях дети тогда начинают вести себя менее агрессивно, когда

наблюдавшие за ними взрослые игнорировали агрессивные и подкрепляли неагрессивные поступки (Hamblin et al., 1969). Наказание агрессоров в большинстве случаев менее эффективно. Угроза наказания предотвращает агрессию только в идеальных условиях, когда наказание является сильным, незамедлительным и соразмерным проступку, когда оно сочетается с вознаграждением за желательное поведение и когда тот, кого наказывают, не злится (R. A. Baron, 1977). Если эти условия не соблюдены, агрессия может проявиться. Это наглядно проявилось в 1969 г., когда полицейские Монреаля устроили 16-часовую забастовку, и в 1992 г., когда во время беспорядков в Лос-Анджелесе телекамеры, установленные на борту вертолета, показали кварталы, покинутые полицейскими. В обоих случаях бесчинства продолжались до тех пор, пока полиция не вернулась к исполнению своих обязанностей.

Однако эффективность наказания небеспредельна. В большинстве случаев агрессивные действия, которые могут стоить жизни тому, против кого направлены, импульсивны, это так называемая «горячая агрессия» — результат ссоры, оскорбления или нападения. Следовательно, наш долг — *предупредить* агрессивные действия, предотвратить их. Необходимо учить людей неагрессивным способам разрешения конфликтных ситуаций. Если бы «смертельная агрессия» была исключительно спланированной и инструментальной, можно было бы надеяться на то, что мы избавим себя от повторения подобных проявлений, сурово наказав совершившего ее преступника. Если бы это было так, то в тех штатах, где существует смертная казнь, уровень преступности был бы ниже, чем в штатах, где ее нет. Но в нашем мире «горячих» убийств это не так (Costanzo, 1998).

Родительские наказания тоже могут иметь негативные побочные эффекты. Наказание — это аверсивная стимуляция, оно моделирует именно то поведение, которое пытается предотвратить. Оно также и принудительно по своей сути (вспомните, что мы редко соглашаемся с навязанными нам действиями, даже если объективно они вполне оправданны). Именно поэтому агрессивные подростки и родители, склонные к жестокому обращению с собственными детьми, так часто оказываются выходцами из семей, в которых дисциплину поддерживали с помощью суровых физических наказаний.

Чтобы мир, в котором мы живем, стал добрее, с ранних лет нужно демонстрировать людям образцы гуманного поведения и сотрудничества и вознаграждать за подобные проявления, а начать, возможно, следует с того, чтобы научить родителей воспитывать дисциплинированность, не прибегая к насилию. Специальные обучающие программы учат родителей подкреплять желательные поступки детей и формулировать свои обращения к ним не в отрицательной, а в утвердительной форме (Чем говорить: «Пока не уберешь свою комнату, ни о каких играх не может быть и речи», лучше сказать: «Когда уберешь свою комнату, сможешь пойти играть»). Реализация одной такой «программы замещения агрессии» снизила количество повторных арестов малолетних правонарушителей и членов молодежных банд. Участников этой программы — подростков и их родителей — обучали навыкам межличностного общения, методам контролирования гнева и одновременно стремились повысить уровень их моральной аргументации (Goldstein & Glick, 1994).

Если зрелище агрессивных действий снижает уровень торможения и вызывает желание подражать им, значит, нужно уменьшить количество примеров жестокости и негуманного поведения в кинофильмах и на телеэкране, т. е. предпринять действия, сравнимые с теми, которые уже были предприняты для уменьшения количества примеров расистского и сексистского поведения. Мы также можем сделать детей невосприимчивыми к влиянию масс-медиа. Потеряв всякую надежду на то, что телеканалы когда-нибудь «признают очевидные факты и изменят свою программную политику», Ирон и Хьюсманн поделились со 170 детьми из города Ок-Парк (штат Иллинойс) своими соображениями о том, что телевидение нереалистично отражает наш мир, что агрессии в нем меньше и она менее действенна, чем это следует из телепрограмм, и что агрессивное поведение нежелательно (Eron & Huesmann, 1984). (В соответствии с задачами исследования Ирон и Хьюсманн подталкивали детей к тому, чтобы те сами делали подобные выводы, а их критические замечания в адрес телевидения выражали их собственные убеждения.) Спустя два года, когда исследователи вновь встретились с этими детьми, оказалось, что «телевизионное насилие» повлияло на них значительно меньше, чем на их сверстников, не прошедших подобной «школы». В более позднее время психологи из Стэндфордского университета провели в классах 18 уроков, на которых убеждали детей всего лишь уменьшить количество просматриваемых телепередач и поменьше играть в видеоигры (Robinson et al., 2001). И они добились своей цели: количество передач уменьшилось на треть, а количество совершаемых детьми в школе агрессивных поступков — на 25% (по сравнению с детьми из контрольной школы).

Механизм агрессии «запускают» и агрессивные стимулы. А это значит, что доступ к огнестрельному оружию должен быть ограничен. В 1974 г. Ямайка ввела у себя широкоформатную программу борьбы с преступностью, включавшую, помимо строгого контроля за оборотом огнестрельного оружия, цензуру за содержанием в фильмах и телепрограммах сцен с его «участием» (Diener & Crandall, 1979). В течение последующего года количество ограблений уменьшилось на 25%, а количество случаев использования огнестрельного ранения без фатального исхода — на 37%. В Швеции прекращен выпуск игрушек милитаристского толка. Шведская Служба информации так сформулировала позицию своей страны: «Играть в войну — значит учиться решать все разногласия с помощью насилия». (Swedish Information Service, 1980).

Меры, подобные перечисленным выше, способны помочь нам минимизировать агрессию. Но если учесть, сколь сложны вызывающие ее причины и как непросто их контролировать, трудно признать обоснованным оптимизм Эндрю Карнеги, который сказал, что в XXI в. «убийство человека будет считаться таким же отвратительным деянием, каким сегодня считается каннибализм». Карнеги произнес это в 1900 г.; с тех пор было убито 200 миллионов человек. Хотя сегодня мы понимаем природу агрессивности людей лучше, чем когда бы то ни было раньше, человечество не стало от этого гуманнее, и мысль об этом способна вызвать лишь горькую усмешку.

Резюме

Как можно минимизировать агрессию? Вопреки тому, что утверждает теория катарсиса, частое проявление агрессивности скорее усиливает, нежели ослабляет ее последующие проявления. Подход, основанный на социальном научении, позволяет предположить, что агрессию можно контролировать, если нейтрализовать благоприятствующие ей факторы — ослабить аверсивную стимуляцию, пропагандировать образцы неагрессивного поведения и вознаграждать за него и побуждать людей к действиям, несовместимым с агрессией.

Постскриптум автора

Реформирование культуры, проповедующей насилие

В 1960 г. в США (приношу извинения своим читателям в других странах, но для нас, американцев, на самом деле проблема насилия — это особая проблема) на каждое зарегистрированное преступление приходилось в среднем 3,3 полицейского. В 1993 г. на каждого офицера полиции приходилось 3,5 преступления (Walinsky, 1995). С тех пор количество преступлений несколько уменьшилось, отчасти благодаря тому, что в тюрьмах сейчас содержится в 6 раз больше человек, чем в 1960 г., а отчасти — благодаря временному уменьшению общего количества мужчин в возрасте от 15 до 25 лет. Тем не менее в моем небольшом кампусе, которому в 1960 г. не требовалось никакой полиции, сегодня работают «на ставке» 6 полицейских и неполную рабочую неделю — еще 7 офицеров, а ночью студентов развозит по кампусу специальный автобус-челнок.

Идей относительно того, как защитить себя, множество:

— Покупать оружие для самообороны. (На руках у населения... 211 миллионов единиц огнестрельного оружия, что в 3 раза повышает риск быть убитым (нередко — кем-нибудь из членов семьи) и в 5 раз — риск самоубийства (Taubes, 1992). Не лучше ли брать пример с тех стран, которые придерживаются более безопасной политики «домашнего разоружения»?)

— Строить больше тюрем. (Мы строим, но до самого последнего времени криминальная ситуация продолжала ухудшаться. Не говоря уже о том, какие огромные потери — социальную и финансовые — несет общество, вынужденное держать в заключении 2 миллиона человек, большинство из которых — мужчины.)

— Принять закон, согласно которому человек, совершивший третье уголовное преступление, приговаривается к пожизненному тюремному заключению. (Но можно ли сказать, что мы действительно готовы к тому, чтобы оплатить строительство новых тюрем, тюремных больниц и специальных учреждений, которые понадобятся для размещения и лечения стареющих людей с бандитским прошлым?)

— Выявлять жестокие преступления и уничтожать самых страшных преступников так, как это делают в Иране и в Ираке, где их казнят. Хотите продемонстрировать, что убивать людей — это зло, убейте тех, кто совершил убийство. (Но едва ли не все города и штаты с самым высоким уровнем преступности уже имеют в своем законодательстве смертную казнь. Поскольку большинство убийств совершаются в состоянии аффекта либо под влиянием алкоголя и наркотиков, убийцы редко принимают в расчет последствия своих злодеяний.)

Более важное значение, чем ужесточение наказания, имеет его неотвратимость. По данным Национального исследовательского совета (*National Research Council*), увеличение на 50% осознания потенциальной возможности оказаться в тюрьме является в 2 раза более эффективным средством снижения уровня преступности, чем удвоение срока тюремного заключения (National Research Council, 1993). Тем не менее директор ФБР Луис Фри сомневается в том, что более продолжительное наказание или его неотвратимость вообще способны решить проблему: «Беззаконие, уровень которого ужасает и которое захлестывает нас, подобно эпидемии чумы, — нечто большее, чем проблема укрепления законодательства. Преступность и беспорядки — следствия безнадежной бедности, появления нежеланных детей и наркомании — не могут быть искоренены только лишь с помощью бездонных тюрем, неотвратимости наказания и увеличения количества полицейских» (Freeh, 1993). Реакция на свершившееся преступление — это социальный эквивалент накладывания пластыря на раковую опухоль.

Одна история о спасении человека, тонущего в бурной реке, подсказывает альтернативный подход. Не успел спасатель оказать первую помощь спасенной им женщине, как он увидел, что тонет еще одна, и снова бросился в воду. И так одного за другим он вытащил из воды человек шесть. Когда он, наконец, решил, что его миссия окончена, и бросился прочь, над волнами появилась еще одна голова. «Ты что, не собираешься спасать его?» — спросил стоявший неподалеку зевака. «Нет! — крикнул спасатель в ответ. — Поднимусь выше по течению. Надо же понять, почему они все оказались в воде!»

Можете не сомневаться в том, что нам нужны и полиция, и тюрьмы, и социальные работники — словом все, что может помочь нам с той «социальной чумой», которая поразила наше общество. Конечно, можно убивать комаров, но лучше осушать болота. Как? Проведя ревизию нашей культуры, бросив вызов социальным «токсинам», которые отравляют юношество, и вернув былую значимость такому понятию, как нравственные ценности личности.

Глава 11. Влечение и близость, дружба и любовь

На протяжении всей жизни мы зависим друг от друга, и потому отношения с окружающими оказываются в центре нашего существования. Для каждого из нас все начинается со взаимного влечения совершенно конкретных мужчины и женщины, которому мы обязаны своим появлением на свет. Нам, людям, которых Аристотель назвал «социальными животными», свойственна настоятельная **потребность в принадлежности** — потребность в создании продолжительных и близких отношений с другими людьми.

Социальные психологи Рой Баумейстер и Марк Лири иллюстрируют силу социальных влечений, возникающих в результате этой потребности, следующими примерами (Baumrister & Leary, 1995):

— Взаимосвязи, существовавшие между нашими предками, обеспечили их выживание. И на охоте, и при оборудовании стоянок десять рук лучше справлялись с работой, чем две.

— Взаимная любовь мужчины и женщины может привести к рождению детей, шансы на выживание которых возрастают, если о них заботятся оба родителя, поддерживающих друг друга. Социальные связи, возникающие между детьми и теми, кто растит их и заботится о них, означают увеличение шансов на выживание. И родитель, и малыш, оказавшись по необъяснимой причине в разлуке, впадают в панику и не успокаиваются до тех пор, пока не сожмут друг друга в объятиях.

— Где бы ни жили люди, их реальные отношения и отношения, которые они надеются создать, занимают все их помыслы и накладывают отпечаток на их эмоции. Обретя поддерживающего нас человека, на которого можно положиться, мы чувствуем, что нас приняли и оценили. Любовь приносит нам огромную радость. Страстно желая быть принятыми и любимыми, мы тратим миллиарды на

косметику, одежду и диеты.

— Отвергнутый, овдовевший или оказавшийся на чужбине человек болезненно реагирует на утрату социальных связей, он чувствует себя одиноким и выкинутым из жизни. Дети, выросшие в семьях, где о них не заботились, или в приютах, где они были лишены возможности реализовать свою потребность принадлежать кому-то, превращаются в замкнутых и нервных взрослых. Для взрослого человека утрата родной души означает ревность, безутешное горе или чувство невосполнимой потери. Оказавшись в ссылке, в тюрьме или в одиночной камере, люди тяжело переживают разлуку с близкими и скучают по родным местам. Воистину, мы — социальные животные. Нам необходимо кому-то принадлежать. И как станет ясно из Модуля А, когда эта потребность удовлетворена, когда мы ощущаем поддержку близких, мы реже болеем и чувствуем себя более счастливыми.

Психологи из Университета Нового Южного Уэльса (Австралия) Киплинг Уильямс и его коллеги изучали ситуации, которые складываются тогда, когда *остракизм* (неприятие или игнорирование окружающими) лишает людей возможности реализовать свою потребность в принадлежности (Williams et al., 2001). Во всех культурах остракизм — в школе, на работе или дома — играет роль средства регулирования социального поведения. Так что же значит быть подвергнутым остракизму? Как чувствует себя человек, которого избегают, с которым не разговаривают, встречаясь, отводят взгляд в сторону? Люди (особенно женщины) реагируют на остракизм плохим настроением, нервозностью, попытками восстановить отношения или окончательным их разрывом. Не разговаривать с человеком — значит проявлять по отношению к нему «эмоциональную жестокость» и пускать в ход «ужасное, ужасное оружие», — так считают те, кому приходилось становиться жертвами остракизма в семье или на работе. В лабораторных условиях даже те испытуемые, которые оказались «за бортом» примитивнейшей игры в мяч, ощущали себя никому не нужными и переживали стресс.

{Близкие отношения с членами семьи и с друзьями — источник здоровья и счастья}

Уильямс и его коллеги были удивлены, когда выяснилось, что даже вроде бы безличный «кибер-остракизм» со стороны людей, с которыми никогда не встретишься, тоже не проходит бесследно (Williams, Cheung & Choi, 2000). (Возможно, вы сами испытывали нечто подобное, когда оказывалось, что вас игнорируют «в комнате, где собираются, чтобы поболтать» или ваше электронное письмо осталось без ответа.) Исследователи провели эксперимент, в котором приняли участие 1486 человек из 62 стран; разбившись на тройки, участники эксперимента играли в Интернете в игру — бросали «летающий диск». У тех из них, кто был подвергнут другими игроками остракизму, было более плохое настроение, а в эксперименте, который следовал за игрой и заключался в выполнении задания на перцепцию, они быстрее соглашались с неверными суждениями остальных участников. Установлено также, что остракизм являлся источником стресса даже тогда, когда группа из 5 человек договаривалась о том, что с каждым из них по очереди остальные четверо не будут разговаривать в течение одного дня (Williams, Bernieri, Faulkner, Gada-Jain & Grahe, 2000). Все ждали веселой ролевой игры, однако ожидания не оправдались: имитация остракизма мешала работе, препятствовала нормальным социальным контактам и «вызывала временное волнение, нервозность, паранойю и общее ухудшение состояния психики». Лишаясь возможности удовлетворить свою потребность в принадлежности, мы лишаемся покоя.

Дружба

От чего зависят симпатия и любовь? Давайте начнем с тех факторов, благодаря которым возникает взаимная склонность: с досягаемости, физической привлекательности, сходства и ощущения того, что «мы нравимся».

Что делает одного человека предрасположенным к тому, чтобы симпатизировать другому или любить его? Лишь немногие вопросы, связанные с природой человека, вызывали и вызывают больший интерес. Расцвет и увядание любви — «любимый конек» мыльных опер, популярной музыки, романов и многих наших повседневных разговоров. О том, как нужно завоевывать друзей и учиться влиять на окружающих, по мнению Дэйла Карнеги, я узнал значительно раньше, чем о существовании науки социальной психологии.

<Я не в силах сказать, как сгибаются лодыжки моих ног и в чем причина моего малейшего

желания, в чем причина той дружбы, которую я излучаю, и той, которую получаю взамен. *Уолт Уитмен*, Песня о себе, 1855 (перевод К. Чуковского)>

О симпатии и о любви уже написано так много, что ни одно из возможных объяснений происхождения этих чувств, а равно и опровержения этих объяснений не остались не упомянутыми. Что для большинства людей, например для вас, становится источником, питающим симпатию или любовь? Кто прав: утверждающие, что разлука раздувает пожар любви, или те, кто согласен с пословицей «с глаз долой — из сердца вон»? Какое значение имеет привлекательная внешность? На чем держатся ваши близкие отношения? Давайте начнем с тех факторов, которые способствуют началу дружеских отношений, а потом обратимся к тем, которые благоприятствуют поддержанию и углублению таких отношений, которые удовлетворяют нашу потребность в принадлежности.

Территориальная близость

Одним из наиболее важных факторов, позволяющих предсказать, подружатся ли два человека или нет, является их **территориальная близость**. Территориальная близость может быть также источником враждебности; жертвами и (или) исполнителями большинства актов насилия и убийств являются люди, живущие вместе или по соседству. Однако значительно чаще она становится основой для взаимной симпатии. Возможно, тем, кто разделяет веру в таинственное происхождение романтической любви, это утверждение покажется слишком примитивным, но социологам известно, что большинство людей находят свою «вторую половину» среди соседей, коллег или одноклассников (Bossard, 1932; Burr, 1973; Clarke, 1952; Katz & Hill, 1958). Оглянитесь вокруг. Решив обзавестись семьей, вы, скорее всего, свяжете свою жизнь с одним (или с одной) из тех, кто жил, работал или учился там, куда от вашего дома — рукой подать.

{**Архитектура (создание) дружбы.** Вероятность того, что два человека, живущие бок о бок так, как эти студентки колледжа, проживающие в одной комнате общежития, станут добрыми друзьями, весьма велика}

Взаимодействие

На самом деле решающее значение имеет не территориальная близость, а «функциональная дистанция», т. е. то, насколько часто пути двух людей пересекаются. Мы нередко находим друзей среди тех, кто пользуется тем же входом, той же парковкой или той же комнатой отдыха. Отобранные наугад студентки колледжа, живущие в одной комнате, которым при всем желании никак не избежать постоянных «встреч на общей территории», скорее станут добрыми друзьями, нежели врагами (Newcomb, 1961). Подобные контакты помогают людям выявить их общие и индивидуальные вкусы и интересы и воспринимать себя как некую социальную ячейку (Arkin & Burger, 1980).

Студенты и студентки моего колледжа когда-то жили в разных концах кампуса; вполне понятно, что и те и другие сетовали на недостаток дружеских контактов с лицами противоположного пола. Теперь, когда они живут в одних и тех же корпусах, но на разных этажах, у них появилось гораздо больше точек соприкосновения (коридоры, комнаты отдыха и прачечные) и возможностей для дружеских контактов. Так что если вы переехали в незнакомый город и хотите обзавестись друзьями, постарайтесь снять квартиру поближе к почтовым ящикам, в офисе сядьте поближе к кофеварке, а машину паркуйте поближе к главному зданию. Такова «архитектура» дружбы.

<Когда рядом со мной нет того, кого я люблю, я люблю того, кто рядом со мной. *Э. У. Харбург*, Радуга Финиана, 1947>

Случайный характер подобных контактов помогает объяснить один поразительный факт. Если у вас есть брат — однояйцевый близнец, который помолвлен с какой-то девушкой, велика ли вероятность того, что вы, будучи во многом похожи на своего брата, влюбитесь в его невесту? Нет, не велика (Lykken & Tellegen, 1993). Авторы отмечают, что только половине опрошенных ими мужчин действительно очень нравились невесты братьев-близнецов, и лишь 5% сказали, что «могли бы влюбиться» в них. По мнению Лайккена и Телегена, романтическая любовь часто очень похожа на импринтинг — феномен, выявленный в экспериментах с утятами. Одного лишь повторяющегося появления человека в поле нашего зрения достаточно для того, чтобы мы увлеклись им независимо от

того, кто он, лишь бы он — пусть и отдаленно — был похож на нас и отвечал нам взаимностью.

Почему территориальная близость приводит к симпатии? Одна из причин — доступность. Понятно, что шансов на знакомство с кем-то, кто учится в другой школе или живет в другом городе, значительно меньше. Но это отнюдь не главное. Большинству людей соседи по комнате в общежитии или по лестничной площадке нравятся больше, чем живущие этажом выше или ниже. Про них вряд ли можно сказать, что они живут слишком далеко от нас. Более того, превращение ближайших соседей в потенциальных друзей или во врагов равновероятно. Почему же в таком случае территориальная близость чаще порождает любовь, чем ненависть?

Предвкушение взаимодействия

Один ответ у нас уже есть: территориальная близость позволяет людям находить друг в друге то, что их роднит, и оказывать друг другу знаки внимания. Но гораздо важнее другое: само по себе ожидание встречи усиливает симпатию. К такому выводу пришли Джон Дарли и Эллен Бершейд, когда сообщили своим испытуемым, студенткам Университета штата Миннесота, неоднозначную информацию о двух женщинах, с одной из которых им предстоял доверительный разговор (Darley & Berscheid, 1967). Когда студенток спросили, какая из этих двух женщин больше нравится им, они выбрали ту, с которой рассчитывали познакомиться. Одно лишь ожидание встречи с человеком усиливает симпатию к нему (Berscheid et al., 1976). Даже избиратели, голосовавшие за кандидата, который проиграл выборы, признаются в том, что после выборов их мнение о победителе, с которым они отныне связаны, изменяется в лучшую сторону (Gilbert et al., 1998).

Этот феномен адаптивен. Ожидание приятных эмоций, а именно того, что некто окажется приятным и дружелюбным человеком, повышает вероятность того, что между вами действительно сложатся хорошие отношения (Knight & Vallacher, 1981; Klein & Kunda, 1992; Miller & Marks, 1982). Как хорошо, что мы предрасположены любить тех, кого часто видим! У каждого из нас предостаточно контактов с людьми, с которыми мы, возможно, по доброй воле и не стали бы общаться, но вынуждены поддерживать отношения: соседи по общежитию, братья и сестры, дедушки и бабушки, педагоги, соученики, коллеги. Симпатия к этим людям — верный путь к установлению лучших отношений с ними, а значит, и к более счастливой и наполненной жизни.

Эффект «простого попадания в поле зрения»

Территориальная близость создает благоприятные условия для возникновения взаимной симпатии не только потому, что облегчает контакты и благоприятствует позитивному ожиданию их, но и еще по одной причине: результаты более 200 экспериментов свидетельствуют о том, что вопреки старинной пословице близкое знакомство не ведет к фамильярности и неуважительному отношению (Bornstein, 1989, 1999). Одной лишь неоднократной стимуляции разными новыми стимулами — слогами, лишенными смысла, символами, похожими на китайские иероглифы, отрывками из музыкальных произведений, изображениями человеческих лиц — достаточно для того, чтобы испытуемые «прониклись к ним большей симпатией», т. е. стали оценивать их выше. Означают ли якобы турецкие слова *nansomf*, *saricik* и *afworbu* нечто более привлекательное или менее привлекательное, чем слова *ikitaf*, *biwojni* и *kadirga*? Студенты Университета штата Мичиган предпочитали те из этих слов, которые чаще попадались им на глаза (Zajonc, 1968, 1970). Чем чаще им предъявляли бессмысленное слово или «китайский иероглиф», тем выше была вероятность того, что они воспримут их как символ чего-то хорошего (рис. 11.1).

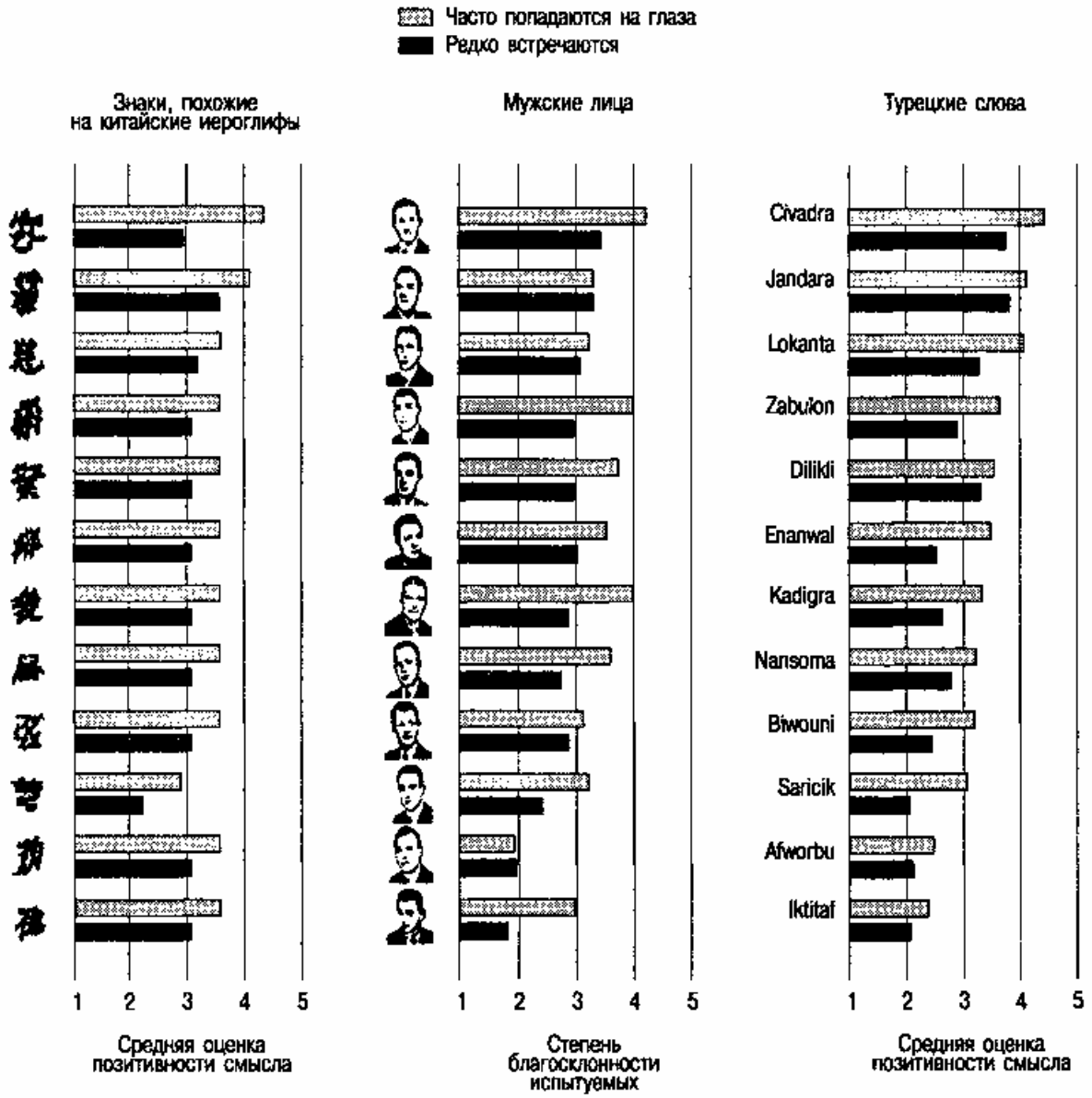


Рис. 11.1. Эффект «простого попадания в поле зрения». Стимулы, многократно предъявленные студентам, оценивались ими более позитивно. (*Источник*: Zajonc, 1968)

Я убедился в том, что на базе стимульного материала Зайонца можно провести остроумный демонстрационный опыт. Достаточно периодически предъявлять на экране (в режиме мелькания) некоторые бессмысленные слова, и к концу семестра студенты будут оценивать их более позитивна, чем те столь же бессмысленные слова, которых они прежде никогда не видели.

Или вот такой пример. Какие буквы алфавита нравятся вам больше остальных? Люди разных национальностей, языков и возраста предпочитают буквы, входящие в их собственные имена и часто встречающиеся в родном языке (Hoorens et al., 1990, 1993; Kitayama & Karasawa, 1997; Nuttin, 1987). Любимая буква французских студентов — *W* — наиболее распространенная буква во французском языке. Японские студенты отдают предпочтение не только буквам, входящим в их имена, но и числам, соответствующим датам их рождения.

Эффект «простого попадания в поле зрения» противоречит прогнозу, основанному на здравом смысле и заключающемуся в том, что часто повторяющееся в конце концов *надоедает* и интерес к нему падает, будь то регулярно звучащая мелодия или какая-либо еда, систематически присутствующая в рационе (Kahneman & Snell, 1992). Если явление повторяется с умеренной частотой («Даже самая лучшая песня надоест, если слушать ее изо дня в день», — говорит корейская пословица), оно, как правило, начинает нравиться больше. В 1889 г., когда строительство Эйфелевой башни было завершено, современники осмеяли ее как гротеск (Harrison, 1977). Сегодня она — излюбленный символ Парижа.

Подобные перемены заставляют задуматься над первыми реакциями на все новое. Можно ли сказать, что все посетители парижского музея Лувр действительно в восторге от «Моны Лизы», или им просто приятно увидеть знакомое лицо? Одно не исключает другого: нам знаком ее портрет, а это значит, что он нам нравится.

Результаты экспериментов Зайонца и его коллег Уильяма Кунста-Уилсона и Ричарда Морланда свидетельствуют о том, что стимуляция (попадание в поле зрения) вызывает позитивные чувства даже тогда, когда люди не подозревают о самом факте стимуляции (Kunst-Wilson & Zajonc, 1980; Moreland & Zajonc, 1977; Wilson, 1979). Но это еще не все: неосознанное восприятие стимула дает даже более существенный эффект (Bornstein & D'Agostino, 1992). Участницы одного эксперимента, вооружившись наушниками, одним ухом слушали прозаический отрывок. При этом они вслух повторяли слова и выявляли ошибки, сравнивая их с письменной версией текста. Одновременно во втором наушнике звучали новые для них мелодии. Ясно, что внимание испытуемых было сосредоточено на работе со словами, а не на музыке. Позднее, когда женщины услышали эти мелодии одновременно с другими, которые тоже были им неизвестны, они их не узнали. Однако именно они понравились им *больше*, чем остальные. В другом эксперименте испытуемым предъявляли разные геометрические фигуры в режиме мелькания (они не успевали их разглядеть и видели только вспышки света). Несмотря на то что впоследствии они не могли узнать фигуры, которые им демонстрировали таким способом (механизм эксплицитной памяти при их демонстрации задействован не был), именно эти фигуры *нравились им больше* других (что свидетельствует о существовании подсознательной имплицитной памяти).

<Это странно, но это правда, ибо правда всегда странная. Более странная, нежели вымысел. *Лорд Байрон*, Дон Жуан>

Обратите внимание: в обоих экспериментах сознательные суждения о стимулах давали испытуемым меньше информации о том, что они слышали или видели, чем непосредственные ощущения. Возможно, вам тоже приходилось испытывать нечто подобное: внезапную необъяснимую симпатию или антипатию к чему-нибудь или к кому-нибудь. Зайонц утверждает, что нередко эмоции оказываются более «быстродействующими» и примитивными, чем мысли. Страх или предвзятые чувства не всегда являются выражениями стереотипных представлений; иногда убеждения «всплывают» позднее как оправдания интуитивных чувств. По мнению Зайонца, эффект «простого попадания в поле зрения» имеет «огромное адаптивное значение» (Zajonc, 1998). Это «жестко смонтированный» защитный феномен, предопределяющий наши влечения и симпатии. Он помогал нашим предкам классифицировать предметы и людей и относить их либо к категории знакомых и безопасных, либо к категории незнакомых и, возможно, опасных. Разумеется, негативной стороной этого феномена является, как уже отмечалось в главе 9, наше настороженное отношение ко всему незнакомому, что, вероятно, и объясняет, почему примитивный предрассудок нередко автоматически дает о себе знать при встрече с теми, кто непохож на нас.

Эффект «простого попадания в поле зрения» влияет и на то, как мы оцениваем других: нам нравятся знакомые люди (Swap, 1977). Даже самих себя мы больше любим тогда, когда мы такие, какими привыкли видеть себя. Теодор Мита, Маршалл Дермер и Джеффри Найт провели эксперимент, вызывающий восхищение (Mita, Dermer & Knight, 1977). Они фотографировали студенток Университета города Милуоки (штат Висконсин) и затем показывали каждой из них ее реальную фотографию и фотографию, сделанную с изображения этой фотографии в зеркале. Когда они спрашивали испытуемых, которой из двух фотографий они отдают предпочтение, большинство выбрали снимок, сделанный с помощью зеркала, т. е. то изображение своего лица, которое они привыкли видеть в зеркале, (Нет ничего удивительного в том, что все собственные фотографии нам кажутся «непохожими».) Когда же обе фотографии показывали близким друзьям испытуемых, они выбирали «настоящий» снимок — то изображение, которое *они* привыкли видеть.

Этот феномен эксплуатируют и политики, и рекламисты. Если у людей нет определенного отношения к кандидату или к товару, одно лишь частое упоминание имени первого или названия второго способно увеличить количество голосов или продаж (McCullough & Ostrom, 1974; Winter, 1973). После многократного повторения телевизионной рекламы у людей нередко появляется бездумное, автоматическое положительное отношение к рекламируемому товару. Из двух малоизвестных кандидатов обычно побеждает тот, кто чаще «мелькал» на телеэкране или упоминался в печатных изданиях (Patterson, 1980; Schaffer et al., 1981). Политтехнологи, понимающие роль эффекта «простого

попадания в поле зрения», заменили обоснованную аргументацию позиции кандидата короткими видеороликами, которые, словно молотки, вбивают в головы сидящих дома людей имена кандидатов и их броские слоганы.

Эффект «простого попадания в поле зрения». Если премьер-министр Канады Жан Кретьен такой же, как и большинство из нас, то ему должна больше понравиться не правая «реальная», а левая зеркальная фотография — собственное изображение, которое он видит каждое утро, когда чистит зубы

Уважаемый председатель Верховного суда штата Вашингтон Кейт Кэллоу на собственном опыте убедился в этом, когда в 1990 г. проиграл Чарльзу Джонсону, которого лишь номинально можно было назвать его соперником. Джонсон, никому не известный адвокат, участвовавший в рутинных уголовных и бракоразводных процессах, вступил в борьбу за кресло под лозунгом «судьи засиделись». Никто из двух кандидатов не вел никакой избирательной кампании, а средства массовой информации проигнорировали предвыборную гонку. В день выборов имена кандидатов появились рядом без каких бы то ни было комментариев. В результате победил Джонсон, набравший 53% голосов. Проигравший судья так прокомментировал свое поражение потрясенному юридическому сообществу: «В нашем штате гораздо больше Джонсонов, чем Кэллоу». И верно: самая влиятельная газета штата насчитала в телефонной книге 27 Чарльзов Джонсонов. В одном городе был судья по имени Чарльз Джонсон, в другом — популярный тележурналист, работавший на кабельном телевидении и известный всему штату. Вынужденные выбирать между двумя неизвестными им людьми, избиратели отдали предпочтение носителю знакомого и привычного имени Чарльз Джонсон.

Физическая привлекательность

Чего вы ищете (или искали) в человеке, в которого могли бы влюбиться? Искренность? Красивую внешность? Хороший характер? Чувство юмора? Разговорчивость? Интеллектуалы равнодушны к таким внешним параметрам, как физическая красота; они знают, что она — всего лишь «оболочка» и что «нельзя судить о книге по ее обложке». Как минимум, им известно, каким *должно быть* их отношение к этому вопросу. Ведь еще Цицерон говорил: «Не пленяйтесь наружностью».

<Нам следовало бы обращать внимание на ум, а не на внешность. *Эзоп*, Басни>

Возможно, вера в то, что внешность не важна, — еще один пример того, как мы упорствуем в признании самого факта существования тех или иных реальных влияний, ибо к настоящему времени выполнено немало исследований и накоплено огромное количество бесспорных доказательств того, что на самом деле внешность *имеет* значение. Всегда и повсюду, и это приводит в замешательство. Красивая внешность — огромное преимущество.

Физическая привлекательность и успех у противоположного пола

Нравится нам это или нет, но физическая привлекательность молодой женщины неплохо прогнозирует ее успех у мужчин. Привлекательная внешность молодых мужчин менее тесно коррелирует с их успехом у женщин (Berscheid et al., 1971; Krebs & Adinolfi, 1975; Reis et al., 1980, 1982; Walster et al., 1966). На этом основании многие делают вывод о том, что женщины более склонны

следовать совету Цицерона. Так ли это? Или причина всего лишь в том, что инициатива чаще исходит от мужчин? Если бы женщины имели возможность так же демонстрировать свои преференции, не стала бы и для них внешность мужчин столь же значимой, сколь значима для мужчин внешность женщин? По мнению философа Бертрана Расселла, этого не произошло бы: «В общем и целом женщины склонны любить мужчин за их характер, в то время как мужчины склонны любить женщин за их внешность» (Russell, 1930, p. 139).

<Лучшее рекомендательное письмо — это красота самого человека. *Аристотель*, Диоген Лаэртский>

Чтобы проверить, действительно ли мужчины более чувствительны к внешности, ученые отдельно изучали мужчин и женщин, предоставляя им разную информацию об индивиде противоположного пола, включая и его фотографию. Другой экспериментальный метод заключался в том, что они якобы случайно знакомили мужчину и женщину, а потом спрашивали у обоих, хотят ли они продолжить знакомство. Мужчины, участвовавшие в этих экспериментах, действительно придавали несколько большее значение физической привлекательности женщин (Feingold, 1990; 1991; Sprecher et al., 1994). Возможно, чувствуя это, женщины уделяют своей внешности больше внимания, чем мужчины, а среди пациентов хирургов-косметологов женщины составляют около 90% (Crowley, 1996; Dion et al., 1990). Однако и женщины обращают внимание на внешность мужчин.

{**Физическая привлекательность и успех у противоположного пола.** Для тех, кто прибегает к помощи служб знакомств, предоставляющих видеоинформацию о клиентах, привлекательная внешность — качество, которые предлагают одни и ищут другие}

Авторы одного весьма амбициозного исследования отобрали 752 первокурсника Университета штата Миннесота для участия в вечере, который проводился для всех желающих в рамках «Недели электронной танцевальной музыки» (Hatfield et al., 1966). Каждый из них прошел тестирование личностных качеств и способностей, но пары были составлены исследователями наугад. На вечере пары танцевали и общались в течение двух с половиной часов, после чего исследователи попросили каждого оценить своего партнера. Надежно ли результаты тестов личностных качеств и способностей предсказывают влечение? Нравятся ли людям больше те, у кого высокая самооценка или низкий показатель тревожности? А может быть, им импонируют более одаренные люди, чем они сами? Исследователи не обошли вниманием ни одного фактора, который мог иметь значение. Однако, насколько они могли судить, значение имел лишь один фактор: физическая привлекательность человека (которую исследователи также оценили заранее). Чем привлекательнее была женщина, тем больше она нравилась партнеру и тем решительнее он выражал свое желание продолжить знакомство. И чем привлекательнее был мужчина, тем больше он нравился партнерше и тем решительнее она выражала свое желание продолжить знакомство. Красота доставляет удовольствие.

Феномен соответствия

Не всем удается найти спутника жизни с неотразимой внешностью. Так как же люди ищут свою вторую половину? Если судить по результатам исследования, проведенного Бернардом Марстейном, мы склонны выбирать тех, кто не более и не менее привлекателен, чем мы сами (Murstein, 1986). Результаты нескольких исследований свидетельствуют о тесной корреляции между внешней привлекательностью супругов, влюбленных и даже членов одного и того же клуба (Feingold, 1988). Люди склонны выбирать в друзья, а особенно в супруги тех, кто соответствует им не только по уровню интеллекта, но и по уровню привлекательности.

<Тот, кто связывает себя узами брака с ровней, поступает мудро. *Овидий* (43 г. до н. э. - 17 г. н. э.)>

Эксперименты подтверждают факт существования этого **феномена соответствия**. Выбирая, к кому подойти с предложением знакомства, и зная, что в ответ может услышать и «да», и «нет», человек обычно выбирает того, чья физическая привлекательность примерно соответствует его собственной (Berscheid et al., 1971; Huston, 1973; Stroebe et al., 1971). Хорошее соответствие физических данных также может быть и основой для хороших отношений; к этому выводу пришел Грегори Уайт на основании опроса влюбленных пар в Университете Лос-Анджелеса (штат Калифорния) (White, 1980). Спустя 9 месяцев после опроса оказалось, что наиболее гармоничные из них (с точки зрения

физической привлекательности) связывает еще более сильное чувство.

(— Если честно, твое приглашение оскорбительно для меня.
— Это значит, что ты считаешь нас одинаково привлекательными.
— У тебя машина такая же невзрачная! — Она работает на электричестве.)

Итак, от кого можно ожидать более полного соответствия в том, что касается внешней привлекательности, — от супружеских пар или от тех пар, которые встречаются лишь периодически? По данным Уайта, подтверждающим выводы и других исследователей, у супружеских пар феномен соответствия выражен более ярко.

<Нередко любовь — не что иное, как взаимовыгодная сделка, заключенная двумя людьми, каждый из которых получает максимум из того, на что он может рассчитывать, исходя из ценности их обоих на рынке индивидуальностей. *Эрих Фромм*, Здравомыслящее общество, 1955>

Возможно, результаты экспериментов Уайта заставили вас вспомнить счастливые супружеские пары, в которых один из супругов менее привлекателен внешне, чем другой. В подобных случаях супруг, менее привлекательный внешне, нередко имеет какие-то достоинства, которые компенсируют недостаток внешней привлекательности. Каждый из партнеров приносит на социальный рынок свои «активы», и значимость обоих «активов» создает основу для равноправного союза. Брачные объявления и есть демонстрация подобных «активов». Мужчины обычно предлагают богатство или статус и ищут молодых и привлекательных женщин; женщины чаще всего поступают противоположным образом: «Привлекательная, яркая женщина, 26, стройная, ищет заботливого и обеспеченного мужчину». Более того, наибольшее количество предложений получают те мужчины, которые в своих брачных объявлениях сообщают о своем доходе и образовании, и те женщины, которые подчеркивают свой юный возраст и привлекательность (Baize & Schroeder, 1995). Понимая, что имеет место процесс подбора соответствующих друг другу активов, легче объяснить, почему красивые юные женщины нередко выходят замуж за немолодых мужчин, имеющих более высокий статус (Elder, 1969).

Стереотип физической привлекательности

Можно ли утверждать, что эффект красивой внешности есть исключительно следствие большей сексуальной привлекательности красивых людей? Нет, нельзя. К этому выводу пришли Викки Хаустон и Рэй Булл, когда с помощью опытного гримера «обезобразили» свою ассистентку, «разукрасив» ее лицо шрамами, синяками и родимыми пятнами (Houston & Bull, 1994). Когда она ездила в электричках, которые связывали Глазго с пригородами, соседства с ней избегали пассажиры *обоего* пола. Более того, дети во многом ведут себя точно так же, как взрослые: они тоже отдают предпочтение физически привлекательным сверстникам (Dion, 1973; Dion & Berscheid, 1974; Langlois et al., 2000). Если судить по тому, как долго младенцы задерживают свой взгляд на лицах людей, даже они предпочитают красивые лица (Langlois et al., 1987). Трудно предположить, что к трем месяцам младенцы уже успели попасть под влияние такого журнала, как *Baywatch*.

<Несмотря на увеличение — по сравнению с 1970 г. — расходов на косметику и пластические операции, количество женщин, недовольных своей внешностью, возросло. *Финголд и Мазелла*, 1998>

Аналогичную предвзятость проявляют и взрослые, когда судят о детях. Маргарет Клиффорд и Элайн Хатфилд сообщали учителям, преподававшим в 5-х классах школ штата Миссури, идентичную

информацию о мальчике или о девочке и прилагали к ней фотографию симпатичного или несимпатичного ребенка (Clifford & Walster, 1973). Ребенка с привлекательной внешностью педагоги воспринимали как более умного и считали, что он лучше учится. Представьте себя на месте воспитателя на игровой площадке, который должен призвать к порядку не в меру расшалившегося ребенка. Способны ли вы, как те женщины, которые участвовали в эксперименте Карен Дион (Dion, 1972), проявить меньше доброты и такта, если этот ребенок физически непривлекателен? Печально, но факт: большинство из нас согласны с тем, что может быть названо «эффектом Барта Симпсона», а именно с тем, что невзрачные дети менее способные, чем их красивые сверстники, и хуже владеют социальными навыками.

<Даже добродетель прекраснее в прекрасном теле. *Вергилий*, Энеида>

Но и это еще не все. Нам кажется, что красивые люди обладают определенными желательными для нас качествами. При прочих равных условиях мы убеждены в том, что красивые люди счастливее и привлекательнее в качестве сексуальных партнеров, что они более талантливы, умны и успешны, хотя и не более порядочны и не более склонны к заботе о ближнем (Eagly et al., 1991; Feingold, 1992b; Jackson et al., 1995). В такой стране с коллективистской культурой, как Корея, где высоко ценятся и порядочность, и альтруизм, именно они *являются* теми чертами, которые ассоциируются с физической привлекательностью (Wheeler & Kim, 1997).

Социальная психология в моей работе

Обучая музыке детей, я постоянно вспоминала о том, что узнала на лекциях по социальной психологии. Учителя действительно уделяют больше внимания физически привлекательным ученикам. На уроках они чаще улыбаются им и одобрительно кивают, чаще смотрят на них и чаще вызывают. И я веду себя точно так же: больше разговариваю с симпатичными, хорошо одетыми и сообразительными детьми. Красивые ученики приковывают к себе мое внимание, и мне трудно побороть искушение и не задавать им больше вопросов, не предоставлять им больше возможностей выступать от имени нашего класса на разных конкурсах.

Сам Минг Йан, University of Hong Kong

Если собрать воедино всю эту информацию, получится то, что называется **стереотипом физической привлекательности**: красивое значит хорошее. Дети усваивают его в очень раннем возрасте: Белоснежка и Золушка красивые и... добрые. Ведьма и сводные сестры уродливые и... злые. «Если хочешь, чтобы тебя любили не только родственники, красота тебе не повредит», — к такому выводу пришла одна 8-летняя девочка. А одна дошкольница на вопрос: «Что значит быть красивой?» ответила: «Это все равно, что быть принцессой. Тебя все любят» (Dion, 1979). Вспомните принцессу Диану.

Если физическая привлекательность столь важна, значит, перманентное изменение внешности людей должно изменить и отношение к ним окружающих. Но этично изменять чью-либо внешность? В течение одного года пластические хирурги и ортодонты [Врачи, занимающиеся предупреждением и исправлением неправильного роста зубов. — *Примеч. перев.*] выполняют миллионы подобных манипуляций. Может ли человек, недовольный своей внешностью, обрести счастье после того, как ему изменили форму рта и носа, ликвидировали лысину и покрасили волосы, сделали подтяжку лица, вырезали лишний жир или увеличили грудь, как более чем миллиону американских женщин?

Чтобы изучить последствия подобных трансформаций, Майкл Калик дал студентам Гарвардского университета фотографии (в профиль) 8 женщин, сделанные до и после пластических операций, и попросил их высказать свои впечатления (Kalick, 1977). Они не только сочли прооперированных женщин более привлекательными внешне, но и более добрыми, сердечными, более привлекательными в качестве возможных сексуальных партнеров и т. д.

Эллен Бершайд отмечала: хотя подобные «косметические усовершенствования» и могут сделать представления человека о самом себе более лестными для него, они также могут стать источником временных неприятностей:

«Большинство из нас — по крайней мере те, кто *не* переживал стремительных изменений собственной внешности, — могут продолжать верить в то, что отношение к нам окружающих

практически не зависит от того, как мы выглядим. Однако этого не скажешь о тех, кто прошел через пластические операции: им труднее отрицать или принижать роль физической привлекательности в их жизни, а осознание этого факта может стать источником неприятных переживаний даже в тех случаях, когда внешность изменяется в лучшую сторону» (Berscheid, 1981).

Когда мы говорим, что привлекательная внешность — при прочих равных условиях — важный фактор, это вовсе не означает, что она всегда перевешивает прочие качества человека. Не исключено, что внешность оказывает наибольшее влияние на первое впечатление. Но первое впечатление важно, и по мере того как общество становится все более и более подвижным и урбанизированным, а контакты между людьми — все более поверхностными, роль первого впечатления возрастает (Berscheid, 1981).

Хотя интервьюеры, проводящие собеседования с претендентами на работу, и склонны это отрицать, внешность претендентов и весь их облик влияют на первое впечатление (Cash & Janda, 1984; Mack & Rainey, 1990; Marvell & Green, 1980). Это помогает объяснить, почему более привлекательные люди получают более престижную работу и больше зарабатывают (Umberson & Hughes, 1987). Для изучения этой проблемы Патриция Розелл и ее коллеги использовали результаты оценки интервьюерами привлекательности людей, входивших в состав общенациональной канадской выборки; в качестве инструмента оценки использовалась шкала от 1 (невзрачный) до 5 (чрезвычайно привлекательный) (Roszell et al., 1990). Авторы обнаружили, что увеличению оценки привлекательности на 1 единицу шкалы соответствует увеличение годового дохода на $1988. Аналогичные сведения были получены и в результате анализа данных о 737 магистрах бизнес-администрирования (*MBA graduates*), физическая привлекательность которых оценивалась по фотографиям в выпускном альбоме с использованием той же самой шкалы: увеличению оценки привлекательности на 1 единицу шкалы соответствовало годовое увеличение дохода на $2600 (мужчины) и $2150 (женщины) (Frieze et al., 1991).

Правда ли, что красивые люди обладают и различными достоинствами? Или прав был Лев Толстой, сказавший: «Заблуждается тот, кто думает, будто красота и добродетель — это одно и то же»? В стереотипе физической привлекательности есть доля истины. Дети и молодые люди с привлекательной внешностью несколько более уравновешенные, общительные и лучше ведут себя в обществе (Feingold, 1992b; Langlois et al., 2000). В том, что это действительно так, Уильм Голдман и Филип Льюис убедились, когда попросили каждого из 60 студентов Университета штата Джорджия позвонить трем студенткам и поговорить с ними в течение 5 минут (Goldman & Lewis, 1977). После телефонных разговоров и мужчины, и женщины признали более воспитанными и приятными тех своих собеседников, которые предварительно были признаны экспериментаторами самыми красивыми. Физически привлекательные люди более популярны и более коммуникабельны; они также более соответствуют своим гендерным типам (мужчины более мужественны, а женщины более женственны), нежели остальные (Langlois et al., 1996).

Возможно, эти незначительные средние различия между привлекательными и непривлекательными людьми являются следствием самоосуществляющегося пророчества. Красивых людей ценят и любят, и поэтому у многих из них есть все основания для того, чтобы быть уверенными в себя. (Вспомните, что в главе 2 был описан эксперимент, участники которого, мужчины, заслужили расположение женщин, с которыми разговаривали по телефону, *думая*, что они красивы.) Все сказанное выше наводит на мысль о том, что решающее значение для вашего социального поведения имеет не ваша внешность как таковая, а отношение к вам окружающих и то, как вы ощущаете себя, — принимаете ли вы себя, любите ли и насколько вам комфортно с самим собой.

Что стоит за классическими исследованиями?

Я прекрасно помню тот день, когда начала осознавать далеко идущие последствия физической привлекательности. Аспирантка Карен Дион (ныне — профессор Университета Торонто) узнала о том, что в нашем Институте развития ребенка группа исследователей собрала интересный материал: рейтинги популярности воспитанников одного детского сада и их фотографии. Хотя их педагоги и воспитатели убеждали нас в том, что «все дети прекрасны» и что ни о какой дискриминации в связи с внешностью не может быть и речи, Дион предложила, чтобы мы проинструктировали некоторых из них, как оценивать внешность каждого ребенка, и сравнили эти данные с рейтингами популярности. Когда работа была завершена, мы поняли, что наши предположения полностью подтвердились:

популярностью пользовались красивые дети. Эти результаты вызвали такой мощный резонанс, какого не ожидали ни мы сами, ни другие, и породили такое количество вопросов, что исследователи до сих пор заняты поисками ответов на них.

Эллен Бершайд, University of Minnesota

Элайн Хатфилд и Сьюзн Шпрехер — исследователи, изучающие «механизм влечения», — полагают, что несмотря на все преимущества, которые дает людям медаль под названием «физическая красота», ее оборотная сторона неприглядна (Hatfield & Sprecher, 1986). Исключительно привлекательные люди чаще страдают от сексуальных домогательств и от неприязненного отношения представителей собственного пола. Их могут мучить сомнения по поводу того, за что их ценят — за дела, за человеческие качества или только за красоту, которая, как известно, не вечна (Satterfield & Muehlenhard, 1997). Более того, у людей, которые полагаются на свою внешность, может быть недостаточно оснований для того, чтобы развивать свои физические и умственные способности. В связи с этим Эллен Бершайд интересует такой вопрос: что было бы, если Чарльз Штейнмец, гениальный изобретатель электричества, был бы не невзрачным и исключительно низкорослым субъектом, а красавцем и светским львом вроде Тома Круза? Неужели мы до сих пор освещали бы свои дома свечами?!

Кто привлекателен?

Я описывал привлекательность так, словно она — некий объективный параметр, такой, например, как рост, измерив который можно сказать, что один человек выше, а другой — ниже. Строго говоря, привлекательность — это то, что нравится людям «здесь и сейчас». Стандарты красоты, определяющие, кто может быть увенчан титулом Мисс Вселенная, вряд ли применимы ко всем жительницам нашей планеты. В разных странах и в разные времена люди вставляли в носы кольца, удлиняли шеи, красили волосы, раскрашивали кожу, объедались, чтобы приобрести как можно более пышные формы, голодали ради стройной талии, носили корсеты, чтобы грудь казалась меньше, и прибегали к помощи инъекций силикона и специальных приспособлений, чтобы она казалась больше. Даже люди, живущие в одно и то же время и в одном и том же месте, к счастью, имеют разные представления о том, что красиво (Morse & Grusen, 1976).

Какое именно лицо признается привлекательным, отчасти зависит от пола человека. В соответствии с исторически сложившейся большей социальной властью мужчин, люди признают более привлекательными тех женщин, у которых большие глаза, «кукольные» черты лица, свидетельствующие о покладистом характере (Cunningham, 1986; Keating, 1985). Что же касается мужчин, то более привлекательными кажутся те, чьи лица и поведение говорят о мужественности и властности (Sadalla et al., 1987). Любопытный факт: среди гомосексуалов превалируют диаметрально противоположные вкусы: многие геи предпочитают мужчин с кукольными лицами, а многие лесбиянки, судя по всему, не жалуют женщин с мелкими чертами лица. За этим исключением, люди во всем мире, независимо от их этнической принадлежности, демонстрируют поразительное единодушие в том, какие мужские и женские лица могут быть названы идеальными (Cunningham et al., 1995).

Так, «привлекательные» черты лица и фигура не должны слишком отличаться от средних (Beck et al., 1976; Graziano et al., 1978; Symons, 1981). Если носы, ноги или фигуры не слишком велики и не слишком малы, то люди воспринимают их как привлекательные. Джудит Ланглуа и Лори Роггман продемонстрировали это, когда оцифровали изображения 32 студентов колледжа и с помощью компьютера усреднили оцифрованные изображения (Langlois & Roggman, 1990, 1994). Студенты признали «усредненное лицо» более привлекательным, чем 96% исходных индивидуальных лиц (рис. 11.2).

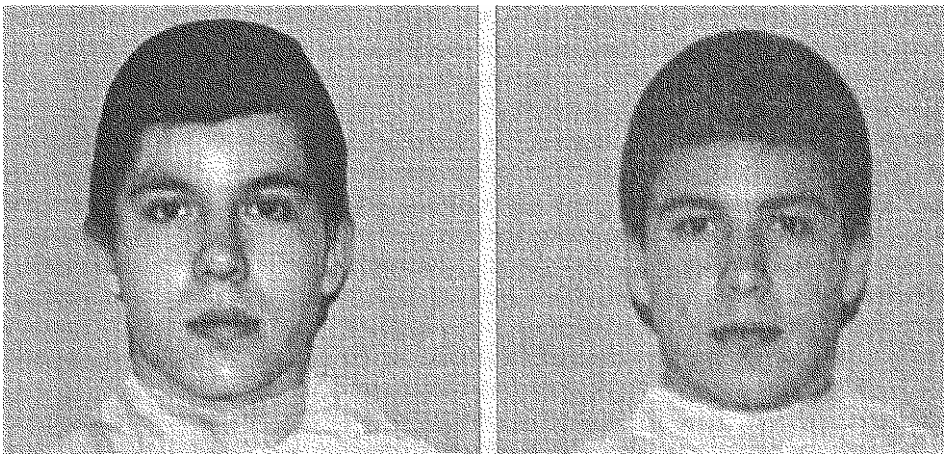
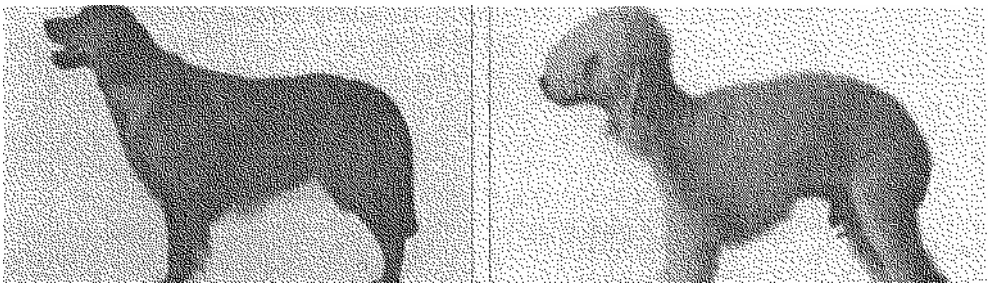


Рис. 11.2. Верно ли, что красота — не более чем субъективное понятие? Какое из этих лиц более привлекательное? Повсеместно люди признают более привлекательным симметричное лицо справа (результат компьютерного усреднения 32 мужских лиц) (Langlois et al., 1996). С точки зрения эволюционных психологов, подобное единодушие свидетельствует о существовании неких универсальных стандартов красоты, сформировавшихся еще на заре нашей цивилизации

Лица, усредненные с помощью компьютера, демонстрируют тенденцию к безукоризненной симметричности, которая является еще одним отличительным признаком исключительно привлекательных и успешных с точки зрения репродукции людей (Gangestad & Thornhill, 1997; Grammer & Thornhill, 1994; Mealey et al., 1999; Shackelfold & Larsen, 1997). Группа исследователей из Университета Западной Австралии [Западная Австралия — один из австралийских штатов. — *Примеч. перев.*] доказала, что если бы у нас была возможность соединить любую половину наших лиц с их зеркальными изображениями (т. е. сделать их идеально симметричными), мы стали бы значительно привлекательнее, а лицо, которое получается в результате усреднения ряда таких симметричных лиц, даже еще красивее. Так что, в известном смысле, «безупречно среднее» весьма привлекательно. Сказанное также справедливо и в отношении собак, птиц и наручных часов (Halberstadt & Rhodes, 2000). Например, привлекательной люди считают собаку, которая не слишком отличается от своих сородичей.



Вывод о том, что «среднее привлекательно», распространяется даже на собак. Люди считают самыми симпатичными тех из них, внешность которых менее необычна и более традиционна. Какая из этих двух собак кажется вам более привлекательной?

Тем не менее «безупречно среднее» не есть самое привлекательное. Прежде чем я прокомментирую это утверждение, не вдумываясь, быстро ответьте на вопрос: какое из лиц, представленных на рис. 11.3, самое красивое?

Рис. 11.3. Какое из этих лиц, созданных с помощью компьютерной графики, самое привлекательное?

<Любовь — не более чем коварный трюк, единственная цель которого — продолжение рода. *Сомерсет Моэм* (1874-1965)>

Большинство людей отдают предпочтение лицу слева — результату компьютерного усреднения 60 изображений женщин, принадлежащих к европейской расе (Perrett, May & Yoshikawa, 1994). Однако среднее лицо — усредненное изображение 15 из них, признанных наиболее красивыми, — те же люди называли еще более красивым. Но самым привлекательным было признано лицо справа — результат усиления на 50% незначительных отличий между первыми двумя лицами. Когда исследователи повторили эту процедуру, заложив в компьютер изображения 326 японских школьниц, они получили точно такой же результат: большинство людей (как в Японии, так и в Великобритании) более привлекательным признавали среднее изображение, полученное на основании самых привлекательных лиц, чем изображение, полученное на основании всей выборки, но еще более красивым признавалось лицо, в котором привлекательные черты были несколько преувеличены. «Безупречно среднее» очень привлекательно, но еще более привлекательно незначительное утрирование привлекательных черт. Итак, все самые привлекательные из женских лиц, созданных с помощью компьютера, имеют нечто общее: они в высшей степени женственны и отличаются от среднего лица несколько менее тяжелой нижней челюстью, более пухлыми губами и более выразительными глазами (рис. 11.4).

Рис. 11.4. Какое из этих лиц кажется вам более привлекательным? Лицо слева — результат усреднения биопсихологом Виктором Джонсоном 16 лиц представительниц европейской расы (Johnson, 2000). Затем, чтобы создать как можно более женственное лицо — а именно такие лица большинство людей считают самыми привлекательными, — он слегка подчеркнул отличия женского лица от мужского

Эволюция и физическая привлекательность. Психологи, мировоззрение которых базируется на теории эволюции, объясняют эти гендерные различия с позиции стратегии репродуктивности (глава 5). Они считают, что красота сообщает биологически важную информацию: она свидетельствует о здоровье, молодости и плодовитости. Со временем мужчины, отдававшие предпочтение женщинам,

которые выглядели плодовитыми, превзошли по количеству потомков тех мужчин, которым доставались лишь неполовозрелые девушки и женщины, перешагнувшие климактерический возраст. Эти психологи полагают также, что мы обязаны эволюции и предрасположенностью женщин к таким мужским чертам, которые свидетельствуют о его способности добывать ресурсы и защищать их от посягательств. Этим, по мнению Дэвида Басса, объясняется, почему мужчины — а он изучал представителей 37 культур, от Австралии до Замбии, — действительно предпочитают женщин с такой внешностью, которая свидетельствует об их репродуктивных способностях (Buss, 1989). Этим же объясняется и то, почему красивые женщины склонны выходить замуж за мужчин, имеющих высокий социальный статус, и почему мужчины с таким рвением соревнуются друг с другом за славу и богатство.

Эволюционные психологи изучили также реакцию мужчин и женщин на другие признаки репродуктивной успешности.

— Судя по дошедшим до нас изображениям женщин, живших в каменном веке, и по фигурам наших современниц, побеждающих на конкурсах красоты, чьи фотографии публикуются на разворотах глянцевых журналов, мужчин всегда привлекали женщины, объем талии которых был меньше объема бедер примерно на 30%; именно такие пропорции ассоциировались с максимальной плодовитостью (Singh, 1993, 1995a; Singh & Young, 1995). Похоже, сама природа позаботилась о том, чтобы мужчины бросали семя лишь в богатую и плодородную почву. Причины, снижающие детородные функции женщин, — недоедание, беременность, менопауза — изменяют и пропорции ее фигуры.

— Женщины, оценивая мужчин как потенциальных брачных партнеров, тоже отдают предпочтение определенному соотношению между шириной плеч и бедер, свидетельствующему о физическом здоровье и силе. С точки зрения эволюции в этом явно есть определенный смысл: физически крепкий мужчина мог успешнее, чем какой-нибудь «доходяга», добывать пищу, строить жилища и давать отпор врагам (Diamond, 1996). Однако сегодняшним женщинам мужчины с высокими доходами нравятся еще больше, чем физически сильные (Singh, 1995b).

(— Я знаю, почему мы обречены на вымирание. Потому что мы — отшельники. Даже в брачный период. Потому-то мы и вымираем.) (*Источник*: American Scientist, 1991, September-October)

— Мужчины особенно склонны к сексуальной ревности; благодаря этому своему качеству, принуждая своих партнерш к верности, они увеличивают вероятность того, что дети, которых они растят, — их собственные. По мнению Дэвида Басса, это помогает объяснить происхождение одного справедливого замечания феминисток, смысл которого заключается в следующем: мужчины во всем мире озабочены тем, чтобы не допускать физических измен своих партнерш, а когда им это не удается, они выходят из себя; женщин же значительно больше волнует эмоциональная, нежели физическая, измена (Buss, 1996, 2000).

— Как вы думаете, какие качества представителей собственного пола «наиболее успешно» провоцируют мужчин и женщин на соперничество? Женщины более всего завидуют красивым женщинам, а мужчины — тем мужчинам, которые имеют более высокий статус (Dijkstra & Buunk, 1998).

(— Господи, ну почему нас, женщин, так волнует наша внешность?!

— Потому, что она волнует мужчин! Ты только представь себе, что было бы, если бы они вдруг заинтересовались нашими мозгами!

«Glamour». Советы желающим казаться умными. 20 минут на зарядку. Как быстро приобрести интеллект.

«Elle». Диета повышающая IQ. Как заставить мужчину забыть о хороших манерах. 10 советов.

«Cosmopolitan». Пользуйтесь кремом Miracle Brain, и Ваш лоб будет казаться выше, а Вы сами — умнее!)

Теперь понятно, почему во всех культурах индустрия красоты — прибыльный бизнес, которому не грозит увядание. В 1999 г. население США потратило $6 миллиардов на декоративную косметику и на всевозможную парфюмерию (Newman, 2000). Социальные психологи объясняют это тем, что нами движет инстинктивное влечение. Влечение и поиск сексуального партнера, подобно таким инстинктивным действиям, как утоление голода и дыхание, слишком важны, чтобы отдать их на откуп прихотям той или иной культуры. Поэтому не приходится удивляться, почему, несмотря на непостоянство моды и вкусов, доступная информация о результатах исследований в этой области свидетельствует, что «как внутри одной культуры, так и между разными культурами нет никаких разногласий по поводу того, кого можно назвать физически привлекательным, а кого — нет» (Langlois et al., 2000).

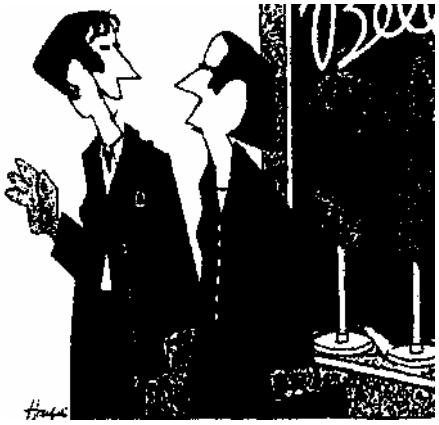
<Что происходит? Люблю ли я тебя, потому что ты прекрасна, или ты кажешься мне прекрасной, потому что я люблю тебя? *Слова принца Чарминга из «Золушки» Роджерса и Хаммерштейнас*>

В каждой культуре свои стандарты красоты. Однако некоторые люди, особенно те, чьи молодые лица свидетельствуют об их здоровье и плодовитости, признаются привлекательными представителями абсолютно всех культур

Социальное сравнение. Хотя наша сексуальная психология и имеет биологическую основу, влечение не является «жестко смонтированной конструкцией». Что именно становится привлекательным для нас, зависит и от стандартов сравнения. Дуглас Кенрик и Сара Гутиеррес провели следующий эксперимент с участием студентов Университета штата Монтана (Kenrick & Gutierres, 1980). Их помощники, мужчины, без предупреждения заходили в комнаты мужского общежития и говорили их обитателям примерно следующее: «На этой неделе в город приезжает наш друг, и мы

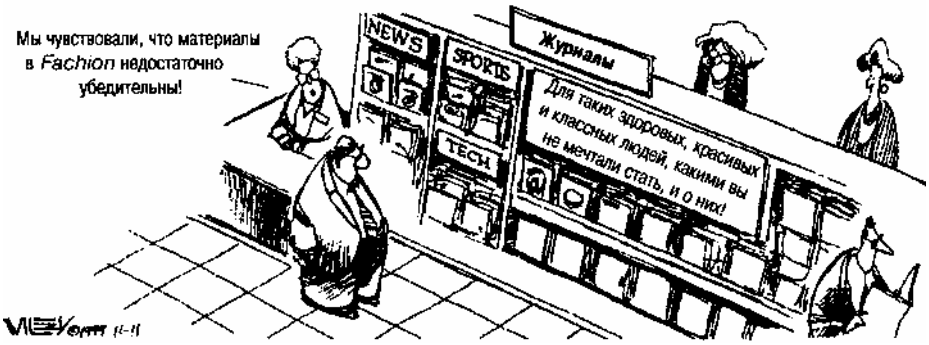
хотим познакомить его с одной девушкой, но не можем сами решить, стоит это делать или нет. Помогите нам. Оцените ее привлекательность... По шкале от 1 до 7». Когда студентам показали фотографию «средней» молодой женщины, те из них, которые перед этим смотрели телешоу «Ангелы Чарли» с участием трех красавиц, признали ее менее привлекательной, чем те, которые не видели его.

Существование подобного «эффекта контраста» подтверждается также и лабораторными экспериментами. После просмотра глянцевых журналов с фотографиями красавиц мужчины признавали менее привлекательными не только средних женщин, но своих собственных жен (Kenrick et al., 1989). Аналогичное влияние оказывают и порнографические фильмы: возбуждая сексуальные эмоции, они обесценивают в глазах зрителей их собственных партнеров (Zillmann, 1989). Сексуальное возбуждение может на *какое-то время* сделать человека противоположного пола более привлекательным, но систематическое визуальное восприятие красавиц или красавцев, вошедших в «горячую десятку», или нереалистичных сексуальных сцен непременно превратит вашего собственного партнера в менее привлекательного «середнячка», и вы скорее поставите ему «6», нежели «8».



(— Раньше я ненавидела свое тело! А теперь — тех злоумышленников, которые организовали заговор с целью заставить меня ненавидеть его!)

То же самое можно сказать и о нашем самовосприятии. Увидев суперпривлекательного человека собственного пола, люди ощущают себя *менее* привлекательными, чем после того, как увидят человека с заурядной, невзрачной внешностью (Brown et al., 1992; Thornton & Maurice, 1997). Сказанное в первую очередь относится к женщинам. Увидев более успешных и властных представителей собственного пола, мужчины тоже начинают ниже оценивать свою собственную привлекательность. Благодаря телевидению мы в течение часа можем увидеть «десятки людей, более привлекательных или успешных, нежели мы сами, — больше, чем любой из наших предков видел в течение года или даже на протяжении всей своей жизни» (Gutierres et al., 1999). Подобные завышенные стандарты сравнения подталкивают нас к обесцениванию своих потенциальных сексуальных партнеров и миллиардным тратам на косметику, диеты и пластическую хирургию.



(— Мы чувствовали, что материалы в Fachion недостаточно убедительны!
«Для таких здоровых, красивых и классных людей, какими вы не мечтали стать, и о них!»)
Нелогичный вывод (Wiley)

Привлекательность тех, кого мы любим. Давайте завершим наш разговор о физической привлекательности на оптимистической ноте. Во-первых, можно лишь удивляться тому, как мало привлекательность лица 17-летней девушки говорит о том, насколько привлекательным оно будет тогда, когда ей исполнится 30 или 50 лет. Очень часто подросток с вполне заурядной внешностью, особенно если у него покладистый и дружелюбный характер, превращается в очень привлекательного человека средних лет (Zebrowitz et al., 1993, 1998).

Во-вторых, мы не только воспринимаем привлекательных людей как достойных любви, но и любимых нами — как привлекательных. Наверное, вы сами можете припомнить случаи, когда по мере узнавания человека он начинал казаться вам все более и более привлекательным. С течением времени его физическое несовершенство становилось менее заметным. Алан Гросс и Кристин Крофтон демонстрировали студентам фотографии людей после того, как зачитывали им их лестные и нелестные характеристики (Gross & Crofton, 1977). Человек, представленный как сердечный, склонный к помощи и к сочувствию, воспринимался студентами и как *более* привлектельный. Люди, с которыми у нас есть нечто общее, тоже кажутся нам более привлекательными (Beaman & Klentz, 1983; Klentz et al., 1987).

(Анонс. «Потрясающая альтернатива пластической хирургии! Более стабильный эффект! Дешевле и менее болезненно!» За справками обращаться в Американскую психологическую ассоциацию)

Дружелюбные и располагающие к себе люди кажутся более привлекательными

Более того, сама любовь находит достоинства: чем сильнее женщина любит мужчину, тем более привлекательным физически он ей кажется (Price et al., 1974). Чем больше двое любят друг друга, тем менее привлекательными им кажутся другие представители противоположного пола (Johnson & Rusbut, 1989; Simpson et al., 1990). «Возможно, у соседа трава и зеленее, но счастливый садовник вряд ли это заметит» (Miller & Simpson, 1990). Перефразируя Бенджамина Франклина, можно сказать, что если Джилл влюблена в Джека, она считает его самым красивым парнем.

Родство душ или взаимное притяжение противоположностей?

Из того, что было рассказано выше, читатель может заключить, что абсолютно прав Лев Толстой, сказавший: «Любовь зависит... от частоты встреч, от прически и от цвета и покроя платья». Однако по мере того как люди ближе узна*ют* друг друга, «в игру вступают» другие факторы, и от них зависит, превратится знакомство в дружбу или нет.

Справедлива ли пословица «Рыбак рыбака видит издалека»?

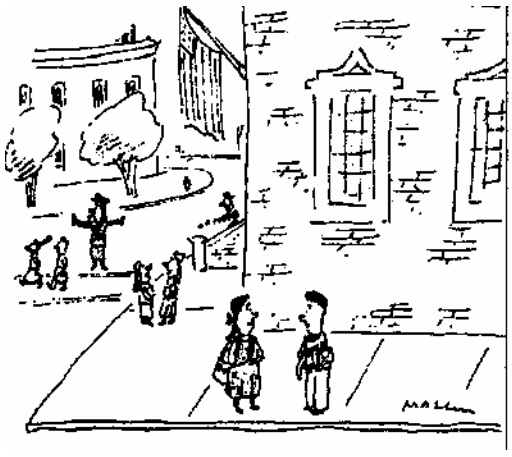
Справедлива, и в этом можно не сомневаться. Вероятность того, что друзья, а также помолвленные и супружеские пары разделяют установки, убеждения и нравственные ценности друг друга, значительно выше, чем вероятность аналогичного единодушия у пар, которые подобраны наугад. Более того: чем больше сходство между супругами, тем счастливее брак и тем менее вероятен развод (Byrne, 1971; Caspi & Herbener, 1990). Подобные корреляции заставляют задуматься над тем, что причина, а что — следствие. Сходство вызывает симпатию или симпатия ведет к сходству?

Сходство рождает симпатию. Чтобы ответить на вопрос, что — следствие, а что — причина, мы проводим эксперименты. Представьте себе, что во время вечеринки в кампусе Лесс и Ларри втягивают Лауру в длинную дискуссию о политике, религии, а также о личных симпатиях и антипатиях, в ходе которой выясняется, что взгляды Лауры и Лесса совпадают едва ли не во всем, а взгляды Лауры и Ларри — лишь отчасти. Потом она говорит: «Лесс такой умница... и такой славный. Надеюсь, мы с ним еще встретимся». Эксперименты, проведенные Донном Бирном и его коллегами, основаны на том, что составляет самую суть ситуации, в которой оказалась Лаура (Byrne et al., 1971). Они многократно убеждались: наиболее симпатичными мы признаем тех людей, с которыми у нас много общего. Чем больше общих установок, тем человек кажется нам симпатичнее. Это утверждение справедливо не только в отношении молодых людей, но и в отношении детей и людей зрелого возраста, а также в отношении представителей разных профессий и разных культур.

Вот как описывал американский писатель Генри Джеймс английскую писательницу Мэри Анн Эванс (литературный псевдоним — Джордж Элиот): «Она потрясающе некрасива, изумительно безобразна. У нее низкий лоб, невыразительные серые глаза и огромный нос, нависающий над большим ртом, заполненным кривыми зубами, а о подбородке и нижней челюсти лучше умолчать... Но в этой наибезобразнейшей оболочке заключена неотразимая красота; достаточно считанных минут, чтобы вы полностью оказались во власти ее обаяния, и вам, как и мне в свое время, не останется ничего другого, как только влюбиться в нее»

<Разве двое пойдут вместе, прежде чем договорятся о том, куда идти? *Книга пророка Амоса* 3:3>

В наибольшей степени сказанное справедливо в отношении тех, кто удовлетворен собой (Klohnen & Mendelsohn, 1998). Если вы нравитесь себе самому, вы, скорее всего, будете искать друга или супруга, похожего на вас.



(— Простите, но я невольно заметил, что нам обоим нравится одна и та же жвачка — с ароматом тропических фруктов.)

Что рождает взаимную симпатию — общие вкусы или их абсолютное несходство?

Феномен «сходство рождает симпатию» изучался и в полевых условиях на основании информации о том, кто кому симпатизирует.

— В Университете штата Мичиган Теодор Ньюкомб изучал две группы (17 человек) незнакомых между собой студентов, обучавшихся там по обмену (Newcomb, 1961). После 13 недель совместного проживания в общежитии подружились те из них, кто с самого начала демонстрировал наибольшее совпадение вкусов и взглядов. В одну группу вошли 5 студентов, изучавших гуманитарные науки; у всех были ярко выраженные интеллектуальные интересы и либеральные политические взгляды. Вторую группу составили 3 консервативно настроенных ветерана, обучавшихся в инженерном колледже.

— Уильям Гриффитт и Расселл Вейч ускорили процесс формирования дружеских отношений, поселив 13 незнакомых друг с другом мужчин-добровольцев, которым заплатили за участие в эксперименте, в убежище, предназначенное для защиты от радиации (Griffitt & Veitch, 1974). Зная мнение этих мужчин по разным вопросам, исследователи вполне обоснованно и довольно точно смогли предсказать, кто каждому из участников понравится больше всех, а кто — меньше всех.

— Наблюдая за студентами двух гонконгских университетов, Ройс Ли и Майкл Бонд обнаружили: если соседи по комнате в общежитии имеют общие нравственные ценности и личностные качества, то их дружба достигает апогея через полгода после знакомства; однако это еще более вероятно, если каждый из них *воспринимает* другого как похожего на себя (Lee & Bond, 1996). Как нередко случается, реальность важна, но то, как мы воспринимаем ее, — важнее.

Итак, сходство рождает удовлетворенность. Рыбак *действительно* издалека видит другого рыбака. Конечно же, вы и сами замечали это, когда встречали человека, разделяющего ваши идеи, нравственные ценности и желания, близкую душу, любящую ту же музыку, те же самые развлечения и даже те же самые кушанья, что и вы сами.

(— Если честно, Лу, то дело не только в том, что я оказался в нужное время в нужном месте. По-моему, речь идет о чем-то большем. Я также выбрал нужную расу, религию, пол, социоэкономическую группу, акцент, одежду и школу...)

Чем больше люди похожи на нас, тем больше нас влечет к ним

Несходство рождает неприязнь. Мы склонны заблуждаться (вспомните эффект ложного консенсуса), полагая, что окружающие разделяют наши установки. Обнаружив, что некто имеет совсем другие установки, мы можем начать испытывать неприязнь к нему. Членов одной политической партии нередко объединяет не столько симпатия друг другу, сколько презрительное отношение к оппонентам (Rosenbaum, 1986; Hoyle, 1993). Общее правило таково: негативный эффект несходства установок существеннее позитивного эффекта их сходства (Singh et al., 1999, 2000).

<Друзьями становятся те, кто вкладывает в слова «добро» и «зло» одинаковый смысл и у кого общие друзья и враги... Нам нравятся те, кто похож на нас и занят тем же самым, чем заняты мы. *Аристотель*, Риторика>

Расовые установки людей зависят от того, как они воспринимают представителей другой расы — похожими или непохожими на них. Где бы и когда бы одна группа людей ни воспринимала другую как

«их», т. е. как существ, которые разговаривают, живут и думают по-другому, вероятность притеснения велика. В реальной жизни, во всех ситуациях, за исключением интимных отношений, восприятие духовного родства представляется более надежной основой для взаимного влечения, чем одинаковый цвет кожи. Большинство белых предпочитают чернокожих коллег, с которыми у них много общего, белым, с которыми им трудно найти общий язык (Insko et al., 1983; Rokeach, 1968). Расовые установки белых зависят от того, как они воспринимают отношение чернокожих к их собственным нравственным ценностям, и чем более позитивным им кажется это отношение, тем позитивнее их расовые установки (Biernat et al., 1996). То же самое можно сказать и о жителях Монреаля: чем больше они воспринимали коренных жителей Канады как подобных себе, тем большую готовность к общению с ними они демонстрировали (Osbeck et al., 1996).

{**Несходство рождает неприязнь.** Как и все национальные диаспоры в других странах, мусульмане, живущие во Франции, сталкиваются с проявлениями враждебности}

«Культурный расизм» живуч, потому что культурные различия являются фактом нашей жизни (Jones, 1988). «Черная» культура ориентирована на настоящее, экспрессивна, духовна и чрезвычайно эмоциональна. «Белая» культура устремлена в будущее, она индивидуалистична, материалистична, и ее движущей силой является стремление к достижениям. Вместо того чтобы стремиться ликвидировать эти различия, говорит Джоунс, следовало бы ценить те краски, которые каждая из них «вносит в палитру мультикультурного общества». Есть ситуации, в которых полезна экспрессивность, и есть ситуации, в которых полезна ориентированность на будущее. Каждой культуре есть чему поучиться у других культур. В таких странах, как Канада, Великобритания и США, где вследствие миграции и разных уровней рождаемости национальный состав населения становится все более и более пестрым, научить людей уважать тех, кто отличается от них, и радоваться их обществу — самая важная задача. Если принять во внимание растущее культурное разнообразие, усиленное «мультикультурным сознанием», а также присущую нам от природы чувствительность к различиям, именно это действительно может считать самым важным социальным вызовом нашего времени.

Притягиваются ли противоположности?

Можно ли сказать, что нас также привлекают и люди, в известной мере отличные от нас, а потому как бы дополняющие нас? Исследователи очень внимательно изучали эту проблему и сравнивали не только установки и убеждения друзей и супругов, но и их возраст, религии, отношение к курению, финансовые возможности, образовательные уровни, рост, умственные возможности и внешность. Результаты изучения этих и многих других параметров позволили сделать лишь один вывод: превалирует сходство (Buss, 1985; Kandel, 1978). Два сапога — пара. Но это утверждение относится не только к сапогам. В равной мере оно относится и к умным людям, и к протестантам, а также и к тем, кто высок, красив или богат.

Тем не менее мы продолжаем упорствовать. Разве нас не привлекают люди, чьи потребности и личностные качества дополняют наши собственные? Способны ли садист и мазохист искренне полюбить друг друга? Даже журнал *Rider's Digest* учит нас: «противоположности притягиваются... Общительные объединяются с любителями уединения, любители новизны — с теми, кто не любит никаких перемен, транжиры — с прижимистыми, склонные к риску — с исключительно осмотрительными» (Jacoby, 1986). Социолог Роберт Уинч убеждал в том, что потребности человека, склонного к решительным действиям и доминированию, должны естественным образом дополнять потребности того, кто робок и склонен подчиняться (Winch, 1958). Определенная логика в рассуждениях автора есть, и большинство из нас могут припомнить пары, которые считают, что существующие между ними различия помогают им взаимно дополнять друг друга. «Мы с мужем — прекрасная пара. Я — Водолей и очень решительна. Он — Весы и не способен принять ни одного решения. Но зато всегда охотно соглашается с теми, которые принимаю я».

Что стоит за классической теорией?

Когда я учился в аспирантуре Йельского университета, мне предложили написать книгу о предрассудках. Мне не хотелось, чтобы у читателей создалось впечатление, будто мой интерес к этой теме продиктован исключительно личными мотивами, и я, назвав свою книгу «Предрассудок и расизм»,

объяснил им, каким образом в обществе насаждаются расовые проблемы. В конце концов предрассудок — не расовая, а культурная проблема. Европейская и африканская культуры имеют разную историю, и их различия — это почва, на которой произрастает культурный расизм — нетерпимость к носителям той культуры, которая отличается от твоей собственной. При том этническом разнообразии, которое существует в современном мире, мы должны научиться принимать наши культурные различия даже тогда, когда мы озабочены поиском идеалов, способных объединить нас.

Джеймс Джоунс, University of Delaware

Мысль сформулирована очень убедительно, и неспособность исследователей доказать, что это действительно так, удивляет. Например, большинство из нас привлекают темпераментные, экспрессивные люди (Friedman et al., 1988). Если верно, что противоположности сходятся, с наибольшей симпатией к ним должны были бы относиться люди, у которых плохое настроение. Стремятся ли пребывающие в депрессии индивиды к общению с жизнерадостными людьми, способными развеселить их? Отнюдь. К общению с весельчаками и со счастливыми людьми преимущественно склонны те, кто *не находится* в депрессивном состоянии (Locke & Horowitz, 1990; Rosenblatt & Greenberg, 1988, 1991; Wenzlaff & Prohaska, 1989). Когда у вас на душе кошки скребут, развеселый человек способен только усугубить ситуацию. В данном случае срабатывает тот же самый эффект контраста, заставляющий обыкновенного человека чувствовать себя невзрачным замухрышкой в присутствии красавцев или красавиц: среди оживленных людей опечаленный человек лишь острее ощущает свою боль.

По мере того как отношения развиваются, может возникнуть некая **дополнительность** (даже отношения одноядцевых близнецов не являются исключением). И все-таки люди несколько более склонны выбирать в возлюбленные и в супруги тех, чьи потребности и личностные качества *аналогичны* их собственным (Botwin et al., 1997; Buss, 1984; Fishbein & Thelen, 1981a, 1981b; Nias, 1979). Возможно, нам еще только предстоит выявить те различия (помимо физиологических, связанных с принадлежностью к разным полам), которые, как правило, приводят к взаимной симпатии. Один из возможных вариантов — властность одного из пары и склонность подчиняться — другого (Dryer & Horowitz, 1997). Нам также не свойственно проникаться симпатией к тем, кто демонстрирует «усиленную версию» наших собственных недостатков (Schmiel et al., 2000). Тем не менее Дэвид Басс сильно сомневается в существовании дополнительности: «Склонность противоположностей к заключению браков или к любовным отношениям... так и не получила надежного подтверждения, и пол по-прежнему остается единственным исключением» (Buss, 1985).

Нам нравятся те, кому нравимся мы

Территориальная близость и физическая привлекательность влияют на наши первые впечатления о человеке, а для продолжительных отношений важно также и взаимное сходство. Если мы испытываем настоятельную потребность «принадлежать» и чувствовать, что окружающие любят и принимают нас, не означает ли это также, что мы склонны отвечать взаимностью тем, кто любит нас? Можно ли наиболее яркие примеры дружбы назвать «обществами взаимного восхищения»? Воистину, по тому, как один человек относится к другому, можно сказать, какое ответное чувство он внушает (Kenny & Nasby, 1980). Обычно симпатия бывает взаимной.

<Нормального мужчину больше интересует та женщина, которую интересует он, нежели та, у которой красивые ноги. Актриса *Марлен Дитрих* (1901-1992)>

Однако можно ли сказать, что доброе отношение одного человека к другому является *причиной* ответного чувства? Рассказы разных людей о том, как они влюблялись, позволяют утвердительно ответить на этот вопрос (Aron et al., 1989). Когда человек обнаруживает, что кто-то привлекательный искренно любит его, в нем пробуждаются романтические чувства. Справедливость этого тезиса подтверждена экспериментально: люди, которым говорят, что кто-то любит их или восхищается ими, как правило, начинают испытывать ответную симпатию (Berscheid & Walster, 1978).

(— Не думаю, Дэвид, что договариваясь не во всем соглашаться друг с другом, мы создаем хорошую основу для брака!)

Задумайтесь над таким фактом: студенты, участники экспериментов Эллен Бершайд и ее коллег, больше симпатизировали тем, кто давал восемь положительных отзывов о них, чем тем, кто давал семь положительных отзывов и один критический (Berscheid et al., 1969). Мы очень чувствительны к малейшим намекам на критику. Слова писателя Ларри Л. Кинга прекрасно выражают это чувство, известное многим из нас: «С годами я убедился в том, что как это ни странно, но критический отзыв огорчает писателя гораздо больше, чем радует хвалебный». Независимо от того, судим ли мы о самих себе или об окружающих, негативная информация оказывается более значимой, ибо, будучи менее обычной, она привлекает к себе больше внимания (Yzerbyt & Leyens, 1991). Результаты голосования на президентских выборах зависят не столько от того, как повлияли на избирателей достоинства кандидатов, сколько от того, как повлияли их недостатки (Klein, 1991), — феномен, который не ускользнул от внимания политологов, разрабатывающих «грязные» предвыборные технологии. По мнению Роя Баумейстера и его коллег, общее правило, распространяющееся на все стороны жизни, заключается в том, что плохое сильнее хорошего (Baumeister, 2000) (см. «Проблема крупным планом»).

<Если после концерта 60 000 слушателей скажут мне, что получили удовольствие, а потом кто-то один скажет, что это сплошное надувательство, я запомню именно эти слова. Музыкант *Дэйв Мэттьюз*, 2000>

То, что нам нравятся те, кого мы воспринимаем как людей, симпатизирующих нам, известно давно. Это открытие социальных психологов предвидели многие — от древнего философа Гекатона («Если хочешь быть любимым, люби сам») до Ральфа Уолдо Эмерсона («Единственный способ приобрести друга — научиться дружить») и Дэйла Карнеги («Будьте щедрыми на похвалу»). Однако они предвидели не все: никто из них не конкретизировал условий, при которых «работают» эти рекомендации.

Атрибуция

Итак, мы уже поняли, что лесть может кое-что дать нам. Но не все. Если нам доподлинно известно, что похвала не заслужена нами (например, кто-то говорит, что у нас потрясающая прическа, а мы точно знаем, что уже несколько дней не мыли голову), мы можем утратить уважение к человеку, способному на столь откровенную лесть, и задуматься о том, не продиктованы ли его слова какими-нибудь корыстными соображениями (Shrauger, 1975). Именно поэтому критика нередко кажется нам более искренней, чем похвала (Coleman et al., 1987).

Лабораторные эксперименты выявили отдельные из тех закономерностей, о которых уже было сказано в предыдущих главах, например то, что наши реакции зависят от атрибуции. Приписываем ли мы лесть желанию льстеца получить от нее какую-либо выгоду для себя? Кажется ли нам, что он хочет уговорить нас купить что-либо, вступить с ним в сексуальные отношения или оказать ему какую-либо услугу? Если да, то и сам льстец, и его слова теряют свою привлекательность (Gordon, 1996; Jones, 1964). Но если нет очевидных побудительных причин, мы благосклонно принимаем как самого человека, так и его похвалу.

Имеет значение также и то, как мы объясняем свои собственные действия. Клайв Селигман, Расселл Фазио и Марк Занна за деньги просили студентов и студенток, у которых были постоянные

партнеры и партнерши, ответить на вопрос «Почему я встречаюсь с...», указав семь внутренних причин, побуждающих их к этому. Например, «Я встречаюсь с... потому что мы всегда хорошо проводим время» или «...потому что у нас много общих интересов» (Seligman, Fazio & Zanna, 1980). Других студентов и студенток исследователи просили перечислить семь внешних причин, например, «с тех пор, как мы стали встречаться, мнение моих друзей обо мне изменилось в лучшую сторону» или «потому что он (она) знаком(а) со многими важными людьми». Когда участников этого опроса впоследствии попросили оценить свои чувства к партнерше (партнеру) по Шкале любви, то более равнодушными оказались те, кто поддерживал отношения, руководствуясь внешними причинами; они также считали свой брак с этим человеком менее желательным, чем те, кто отдавал себе отчет в существовании внутренних мотивов. (Памятуя об этической стороне проблемы, исследователи после окончания эксперимента опросили всех испытуемых и убедились в том, что участие в нем не испортило их отношений.)

Самооценка и привлекательность

Элайн Хатфилд предположила: возможно, чье-либо одобрение будет особенно приятным нам, если перед этим нас долго никто не хвалил (Walster, 1965). (По аналогии с удовольствием, которое приносит еда после поста.) Чтобы проверить свою гипотезу, она познакомила нескольких студенток Стэнфордского университета с очень лестными и с очень нелестными результатами оценки их личностных качеств; разумеется, первые были обрадованы, а вторые — травмированы. Затем она попросила и тех и других оценить нескольких человек, в том числе и привлекательного внешне мужчину (помощника экспериментатора), который до начала эксперимента успел мило побеседовать с каждой из женщин и попросить каждую из них о свидании. (Ни одна из них не отвергла его предложения.) Как вы думаете, кому из женщин он понравился больше всего? Тем, самооценки которых были временно «сбиты» и которые, как и предполагала исследовательница, «позарез» нуждались в социальном одобрении. Это позволяет объяснить, почему люди иногда страстно и скоропалительно влюбляются после того, как их отвергли, нанеся ощутимый удар по их самолюбию. К несчастью, однако, индивиды с низкой самооценкой склонны недооценивать и то мнение, которое складывается о них у их партнеров, и платить им «той же монетой»: они относятся к своим партнерам менее великодушно, чем те заслуживают, отчего оба не так счастливы, как могли бы быть (Murray et al., 2000). Цените себя, это поможет вам обрести бо́льшую уверенность в том, что супруг (супруга) или возлюбленный (возлюбленная) ценят вас.

Проблема крупным планом. *Плохое сильнее хорошего*

Мы уже знаем, что сходство установок не так сильно влияет на взаимное притяжение людей, как несходство — на их отчуждение друг от друга. То же самое можно сказать и про критику: она привлекает большее внимание и сильнее влияет на наши эмоции, нежели похвала. По мнению Роя Баумейстера, Эллен Братславски и Кэтрин Финкенауэр, это всего лишь верхушка айсберга: «В реальной жизни все плохие события имеют более серьезные и продолжительные последствия, чем сравнимые с ними по силе хорошие события» (Baumeister, Bratslavsky & Finkenauer, 2000). Судите сами.

— Вред, причиняемый отношениям деструктивными действиями, ощутимее пользы, которую приносят им позитивные действия. (Грубые слова помнятся дольше, чем ласковые.)

— Плохое настроение оказывает на наше мышление и на нашу память более сильное влияние, чем хорошее. (Вопреки присущему нам природному оптимизму, мы чаще думаем о том тяжелом — с точки зрения эмоций, — что было в прошлом, чем о хорошем.)

— В нашем словаре больше слов, описывающих негативные эмоции, чем тех, что описывают позитивные чувства, а люди, которых просят привести примеры таких слов, чаще вспоминают первые. (Грусть, гнев, страх — вот три слова, которые звучат чаще других.)

— Из ряда вон выходящие негативные события (травмы) имеют более продолжительный эффект, чем единичные очень радостные события. (Единичный случай изнасилования причиняет такой вред, загладить который не могут даже самые сильные романтические переживания. Факт смерти дает более мощный толчок к размышлениям о смысле жизни, чем факт рождения.)

— Плохие житейские события привлекают больше внимания и вызывают больше размышлений, чем столь же рутинные, но хорошие. (Люди меньше радуются, заработав деньги, чем огорчаются, когда

теряют их.)

— Очень плохая обстановка в семье сильнее сказывается на природном интеллекте детей, чем очень хорошая. (Вред, который плохие родители способны причинить своему одаренному от природы ребенку, легко может сделать его менее талантливым; хорошим же родителям надо немало потрудиться для того, чтобы их способные дети стали еще способнее.)

— Плохую репутацию легче заработать, чем хорошую, и от нее труднее отделаться. (Один случай вранья, и репутации честного человека как не бывало.)

— Ущерб, который плохое здоровье наносит счастью человека, превышает ту пользу, которую приносит ему хорошее здоровье (Неприятности, которые причиняет боль, значительно превышают радость, которую дает ее отсутствие.)

Власть, которую имеют над нами тяжелые события, такова, что они готовят нас к преодолению опасностей и к тому, чтобы защитить себя от смерти и инвалидности. Для выживания негативный опыт может быть важнее позитивного. Плохое играет важную роль в нашей жизни, и это обстоятельство — одна из вероятных причин того, почему на протяжении первого века своего существования психология уделяла значительно больше внимания негативному, чем позитивному. С 1887 г. *Psychological Abstracts* (путеводитель по психологической литературе) опубликовал рефераты 8072 статей о гневе, 57 800 рефератов статей о тревожности и 70 856 рефератов статей о депрессии. На каждые 14 статей, посвященных этим эмоциям, приходится только одна статья о радости (851), об удовлетворенности жизнью (5701) или о счастье (2958). Аналогичная картина и со статьями о «грехе» (14 964) и «добродетели» (1155). «Гнев» (8166 статей) опережает «прощение» (416), а «страх» (18 602) — «храбрость» (671). Однако такая сила, заключенная в негативном, есть, «возможно, самое веское основание для того, чтобы психология изучала позитивное», — к такому выводу пришли Баумейстер и его коллеги. Чтобы преодолеть негативные события, которые случаются в жизни каждого человека, «в нашей жизни должно быть гораздо больше хорошего, чем плохого».

После этого эксперимента Элайн Хатфилд посвятила почти целый час тому, чтобы объяснить участницам его цели и поговорить с каждой из них в отдельности. По ее данным, ни у одной из них ни кратковременный удар по самолюбию, ни несостоявшееся свидание не оставили неприятного осадка.

Как завоевать уважение окружающих?

Коль скоро человек, которого сначала раскритиковали, а затем похвалили, щедро вознаграждает похвалившего, возникает вопрос: кого мы будем любить больше — того, кто сначала не любил нас, а потом полюбил, или того, кто любил нас с самого начала? Дик учится в одной группе с Джен, двоюродной сестрой своего соседа по комнате в общежитии. С начала занятий прошло несколько недель, и Дик не может избавиться от ощущения, что для Джен он — парень так себе. Но по мере того как идет время, он замечает: мнение Джен о нем явно меняется в лучшую сторону, а в конце концов выясняется, что она считает его способным, внимательным и очаровательным молодым человеком. Вопрос: нравилась бы Джен Дику больше, если бы с самого начала была о нем такого лестного мнения? Если для Дика важно только общее количество одобрительных отзывов, которые он получает, то да: она нравилась бы ему больше, если бы с самого начала хвалила его. Но если верно, что признательность Дика за похвалу должна быть больше, потому что Джен начала хвалить его после того, как довольно долго критиковала, то девушка должна нравиться ему больше, чем нравилась бы, хвали она его с самого начала.

Чтобы выяснить, какая из этих двух возможностей чаще всего реализуется в жизни, Эллиот Аронсон и Дарвин Линдер провели изящный эксперимент, по сути своей аналогичный ситуации, в которой оказался Дик (Aronson & Linder, 1965). Они «позволили» 80 студенткам Университета штата Миннесота подслушать, как отзывалась о них одна женщина. Одни студентки слышали только лестные отзывы, другие — только отрицательные. Другие слышали и те и другие, но в разной последовательности: либо сначала отрицательные, а потом лестные (как в случае с Диком), либо наоборот. И в этом и в других экспериментах к «оценщице» лучше относились те испытуемые, которые *выросли* в ее глазах, особенно если этот рост был постепенным и опровергал первоначальную критику

(Aronson & Mettee, 1974; Clore et al., 1975). Возможно, похвала Джен вызвала большее доверие, потому что последовала за критикой. А возможно и другое: похвалы Джен пришлось ждать, благодаря чему она и вызвала особенную благодарность.

<Любовь, рожденная из ненависти, полностью побежденной любовью, сильнее той, которой не предшествовала ненависть. *Бенедикт Спиноза*, Этика>

Аронсон полагал: если постоянно хвалить человека, похвала может обесцениться. Когда муж в пятисотый раз повторяет жене: «Дорогая, ты просто неотразима!», — его слова производят значительно менее сильное впечатление, чем если он говорит: «Дорогая, по-моему, это платье не очень идет тебе». Человека, которого безумно любишь, гораздо легче обидеть, чем обрадовать. А это значит, что отношения, в которых взаимное уважение и взаимное одобрение сочетаются с честностью по отношению друг к другу, будут цениться выше и приносить радость больше, чем отношения, потускневшие под давлением отрицательных эмоций, или те, в которых люди пытаются лишь «не скупиться на похвалу», как советовал Дэйл Карнеги. Вот что писал по этому поводу Аронсон:

«По мере того как отношения становятся все более и более близкими, возрастает и значение подлинности — нашей способности отказаться от попыток произвести хорошее впечатление и начать «предъявлять» себя такими, какие мы есть на самом деле, даже если мы вовсе не хороши... Если двое действительно любят друг друга, их отношения будут более продолжительными и эмоциональными в том случае, если они смогут выражать не только позитивные, но и негативные чувства, а не просто постоянно «миловаться» друг с другом» (Aronson, 1988, p. 323).

Чаще всего, общаясь с разными людьми, мы выступаем в роли цензоров собственных негативных чувств. А это значит, что некоторые люди лишены обратной связи, которая могла бы помочь им скорректировать свое поведение (Swann et al., 1991). Живя в мире приятных иллюзий, они продолжают вести себя так, что отталкивают от себя тех, кто при других обстоятельствах мог бы стать другом. Настоящий друг — тот, кто может говорить нелицеприятные вещи.

<Чтобы удар пришелся вам в самое сердце, его должны нанести сообща ваш друг и ваш враг: враг должен оклеветать вас, а друг — сообщить вам об этом. *Марк Твен*, Новый календарь Простофили Вильсона>

Каким бы честным ни был по-настоящему любящий человек, ему трудно не смотреть на нас сквозь розовые очки. Когда Сандра Мюррей и ее коллеги провели исследование, в котором приняли участие супружеские и влюбленные пары, оказалось, что самые счастливые из них (и становящиеся все более счастливыми с течением времени) те, которые не просто идеализируют друг друга, но оценивают своего партнера даже выше, чем он сам (Murray et al., 1996, 1997). Влюбленные не могут быть объективными: им хочется видеть в предмете своей страсти человека, который привлекателен не только физически, но и социально. Более того, наиболее удовлетворенные друг другом супружеские пары не склонны начинать решение своих проблем с поспешной взаимной критики и поиска виноватого (Karney & Bradbury, 1997). В хороших взаимоотношениях всегда найдется место как для честности, так и для веры в то, что у другого больше достоинств, чем недостатков.

Вознаграждения, которые приносят отношения с окружающими

Когда у людей спрашивают, почему они дружат с кем-то или что их привлекает в партнере, большинство с готовностью отвечают: «Мне нравится Кэрол, потому что она добрая, остроумная и начитанная». Подобный ответ оставляет «за кадром» все, что связано с самим отвечающим, а именно это, по мнению социальных психологов, и есть самое важное. Во взаимной симпатии «участвуют» двое — тот, кто вызывает ее, и тот, кто ее испытывает. Именно поэтому более точным с точки зрения психологов был бы такой ответ: «Мне нравится Кэрол, потому что мне хорошо с ней». Нас влекут к себе люди, общение с которыми приятно и приносит нам чувство удовлетворения. Привлекательность — в глазах (и в сознании) того, кто воспринимает.

Выражением этой мысли является весьма простая по своей сути теория, согласно которой в основе привлекательности лежит вознаграждение: нам нравятся те, кто вознаграждает нас, или те, кого мы ассоциируем с вознаграждениями (**теория привлекательности как следствия вознаграждения**). Если мы получаем от отношений больше, чем сами вкладываем в них, они нравятся нам и мы хотим продолжать их. Сказанное в первую очередь относятся к тем отношениям, которые приносят нам

больше пользы в сравнении с другими (Burgess & Huston, 1979; Kelly, 1979; Rusbult, 1980). Вот что в 1665 г. писал об этом в своей книге «Максимы» Ларошфуко: «Дружба — это такой взаимный обмен услугами и любезностями, который может принести пользу чувству собственного достоинства».

(— Слушай, это же твое объявление: «Одинокий неухоженный неуч ищет богатую супермодель!»

— Я ищу женщину, способную оценить честность!)

Мы любим не только тех, общение с которыми вознаграждает нас, но и — в соответствии со второй версией «принципа вознаграждения» — тех, кого *ассоциируем с* позитивными чувствами. Согласно теоретикам Донну Берну и Джеральду Клору (Byrne & Clore, 1970) и Альберту Лотту и Бернис Лотт (Lott & Lott, 1974), социальное обусловливание формирует позитивные чувства по отношению к тем, кто ассоциируется с вознаграждающими событиями. Когда после напряженной трудовой недели мы отдыхаем возле камина, наслаждаясь вкусной едой, напитками и музыкой, то, скорее всего, будем испытывать добрые чувства к тем, кто в этот момент находится рядом с нами. Значительно меньше шансов на то, что мы проникнемся симпатией к человеку, с которым столкнулись в тот момент, когда нас мучила мигрень.

(— Айра, когда я болела, ты был рядом, когда я сломала ребро, ты был рядом, когда я сидела без гроша, ты тоже был рядом!

— Когда мне нужна была помощь, ты всегда оказывался рядом! — Тогда почему ты так плохо относишься ко мне?!

— Потому что ты напоминаешь мне о самых ужасных событиях в моей жизни!)

Вызывают ли у нас люди симпатию или антипатию, зависит от того, с какими событиями мы их ассоциируем

Экспериментально этот принцип «ассоциативной симпатии» был проверен Павлом Левицки (Lewicki, 1985). Когда группе участникам одного из экспериментов, студентам Варшавского университета, показали фотографии двух женщин (рис. 11.5, А и Б) и попросили сказать, какая кажется им более дружелюбной, их мнения разделились примерно поровну. В другой группе испытуемых, где эти же фотографии были показаны после того, как они пообщались с симпатичным и приветливым экспериментатором, которая была похожа на женщину А, в пользу последней было отдано в 6 раз больше голосов. Во время следующего опыта экспериментатор вела себя недружелюбно по отношению

к половине испытуемых. Когда в дальнейшем им понадобилось отдать свои анкеты одной из двух женщин, практически все постарались избежать общения с той из них, которая была похожа на экспериментатора. (Возможно, вы и сами вспомните случай из своей жизни, когда вы хорошо или плохо реагировали на человека только потому, что он напомнил вам кого-то.)

Рис. 11.5. Симпатия по ассоциации. После общения с приветливым экспериментатором испытуемые отдавали предпочтение похожей на нее женщине А. После общения с недружелюбным экспериментатором они старались избегать похожей на нее женщины. (*Источник*: Lewicki, 1985)

Факт существования этого феномена — ассоциативной симпатии или антипатии — подтверждается и другими экспериментами. Согласно результатам одного из них, студенты колледжа более позитивно оценивали незнакомых им людей, если процедуру проводили в уютной комнате, чем если ее проводили в жарком и душном помещении (Griffitt, 1970). Аналогичные результаты получены и при оценке людей, сфотографированных в изысканных, обставленных роскошной мебелью и освещенных мягким светом гостиных и в убогих, грязных и тесных комнатушках (Maslow & Mintz, 1956). И в этом случае, так же как и в первом, позитивные чувства, вызванные элегантной обстановкой, оказались перенесенными на оцениваемых людей. Уильям Уолстер извлек из этих исследований весьма полезный вывод: «Романтические ужины, походы в театры, вечера, которые пары проводят дома вдвоем, и совместный отдых никогда не утрачивают своей значимости... Если вы хотите сохранить свои отношения, важно, чтобы у *обоих* они продолжали ассоциироваться с приятными вещами» (Walster, 1978).

Эта простая по своей сути теория привлекательности — нам нравятся те, кто вознаграждают нас, и те, кого мы ассоциируем с вознаграждениями, — помогает понять, почему всегда и повсюду люди симпатизируют тем, кто добр, надежен и участлив (Fletcher et al., 1999; Regan, 1998; Wojciszke et al., 1998). Принцип вознаграждения помогает также понять, почему те или иные факторы влияют на человеческие отношения.

— *Территориальная близость*, безусловно, является «вознаграждением». Требуется меньше времени и усилий для того, чтобы пользоваться всеми преимуществами дружбы, если друг живет или работает рядом с тобой.

— Нам нравятся привлекательные люди, потому что мы видим в них носителей и других желательных качеств, и потому что мы выигрываем от того, что нас ассоциируют с ними.

— Когда точки зрения других *совпадают* с нашими собственными, мы чувствуем себя вознагражденными, ибо полагаем, что нам тоже симпатизируют. Более того, люди, разделяющие наши взгляды, помогают нам утвердиться в них. Особенно мы симпатизируем тем, кого успешно «обратили в собственную веру» (Lombardo et al., 1972: Riodan, 1980; Siegall, 1970).

— Нам нравится, когда мы нравимся; и мы любим чувствовать себя любимыми. Следовательно, симпатия обычно бывает обоюдной. Мы любим тех, кто любит нас.

Резюме

Мы рассмотрели четыре весьма важных фактора, от которых зависит возникновение дружбы или

взаимной симпатии. Самым существенным обстоятельством, от которого зависит возникновение дружеских отношений между двумя любыми людьми, является их *территориальная* близость. Благодаря ей становятся возможными частые встречи и контакты, которые позволяют нам находить точки соприкосновения и ощущать взаимную симпатию.

Второй фактор, определяющий начальную симпатию, — *физическая привлекательность*. Результаты как лабораторных, так и полевых исследований, включавших «свидания вслепую», свидетельствуют о том, что студенты университета предпочитают красивых людей. Однако в реальной жизни люди склонны выбирать в друзья и в супруги тех, чья внешняя привлекательность соответствует их собственной (или тех, кто компенсирует ее отсутствие какими-то иными достоинствами). Позитивное восприятие красивых людей определяет стереотип физической привлекательности — представление о том, что красивое не может быть плохим.

Взаимной симпатии благоприятствует *сходство* установок, убеждений и нравственных ценностей. Родство душ ведет к взаимной симпатии; противоположности сходятся редко. Кроме того, мы склонны дружить с теми, кому мы *нравимся*.

Объяснить механизм влияния этих факторов на наши взаимные симпатии помогает простой принцип: мы любим тех, чье поведение так или иначе вознаграждает нас, или тех, кто ассоциируется у нас с вознаграждениями.

Любовь

Что такое «любовь»? Может ли страстная любовь быть продолжительной? Если нет, то какое же чувство приходит ей на смену?

Любовь — более сложное чувство, чем привязанность, а потому ее труднее измерять и изучать. Люди мечтают о любви, во имя любви живут и жертвуют жизнью. Однако психологи серьезно начали изучать ее лишь несколько лет тому назад.

Большинство исследователей изучали то, что легче всего поддается изучению, — как реагируют друг на друга два незнакомых человека во время кратковременного общения. То, что влияет на возникновение нашей симпатии к другому человеку — территориальная близость, физическая привлекательность, духовное родство, его симпатия к нам и другие вознаграждения, которые приносят нам отношения с ним, — влияет и на наши продолжительные, близкие отношения. А это значит, что впечатления друг о друге, которые быстро формируются у молодых людей во время свиданий, дают определенное представление об их отдаленном будущем (Berg, 1984; Berg & McQuinn, 1986). Если бы это было не так, если бы романы в США были только *случайностью* и возникали «без всякой оглядки» на территориальную и духовную близость, то большинство католиков (которых в США очень мало) заключали бы браки с протестантами, большинство чернокожих — с белыми, а браки выпускников колледжей с тем, кто не имеет даже среднего образования, были бы столь же вероятны, сколь вероятны их браки между собой.

Так что нельзя сбрасывать со счетов первое впечатление. Тем не менее длительные любовные отношения — это не простая интенсификация взаимной симпатии, возникшей при знакомстве. Именно поэтому социальные психологи переключили свое внимание с изучения чувства взаимной симпатии, характерного для первых встреч, на изучение длительных близких отношений.

Любовь и страсть

Первый шаг в научном изучении романтической любви, как и в изучении любой другой переменной величины, заключается в том, чтобы решить, как определять и измерять ее. Мы умеем измерять агрессию, альтруизм, предрассудки и симпатию, но как измерить любовь?

Тот же самый вопрос задала и Элизабет Барретт Браунинг [Элизабет Барретт Браунинг (1806-1861) — английская поэтесса. — *Примеч. перев.*]: «Что такое моя любовь к тебе? В ней много всего. Сейчас сосчитаю». Социальные психологи насчитали много составляющих. По мнению психолога Роберта Стернберга, любовь — треугольник, тремя не равными друг другу по величине сторонами которого являются страсть, близость и верность обязательствам (рис. 11.6). Опираясь на идеи античной

философии и литературы, социолог Джон Алан Ли (Lee, 1988) и психологи Клайд и Сьюзн Хендрик (Hendrick & Hendrick, 1988) идентифицировали три основных любовных стиля: *ero* (страсть и самораскрытие), *ludus* (ни к чему не обязывающая игра) и *storge* (дружба). Подобно тому как все известные нам цвета есть результат смешения в определенных пропорциях трех основных цветов, так и «смешение» этих основных стилей дает вторичные любовные стили. Некоторые любовные стили, и прежде всего *eros* и *storge*, — источник исключительно высокой удовлетворенности партнеров своими отношениями, чего нельзя сказать про *ludus* (Hendrick & Hendrick, 1997).

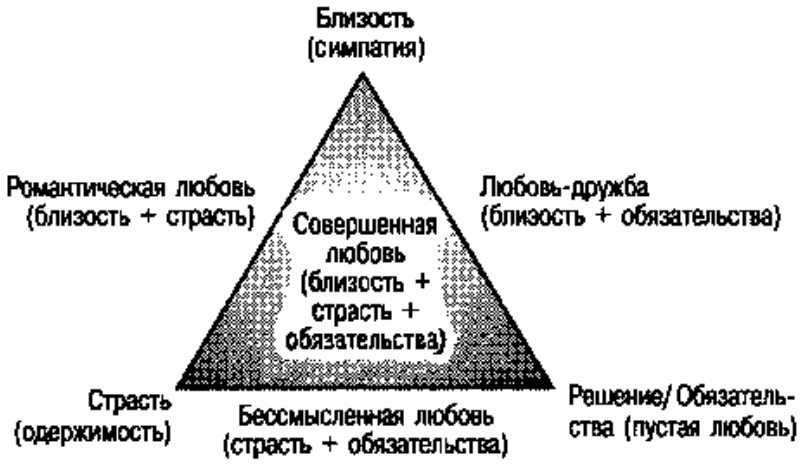


Рис. 11.6. Концепция Роберта Стернберга, согласно которой любовь представляет собой сочетание трех базовых компонентов, а тип любви определяется их соотношением. (*Источник*: Sternberg, 1988)

Одни элементы присущи всем любовным отношениям: взаимопонимание, взаимная поддержка, желание проводить с партнером как можно больше времени; другие — только любовным отношениям определенного типа. Человек, испытывающий страстную любовь, выражает ее физически: его глаза говорят и о том, что он в восторге от своего партнера, и о том, что он считает их отношения исключительными. То, что это действительно так, доказал Зик Рубин (Rubin, 1970; 1973). Он разработал некую «шкалу любви» и применил ее в эксперименте, участниками которого стали сотни влюбленных пар из Мичиганского университета. Через стекло с односторонним зеркальным покрытием Рубин наблюдал за участниками эксперимента, находившимися в приемной, обращая внимание на зрительный контакт между «слабо любящими» и «сильно любящими» друг друга парами. Вывод, к которому он пришел, не удивит вас: «сильно любящие» пары выдали себя тем, что подолгу смотрели друг другу в глаза.

Любовь-страсть — это волнующее и сильное чувство. По определению Эллен Хатфилд, это состояние *«непреодолимого желания соединиться с другим человеком»* (Hatfield, 1988, p. 193). Если чувство взаимное, человек переполнен радостью и живет полной жизнью; неразделенная любовь-страсть рождает отчаяние и чувство безнадежности. Как и другие проявления эмоционального возбуждения, страстная любовь похожа на катание на «американских горках» и состоит из взлетов и падений, из переходов от ощущения величайшего счастья к столь же остро переживаемому унынию. «Никто не чувствует себя таким беззащитным перед страданием, как тот, кто любит» — сказал Фрейд. Мысли человека, испытывающего любовь-страсть, сосредоточены на предмете его чувства. Роберт Грэйвз так выразил эту мысль: «Он весь — напряженное ожидание знака, ожидание сигнала».

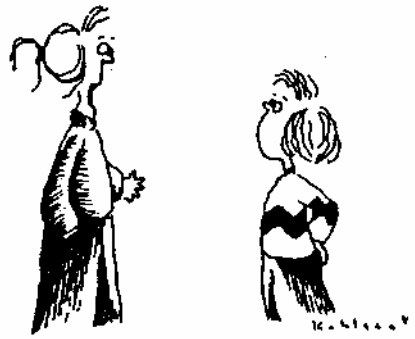
Страстная любовь — это чувство, которое, как вам кажется, вы испытываете не только тогда, когда любите кого-либо, но и тогда, когда «влюблены». По мнению Сары Мейерс и Эллен Бершайд, слова: «Я люблю тебя, но не влюблена» означают следующее: «Ты мне нравишься. Мне не все равно, что будет с тобой. По-моему, ты — замечательный. Но я не испытываю к тебе сексуального влечения. Мое чувство — *storge* (дружба), а не *eros* (страсть)» (Meyers & Berscheid, 1997).

Теория любви-страсти

Размышляя о природе любви-страсти, Хатфилд обращает внимание на то, что любое состояние возбуждения может вылиться в одну из нескольких эмоций, а в какую именно — это зависит от того, чему именно мы приписываем возбуждение. Любая эмоция затрагивает как тело, так и душу: и возбуждение, и то, чему мы его приписываем. Представьте себе, что у вас колотится сердце и дрожат руки. Что это значит? Вам страшно? Вы нервничаете? Или, может быть, радуетесь? Физиологически эти эмоции очень похожи. Следовательно, в эйфорической ситуации возбуждение может означать радость, во враждебной — гнев, а в романтической — страстную любовь. С этой точки зрения любовь-страсть — это психологическое состояние, являющееся следствием биологического возбуждения, вызванного привлекательным для нас человеком. Если верно, что страсть — это состояние возбуждения, названного «любовью», то все, что возбуждает человека, должно усиливать чувство любви. Участники некоторых экспериментов, студенты колледжа, сексуально возбужденные чтением или просмотром эротических материалов, продемонстрировали возросший интерес к противоположному полу (описывая своих подружек, они выше оценивали их по «шкале любви») (Carducci et al., 1978; Dermer & Pyszczynski, 1978; Stephan et al., 1971). Сторонники **двухфакторной теории эмоций**, созданной Стэнли Шехтером и Джеромом Сингером (Schachter & Singer, 1962), утверждают, что, воспринимая женщину, возбужденные мужчины легко могут ошибиться и приписать свое возбуждение отчасти и ей.

Согласно двухфакторной теории, возбуждение, вызванное любым источником, усиливает страсть, если нет никаких препятствий для того, чтобы приписать часть этого возбуждения романтическому стимулу. Дональд Даттон и Артур Арон пригласили мужчин, студентов Университета Британской Колумбии, для участия в эксперименте, цель которого — изучение научения (Dutton & Aron, 1974, 1989). После того как все они познакомились со своими привлекательными партнершами, некоторые из них были напуганы сообщением о том, что им предстоит пережить «весьма болезненный» электрошок. Перед началом эксперимента исследователи попросили испытуемых заполнить краткий опросник, сославшись на то, что им «нужна информация об их нынешнем эмоциональном и умственном состоянии, поскольку от этого нередко зависит выполнение заданий на научение». Ответы возбужденных (напуганных) мужчин на вопрос о том, насколько сильно им хотелось бы поцеловать своих партнерш и пригласить их на свидание, свидетельствовали об их более сильном влечении к этим женщинам.

<Выброс в кровь адреналина, характерный для всплесков самых разных эмоций, усиливает страсть. (Этот феномен можно было бы назвать «усилением любви благодаря химии».) *Элайн Хатфилд и Ричард Рапсон*, 1987>



(— Когда ты не уверена в своих чувствах, сестренка, прислушайся к собственному сердцу. Если оно бьется ровно и медленно, — значит, ты ошиблась, и этот парень тебе не нужен)

Проявляется ли этот феномен и в реальной жизни? Даттон и Арон попросили привлекательную молодую женщину подходить к молодым мужчинам после того, как они заканчивали переход по узкому, шаткому мосту длиной около 137 метров, который висел над бурной рекой Капилано (Британская Колумбия) на высоте около 70 метров (Dutton & Aron, 1974). Женщина просила каждого мужчину помочь ей заполнить опросник. Когда он заканчивал работу, она записывала ему свое имя и номер телефона и говорила, что он может позвонить ей, если хочет узнать детали проекта, над которым она работает. Большинство брали записку, а половина из тех, кто взял ее, звонили ей. В отличие от них

мужчины, к которым подходили после того, как они заканчивали переход по более короткому и надежному мосту, и мужчины, к которым после перехода по подвесному мосту подходили *мужчины*, звонили редко. Можно лишь только повторить, что физическое возбуждение усиливает романтические чувства. Аналогичным образом действуют кинофильмы из разряда триллеров, катание на «американских горках» и физические упражнения, особенно если речь идет о чувствах к тем, кого мы считаем привлекательными (Foster et al., 1998; White & Knight, 1984). Сказанное справедливо также и в отношении супружеских пар. Наилучшие отношения складываются между теми супругами, которые вместе пережили возбуждающие события. Удовлетворенность супругов своими отношениями возрастает также и после совместного выполнения ими задания в лабораторных условиях, причем влияние возбуждающего задания (примерно эквивалентного бегу парами на руках и коленях, когда нога одного «бегуна» связана с ногой другого) заметнее влияния какого-либо более спокойного задания (Aron et al., 2000). Адреналин вызывает «прилив любви» к сердцу.

Разные взгляды на романтическую любовь

Эпоха и культура. Весьма соблазнительно думать, что большинство окружающих разделяют наши чувства и мысли. Например, мы считаем любовь непременным условием брака. Большинство культур — 89% из 166 культур, проанализированных в ходе одного исследования, — разделяют концепцию романтической любви, о чем можно судить по взаимоотношениям между молодыми парами, которые и флиртуют, и иногда вместе сбегают из дома (Jankowiak & Fisher, 1992). Однако в некоторых культурах, и в первую очередь в тех, где практикуются браки по договоренности, любовь считается не столько предтечей супружества, сколько ее следствием. Более того, до недавнего времени и в Северной Америке на выбор супруга, особенно на выбор мужа, большое влияние оказывали такие соображения, как экономическая безопасность, родственные связи и профессиональный статус.

Гендер. Можно ли сказать, что мужчины и женщины по-разному переживают любовь-страсть? Изучение влюбляющихся и перестающих любить своих партнеров мужчин и женщин преподнесло некоторые сюрпризы. Большинство из нас, включая и автора этого письма, адресованного журналисту, который ведет в газете колонку «Спрашивайте — отвечаем», полагают, что женщины более влюбчивы:

«Дорогой доктор Бразерс! Считаете ли вы женственным 19-летнего парня, который влюбляется так, что весь мир переворачивается вверх тормашками? Мне кажется, я — ненормальный, потому что такое случалось со мной уже не раз, и всегда любовь была, как гром среди ясного неба... Мой отец говорит, что так влюбляются только девчонки, что с парнями такого не бывает, во всяком случае — не должно быть. Я ничего не могу поделать с собой, но меня это волнует. П. Т.» (цит. по: Dion & Dion, 1985).

П. Т. наверняка перестал бы волноваться, если бы знал, что результаты всех исследований говорят об одном и том же: мужчины более влюбчивы, чем женщины (Dion & Dion, 1985; Peplau & Gordon, 1985). Есть основания полагать также, что мужчины менее решительны, чем женщины, в том, что касается разрыва добрачных романтических отношений, и менее склонны к этому. Однако влюбленные женщины, как правило, не менее, а нередко и более эмоциональны, чем их партнеры. Описывая свои чувства, они чаще говорят об эйфории, о своей беззаботности и удивительной легкости и том, что у них такое чувство, будто они на седьмом небе. Женщин несколько больше, чем мужчин, волнуют такие аспекты романтических отношений, как их доверительность и забота о партнере. Мужчины же более, чем женщины, склонны думать об игровой стороне отношений и о физической близости (Hendrick & Hendrick, 1995).

Любовь-дружба

Хотя любовь-страсть и сильное чувство, но она не может длиться вечно, и это неизбежно. Чем продолжительнее отношения, тем чаще в них взлеты и падения (Berscheid et al., 1989). «Высокое напряжение» может сохраняться в течение нескольких месяцев, даже в течение пары лет, но, как уже было сказано при обсуждении адаптации (см. главу 10), экстремальные ситуации быстротечны. Новизна, сильная взаимная заинтересованность, любовное волнение, головокружительное ощущение, что ты «на седьмом небе», — все это постепенно идет на спад. Молодожены говорят о взаимной любви

в 2 раза чаще, чем супруги, прожившие вместе 2 года (Huston & Chorost, 1994). Чаще других во всех странах разводятся супружеские пары, прожившие вместе 4 года (Fisher, 1994). Если же близким отношениям суждено продлиться, они качественно изменяются и становятся более ровными и спокойными, хотя и сохраняют романтическую окраску. Хатфилд назвала такие отношения **любовью-дружбой**.

<Когда два человека находятся под влиянием самой неистовой, самой безумной, самой обманчивой и самой преходящей из всех страстей, от них требуют поклясться в том, что они останутся в этом противоестественном состоянии взвинченности и изнеможения до тех пор, пока смерть не разлучит их. *Джордж Бернар Шоу*>

В отличие от любви-страсти с ее необузданными эмоциями любовь-дружба — менее «бравурная», но более глубокая и нежная связь. И вполне ощутимая. Вот что говорит по этому поводу Ниса, женщина из племени кунг-сан, обитающего в африканской пустыне Калахари: «Когда два человека впервые принадлежат друг другу, в их сердцах бушует огонь, а их страсть безгранична. Проходит какое-то время, и огонь стихает. Так уж заведено. Они продолжают любить друг друга, но это уже совсем другие отношения — теплые и надежные» (Shostak, 1981).

Те, кто знают рок-песню «Пристрастившийся к любви» (*Addicted to Love*), не удивятся, узнав, что любовь-страсть по своему воздействию на человека аналогична привыканию к кофе, алкоголю и прочим наркотикам. Поначалу наркотик возбуждает, порой даже очень сильно. При частом употреблении нарастают противоположные эмоции и вырабатывается привыкание. Количества, которое когда-то вызывало сильное возбуждение, более недостаточно. Однако если вы даже прекратите принимать его, это вовсе не значит, что вы вернетесь в свое исходное состояние, в котором находились до того, как впервые попробовали наркотик. Более вероятно, что у вас появятся все признаки «ломки» — недомогание, депрессия и т. д. и т. п. То же самое нередко происходит и в любви. Страсть не может длиться вечно. Сначала утратившие свой пыл отношения воспринимаются как нечто само собой разумеющееся, а затем и вовсе прекращаются. И вот уже «соблазненный и покинутый» любовник, овдовевший или разведенный супруг с удивлением замечают, какой пустой стала их жизнь без того, к кому они уже давно охладели. Сосредоточившись на том, что «перестало работать», они отказывались замечать то, что «продолжало работать» (Carlson & Hatfield, 1992).

{В отличие от любви-страсти любовь-дружба может длиться всю жизнь}

Иллюстрацией постепенного охлаждения страстной любви и возрастающей значимости иных факторов, таких, например, как общие нравственные ценности, служат чувства индусов, поженившихся по любви и состоящих в так называемом «договорном» браке. Уша Гупта и Пушпа Сингх попросили 50 супружеских пар, проживающих в штате Джайпур (Индия), заполнить Шкалу любви (Gupta & Singh, 1982). Оказалось, что супруги, поженившиеся по любви, после 5 лет совместной жизни стали меньше любить друг друга, чем любили в бытность свою молодоженами. В отличие от них супруги, состоящие в «договорном» браке, с течением времени начинают любить друг друга сильнее (рис. 11.7).

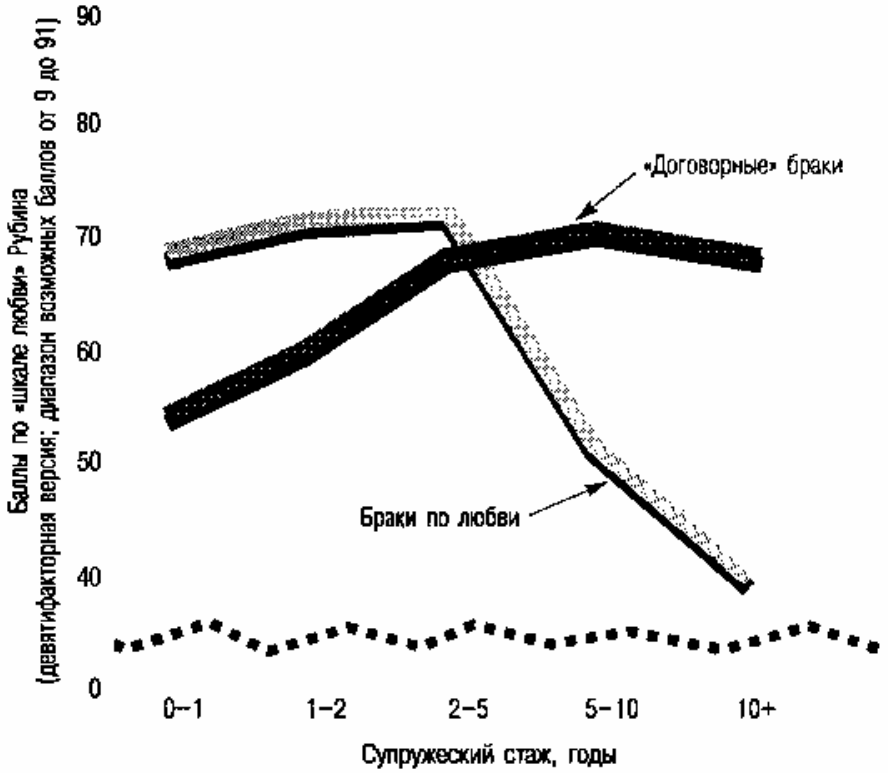


Рис. 11.7. «Договорные» браки и браки, заключенные по любви: романтическая любовь между супругами, проживающими в штате Джайпур (Индия). (*Источник*: Gupta & Singh, 1982)

<Ряд исследований содержит неоднозначную информацию о «договорных» браках. Она подтверждает сведения об успехах подобной практики в Индии, сообщенные Гуптой и Сингхом (Gupta & Singh, 1982), но свидетельствует также и о том, что китайские и японские женщины чувствуют себя более счастливыми, если у них есть возможность самим выбирать себе мужей (Blood, 1967; Xu & Whyte, 1990; Yelsma & Athappily, 1988).>

Когда романтические чувства идут на убыль, им на смену нередко приходит разочарование; чаще других его жертвой становятся те, кто считал подобную любовь важной как для заключения брака, так и для его стабильности в будущем. По мнению Джеффри Симпсона, Брюса Кэмпбелла и Эллен Бершайд, «резкое увеличение числа разводов, наблюдающееся в последние два десятилетия, объясняется, по крайней мере отчасти, возрастающей потребностью людей в таких сильных позитивных чувствах, как романтическая любовь, поддерживать которые в течение длительного времени особенно трудно» (Simpson, Campbell & Berscheid, 1986). В отличие от североамериканцев жители стран Азии не склонны сосредоточиваться на личных чувствах и уделяют больше внимания практическим аспектам социальных связей (Dion & Dion, 1988; Sprecher et al., 1994). Именно поэтому им реже приходится переживать разочарование. Азиаты также менее склонны к индивидуализму с его сосредоточенностью на собственных чувствах, который в конечном итоге способен испортить отношения и привести к разводу (Dion & Dion, 1991, 1996; Triandis et al., 1988).

<Жениться на женщине, которая любит вас и которую любите вы, значит заключить с ней пари о том, кто кого разлюбит первым. *Альбер Камю*, Заметки и мысли, 1926>

Проблема крупным планом. *Любовь: Восток и Запад*

Проучившись 4 года в США, выпускница колледжа возвращается домой в Индонезию и пишет одному из своих педагогов:

«Я счастлива, что вернулась домой. Я снова живу вместе с родителями и постараюсь найти работу. Я знаю, что на Западе молодые люди готовы на что угодно, лишь бы только не жить с родителями. Однако, несмотря на мое образование, я во многом — дочь своих родителей, а мы — восточные люди. Мы считаем, что самое лучшее для меня — жить с родителями или с родственниками. Я не знаю, как скоро выйду замуж. Так случилось, что в последний год своего пребывания в Америке я

познакомилась с молодым человеком, который мне очень понравился. Он — брат моей лучшей подруги. Для меня было бы счастьем — стать его женой, но у нас брак — это не только вопрос любви.

Если моей семье (и прежде всего моей маме) мысль о том, что я стану его женой, придется не по душе, мне не останется ничего другого, как только подчиниться. Разумеется, если я хочу быть хорошей мусульманкой. Если произойдет именно это, я не знаю, что стану делать потом. Но что бы ни случилось, я никогда не буду ходить на свидания так, ходят многие другие девушки. Кто-либо из моих родственников — кузены, дяди или тети — познакомят меня с сыном какого-нибудь своего приятеля. Я смогу встретиться и поговорить с ним один или два раза, может быть, больше, но не очень часто, и если парень понравится мне, мне нужно будет сказать лишь одно слово — «да». Если же он не понравится мне или если в его обществе мне будет некомфортно, у меня есть право сказать «нет». Я твердо верю в то, что человеку с добрым сердцем — будь то мужчина или женщина — нетрудно внушить такое красивое чувство, как любовь.»

Не исключено, что с точки зрения выживания биологических видов постепенное ослабление сильного взаимного чувства — естественный и адаптивный процесс. Результатом любви-страсти нередко становятся дети, а чем меньше их родители поглощены друг другом, тем больше у них шансов на выживание (Kenrick & Trost, 1987). Тем не менее к супругам, прожившим вместе более 20 лет, романтическое чувство нередко возвращается после того, как подросшие дети разлетаются из семейного гнезда и у родителей снова появляется возможность сосредоточить свое внимание друг на друге (Hatfield & Sprecher, 1986). «Только прожив в браке четверть века, мужчина и женщина поймут, что такое любовь», — сказал Марк Твен. Если близкие отношения были вознаграждающими для обоих, любовь-дружба, выросшая из богатого воспоминаниями общего прошлого, становится более глубокой.

Резюме

Иногда знакомство перерастает не просто в дружбу, а в *страстную любовь*. Нередко подобное чувство — это сбивающее с толку смешение восторга и тревоги, радости и боли. Согласно двухфакторной теории эмоций, в романтическом контексте любое возбуждение, даже то, которое вызывают болезненные переживания, способно «подлить масла в огонь страсти». Постепенное затухание страстной любви неизбежно, и самый удачный вариант отношений, начавшихся как любовь-страсть, — это ее постепенное превращение в более стабильную и более нежную *любовь-дружбу*.

Поддержание близких взаимоотношений

От чего зависят «взлеты и падения» наших близких отношений с окружающими? Мы рассмотрим несколько факторов: типы привязанности, близость, справедливость и обязательства друг перед другом.

Привязанность

Любовь — скорее биологический императив, нежели собственный выбор человека. Человек — социальное существо, самой природой предназначенное для того, чтобы создавать связи с другими людьми. Как уже отмечалось в начале этой главы, наша потребность в принадлежности адаптивна. Как биологический вид мы выжили благодаря сотрудничеству. Поодиночке наши предки не смогли бы противостоять хищникам, однако когда на охоту шла группа людей, она брала числом. Поскольку выжили и размножились только те, кто умел сотрудничать друг с другом, сегодня мы — носители тех генов, благодаря которым и предрасположены к коллективным действиям.

Младенец беспомощен и беззащитен, и эта наша младенческая беззащитность усиливает наши связи с другими людьми. Уже вскоре после рождения младенец демонстрирует разные социальные реакции — любовь, страх, гнев. Но самая первая и самая сильная из них — любовь. Младенцы очень быстро начинают отдавать предпочтение знакомым лицам и голосам. Стоит родителям обратить на него

внимание, как он сразу же начинает «ворковать» и улыбаться. Восьмимесячный малыш ползает за отцом или матерью, когда его разлучают с ними, начинает плакать, а воссоединившись с ними вновь, «прилипает» к ним. Социальная привязанность, которая удерживает детей рядом с теми, кто заботится о них, играет роль мощного импульса к выживанию.

{Привязанность детей к взрослым, особенно к тем, кто заботится о них, является мощным импульсом к выживанию. В августе 1993 г. после драматичной баталии в зале суда безутешную Джессику Дебоэр, 2,5 лет от роду, разлучили с единственной семьей, которую она знала, и вернули биологическим родителям}

Дети, не знающие родительской любви и порой оказывающиеся совершенно беспризорными, становятся замкнутыми, пугливыми и молчаливыми. Психиатр Джон Боулби, изучавший по заданию Всемирной организации здравоохранения состояние психики бездомных детей, писал: «Сердечные привязанности к другим человеческим существам — это стержень, вокруг которого человеческая жизнь вращается не только тогда, когда человек — младенец, ребенок или школьник, но и тогда, когда он — подросток, юноша, зрелый человек или старик. Эти сердечные привязанности являются для него источником сил и позволяют ему радоваться жизни...» (Bowlby, 1980, p. 442).

Исследователи сравнили природу привязанности и любви, на которых основаны разные близкие отношения: между родителями и детьми, друзьями, принадлежащими к одному полу, и супругами или любовниками (Davis, 1985; Maxwell, 1985; Sternberg & Grajek, 1984). Всем типам привязанностей, основанным на любви, присущи некоторые общие черты: люди понимают и поддерживают друг друга, они также ценят общество друг друга и радуются возможности быть вместе. Страстной любви, однако, свойственны и некоторые дополнительные черты: физическое влечение, желание исключительности и безграничное восхищение предметом страсти.

Но чувство страстной любви знакомо не только любовникам. Годовалые дети испытывают к своим родителям страстную привязанность (Shaver et al., 1988). Во многом их поведение напоминает поведение юных влюбленных: они с радостью принимают физические проявления нежности, переживают разлуку, выражают восторг при встрече и получают огромное удовольствие от всех знаков внимания и одобрения. Зная, что привязанность детей к тем взрослым, которые заботятся о них, бывает разной, Филипп Шавер и Синди Хейзан решили выяснить, отдают ли и взрослые люди предпочтение тем же типам привязанности, к которым они были склонны в детстве (Shaver & Hazan, 1993, 1994).

Типы привязанности

Примерно 7 детей из 10 (и примерно столько же взрослых) демонстрируют *прочную привязанность* (*secure attachment*) (Baldwin et al., 1996; Jones & Cunningham, 1996; Mickelson et al., 1997). Если взрослые, склонные к привязанности этого типа, в детстве оказывались в незнакомой обстановке (обычно это была игровая комната в лаборатории), они спокойно играли, если там же находились их матери, и с удовольствием изучали тот странный мир, в который попали. Если мать уходила, ребенок впадал в отчаяние, а когда она возвращалась, он мчался к ней навстречу и прижимался к ней. Потом успокаивался и возвращался к тому занятию, от которого его отвлекли (Ainsworth, 1973, 1989). Многие исследователи полагают, что подобный стиль привязанности есть, если так можно выразиться, модель, прообраз близких отношений, которые будут у этого ребенка, когда он станет взрослым. Взрослые, склонные к подобным привязанностям, без труда создают близкие отношения и не боятся ни стать слишком зависимыми, ни потерять любимого человека. Они способны поддерживать длительные любовные связи, приносящие удовлетворение, в том числе и сексуальное (Feeney, 1996; Feeney & Noller, 1990; Simpson et al., 1992).

Примерно 2 из 10 детей и взрослых демонстрируют *сдержанную привязанность* (*avoidant attachment*). Несмотря на внутреннее возбуждение, дети, испытывающие сдержанную привязанность, не демонстрируют ни большого волнения при разлуке с теми взрослыми, которые заботятся о них, ни большой радости при встрече с ними. Вырастая, такие дети превращаются во взрослых, склонных как можно меньше вкладывать в отношения с другими людьми и вступать с ними в длительные отношения. Они склонны к случайным сексуальным связям без любви. По мнению Кима Бартоломью и Леонарда Горовица, люди избегают близких отношений либо потому, что боятся («Я чувствую себя некомфортно, если отношения становятся близкими»), либо потому, что стремятся к независимости («Для меня очень

важно чувствовать себя независимым и самодостаточным») (Bartolomew & Horowitz, 1991).

<Любовь — самая завуалированная форма интереса к самому себе. *Холбрук Джонсон*>

Примерно один ребенок и один взрослый из 10 демонстрируют тревожность и двойственность, характерные для *тревожной привязанности* (*insecure attachment*). Оказавшись в необычной ситуации, они с тревогой льнут к своим матерям. Стоит матери уйти, как ребенок начинает плакать, но когда она возвращается, он может либо не обратить на нее внимания, либо проявить враждебность. Став взрослыми, тревожно-амбивалентные дети не очень доверяют окружающим, а потому зачастую ревнивы и ведут себя, как собственники. Они могут регулярно ссориться с одним и тем же человеком и бурно, гневно реагируют на все обсуждения конфликтных ситуаций (Cassigy, 2000; Simpson et al., 1996).

Некоторые исследователи объясняют разные типы привязанности родительскими реакциями. Дети чутких, отзывчивых матерей — женщин, которые внушают им мысль о том, что окружающему миру можно доверять, — обычно демонстрируют прочную привязанность (Ainsworth, 1979; Erikson, 1963). В юности дети заботливых и внимательных родителей чаще создают со своими романтическими партнерами теплые и дружеские отношения (Conger et al., 2000). Другие исследователи не исключают и того, что разные стили привязанности могут быть следствием разных темпераментов, «доставшихся» при рождении (Harris, 1998). С чем бы ни было связано существование разных типов привязанности, тип детской привязанности (к тем взрослым, которые заботятся о них), судя по всему, действительно закладывает фундамент отношений, которые сложатся в жизни взрослого человека.

Справедливость

Если оба партнера в отношениях друг с другом вольно или невольно преследуют лишь каждый свои цели, их дружба не может быть долговечной. Именно поэтому наше общество учит нас взаимовыгодному обмену, который Элайн Хатфилд, Уильям Уолстер и Эллен Бершайд назвали принципом **справедливости**: вознаграждение, которое вы и ваш партнер получаете от ваших отношений, должно быть пропорционально тому, что каждый из вас вкладывает в них (Hatfield, Walster & Berscheid, 1978). Если двое получают равные вознаграждения, значит, их вклады в отношения тоже должны быть равными, иначе одному или другому это покажется несправедливым. Если оба чувствуют, что их вознаграждения соответствуют их «активам» и усилиям, которые они прилагают, оба воспринимают ситуацию как справедливую.

Посторонние люди и случайные знакомые поддерживают подобное равновесие, обмениваясь конкретными услугами: «Одолжи мне твои конспекты, а потом я дам тебе свои», «Я приглашаю тебя к себе в гости, ты приглашаешь меня к себе». Люди, состоящие в длительных отношениях, включая соседей по комнате в общежитии и влюбленных, не связаны подобным принципом — конспекты за конспекты, вечеринка за вечеринку (Berg, 1984). Они чувствуют себя свободнее, когда, следуя принципу справедливости, обмениваются самыми разными услугами («Занесешь конспекты, заодно вместе и пообедаем. Идет?»), и в конце концов вообще перестают следить за тем, кто кому и что должен.

Принцип справедливости в долговременных отношениях

Не будет ли цинизмом полагать, что корни любви и дружбы лежат во взаимовыгодном обмене услугами? Разве не бывает так, что мы помогаем любимому человеку, не ожидая никакой ответной благодарности? Именно так и бывает: людей, состоящих в длительных отношениях на равных, не волнует сиюминутное соответствие. Маргарет Кларк и Джадсон Миллс утверждают, что люди даже стараются *избегать* какого бы то ни было подсчета взаимных услуг (Clark & Mills, 1984, 1986). Помогая близкому другу, мы не рассчитываем на немедленное вознаграждение. Если нас приглашают на обед, мы не спешим с ответным приглашением, чтобы не создалось впечатления, будто мы всего лишь «отдаем социальный долг». Настоящие друзья «кожей чувствуют» потребности друг друга даже тогда, когда «оплата» в принципе невозможна (Clark et al., 1986, 1989). Когда друзья понимают, что каждый из них готов пожертвовать ради другого собственными интересами, их взаимное доверие возрастает (Wieselquist et al., 1999). Одним из признаков того, что приятель превращается в близкого друга, является то, что он разделяет твои заботы даже в том случае, когда от него этого не ожидают (Miller et

al., 1989). Счастливые супруги не склонны подсчитывать «затраты и выручку» (Buunr & Van Yperen, 1991).

То, что отсутствие какой бы то ни было «калькуляции» — действительно признак настоящей дружбы, подтверждают результаты экспериментов Кларк и Миллса, в которых участвовали студенты Университета штата Мэриленд. Следование принципу «ты — мне, я — тебе» тогда способствует большей взаимной симпатии, когда отношения сравнительно формальны, если же оба стремятся к дружбе, то оно *уменьшает* ее. Подытоживая результаты своих исследований, Кларк и Миллс пришли к следующему выводу: брачные контракты, в которых подробно расписано, что именно ожидается от каждого из супругов, не способствуют семейному счастью, а скорее закладывают под него мину. Только те поступки, которые совершаются добровольно, можно объяснить любовью.

{Ситуация, при которой один из супругов считает, что отдает больше, чем получает, т. е. воспринимаемая несправедливость, — источник дискомфорта и неудовлетворенности браком}

Тем не менее принцип справедливости в долговременных отношениях объясняет, почему в романтические отношения люди обычно вносят равные вклады. Вспомните, что нередко партнеры соответствуют друг другу по своим внешним данным, статусу и т. д. Если имеет место несоответствие по какому-то одному параметру, например по внешности, имеет место и несоответствие по другому, например по статусу. Но в целом люди, состоящие в длительных отношениях, вполне подходят друг другу. Никто не говорит: «Я продам тебе свою красоту за твои большие деньги», да и думают так лишь немногие. Однако справедливость — это правило, которому подчиняются все отношения, и в первую очередь длительные.

Воспринимаемая справедливость и удовлетворенность

Людей больше удовлетворяют те отношения, которые они считают равноправными (Fletcher et al., 1987; Hatfield et al., 1985; Van Yperen & Buunk, 1990). Воспринимающие свои отношения как неравноправные испытывают дискомфорт: если человеку кажется, что он совершил выгодную для себя сделку, он испытывает чувство вины, если же он чувствует, что «просчитался», — испытывает постоянное раздражение. (Благодаря предрасположенности в пользу собственного Я большинству мужей кажется, что их жены явно недооценивают тот вклад, который они вносят в домашнее хозяйство: тот, кто получает больше, чем отдает, менее чувствителен к несправедливости.)

Роберт Шафер и Патриция Кейт опросили несколько сот супружеских пар разного возраста, обратив особое внимание на тех, кто считал свой брак в известной мере несправедливым, поскольку один из супругов либо слишком мало занимался домом и детьми, либо недостаточно зарабатывал (Schafer & Keith, 1980). Воспринимаемое неравенство не проходит бесследно: супруги, считающие себя его жертвами, пребывают в более подавленном и угнетенном состоянии. Когда в семье маленькие дети, жены нередко чувствуют себя «ущемленными в правах» по сравнению с мужьями, отчего удовлетворенность браком идет на спад. Во время медового месяца и потом, когда повзрослевшие дети покидают родительский дом, супруги более склонны воспринимать свои отношения как равноправные, и их удовлетворенность браком возрастает (Feeney et al., 1994). Если партнеры не занимаются подсчетом «взаимных благодеяний» и сообща принимают решения, шансы на продолжительные отношения, которые будут удовлетворять обоих, велики.

Самораскрытие

Глубокие, сердечные отношения — это одновременно и доверительные отношения. Нас понимают и принимают такими, какие мы есть. Такую замечательную возможность предоставляют нам счастливый брак или близкая дружба: эти отношения построены на доверии, и поэтому мы не боимся раскрыться, ибо уверены, что после этого не лишимся привязанности другого человека (Holmes & Rempel, 1989). Для подобных отношений характерно то, что покойный Сидни Джурард назвал **самораскрытием** (Derlega et al., 1993). По мере развития отношений самораскрывающиеся партнеры все больше и больше узна*ют* друг о друге; сначала это может быть поверхностная информация, но постепенно это «взаимное знание» становится все более и более глубоким.

Результаты исследований свидетельствуют о том, что нам нравятся доверительные отношения,

возникающие вследствие самораскрытия. Нам нравится, когда обычно сдержанный человек говорит нам, что наши отношения располагают его к откровенности, и делится с нами конфиденциальной информацией (Archer & Cook, 1986; D. Taylor et al., 1981). Мы чувствуем себя польщенными, когда именно нас выбирают для того, чтобы поделиться самым сокровенным. Люди не только любят тех, кто откровенен с нами, но и откровенны с теми, кого любят. А раскрывшись, начинают любить еще больше (Collins & Miller, 1994). Люди, лишенные возможности излить душу, болезненно ощущают свое одиночество (Berg & Peplau, 1982; Solano et al., 1982).

Экспериментально изучались как *причины*, побуждающие к самораскрытию, так и его *влияние*. Когда люди более всего расположены отвечать на такие интимные вопросы, как «Что вам нравится и не нравится в самом себе?» или «Чего вы больше всего стыдитесь и чем больше всего гордитесь?»?

Мы более откровенны тогда, когда «не в духе» — когда нас что-то расстроило или рассердило (Stiles et al., 1992). Мы более откровенны также и с теми людьми, с которыми рассчитываем продолжить отношения и в будущем (Shaffer et al., 1996). Более других склонны к самораскрытию люди, демонстрирующие прочный стиль привязанности (Keelan et al., 1998). Однако результатом, заслуживающим наибольшего доверия, является обнаруженный исследователями **эффект взаимности самораскрытия**: откровенность вызывает откровенность (Berg, 1987; Miller, 1990; Reis & Shaver, 1988). Мы более откровенны с теми, кто был откровенен с нами. Однако откровенность редко бывает внезапной. (В противном случае «исповедующийся» может показаться нам неискренним или человеком несколько «не в себе».) Партнеры приближаются к доверительным отношениям постепенно, и это движение похоже на танец: сначала я немного рассказал о себе, затем ты немного рассказал о себе. Но не слишком много. Когда же ты раскроешься немного больше, я отвечу тебе тем же.

<Вы спрашиваете, кто такой друг? Я отвечу. Это человек, с которым вы можете быть самим собой, ничем не рискуя. *Фрэнк Крэйн*, Определение дружбы>

Для влюбленных углубляющаяся близость — источник величайшей радости. «Углубляющаяся близость усиливает чувство страстной любви» (Baumeister & Bratslavsky, 1999). Когда определенный уровень близости достигнут, страсть идет на убыль. Это помогает понять, почему вступившие в новый брак после потери супруга стремятся начать его с интенсивных сексуальных контактов и почему страсть нередко становится сильнее после восстановления интимных отношений, прерванных серьезным конфликтом. «Страсть и дружба — вот два важнейших условия удовлетворенности отношениями» (Hendrick & Hendrick, 1997). Если они соблюдены, двое могут «идти в одной упряжке»: углубляющаяся дружба питает страсть.

Некоторые люди — особенно женщины — обладают редким даром «исповедников»: они располагают к откровенности даже тех, кто обычно не очень склонен «впускать посторонних в свою душу» (Miller et al., 1983; Pegalis et al., 1994; Shaffer et al., 1996). Как правило, такие люди умеют слушать собеседников. Во время разговора они — само внимание и всем своим видом дают понять, что получают от него удовольствие (Purvis et al., 1984). Они могут также время от времени произносить определенные фразы, демонстрируя тем самым говорящему, что поддерживают его. Таких людей психолог Карл Роджерс (Rogers, 1980) назвал «развивающими слушателями»: они отзывчивы и неравнодушны, умеют *сопереживать* другим, *искренни* в выражении своих собственных чувств и способны понять чувства других.

(Брачное агентство. «Оказываем услуги лицам, умеющим хранить тайны, владеющим компьютерной грамотностью...»

— Я предпочитаю таких же скрытных, как я сам.)

К чему приводит подобное самораскрытие? Джурард утверждал, что сбрасывание масок, предоставление окружающим возможности узнать нас такими, какие мы есть на самом деле, рождает любовь (Jourard, 1964). Он исходит из того, что если на нашу откровенность отвечают откровенностью, значит, нам доверяют, а это, безусловно, полезно для нас. Например, имея близкого друга, с которым мы можем обсуждать то, что представляет угрозу для нашего представления о самих себе, мы легче переживем стресс, если угрозы реализуются (Swann & Predmore, 1985). Настоящая дружба — это особые отношения, которые помогают нам поддерживать другие отношения. «Когда мой друг рядом, — писал древнеримский философ и драматург Сенека, — мне кажется, что я один, и я вправе не только думать о чем хочу, но и говорить об этом». Оптимальный вариант брака — именно такая дружба, скрепленная взаимной преданностью.

Доверительное самораскрытие также и одно из самых больших наслаждений, которые может дать любовь-дружба. Наибольшие шансы на продолжительные и приносящие удовлетворение отношения имеют те супруги и влюбленные, которые откровенны друг с другом (Berg & McQuinn, 1986; Hendrick & others, 1988; Sprecher, 1987). По данным общенационального опроса супружеских пар, проведенного Институтом Гэллапа, очень счастливым назвали свой брак 75% тех супругов, которые молятся вместе, и лишь 57% супругов, которые этого не делают (Greeley, 1991). Для верующих супругов совместная молитва, идущая из глубины души, — акт смиренного, интимного и эмоционального самораскрытия. Супруги, которые молятся вместе, чаще говорят о том, что вместе обсуждают свои семейные проблемы, уважают друг друга и считают друг друга хорошими любовниками.

Исследователи обнаружили также, что нередко женщины с большей готовностью говорят о своих страхах и слабостях, чем мужчины (Cunningham, 1981). Кейт Миллетт так выразила эту мысль: «Женщины выражают [свои чувства], а мужчины подавляют [их]» (Millett, 1975). Однако современные мужчины — и прежде всего те, кто не разделяет предрассудков, связанных с гендерными ролями, — все больше и больше открывают для себя те преимущества, которые дают откровенность и удовлетворенность отношениями, основанными на взаимном доверии и самораскрытии. А именно это, как считают Артур Арон и Элайн Арон, и есть квинтэссенция любви: две связанные друг с другом самораскрывающиеся индивидуальности, идентифицирующие себя друг с другом; две личности, которые, сохраняя свою индивидуальность, одновременно имеют и общие интересы, получают удовольствие от этого сходства и поддерживают друг друга (рис. 11.8) (Aron & Aron, 1994).

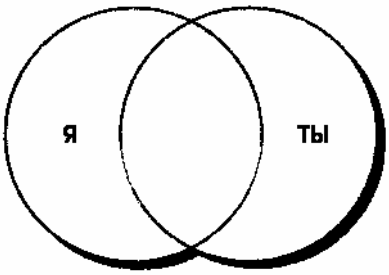


Рис. 11.8. Любовь: взаимное «прорастание» индивидуальностей друг в друга: ты становишься частью меня, а я — частью тебя. (*Источник*: A. L. Weber & J. H. Weber. Perspective on Close Relationships. Copyright 1994 by Allyn & Bacon)

Если это действительно так, можно ли культивировать близость через ситуации, которые воспроизводят растущую близость людей, состоящих в дружеских отношениях? Супруги Арон и их коллеги попытались ответить на этот вопрос (Aron & Aron, 1997). Они пригласили студентов-добровольцев, и из незнакомых друг с другом людей создали пары, которым предстояло беседовать в течение 45 минут. Первые 15 минут они обменивались мыслями, следуя списку личных, но не очень интимных вопросов, например: «Когда вы в последний раз что-нибудь напевали для себя?». Следующие 15 минут были посвящены более интимным темам. Одним из вопросов, который задавался в это время, был такой: «Каким воспоминанием вы более всего дорожите?» И наконец, заключительные 15 минут требовали еще большего самораскрытия, ибо включали такие просьбы и вопросы: «Допишите это предложение: “Мне бы хотелось иметь друга, с которым я мог бы...”» и «Когда вы в последний раз плакали при посторонних? Наедине?»

По сравнению с испытуемыми из контрольной группы, которые провели эти 45 минут за светской беседой («Расскажите о своей школе», «Какой праздник вы любите больше всего?»), испытуемые, прошедшие определенный путь к самораскрытию, говорили о том, что собеседник стал очень близок им; как определили исследователи — «ближе, чем самые близкие друзья для 30% их соучеников». Конечно, в этих отношениях не было ни верности, ни преданности, присущих настоящей дружбе, однако эксперимент стал поразительным доказательством того, как быстро — при готовности людей к самораскрытию — между ними могут возникнуть близкие отношения.

Резюме

Привязанности играют важнейшую роль в жизни любого человека от его рождения и до самой смерти. Такие надежные привязанности, как в продолжительных браках, делают жизнь счастливой.

Одна из тех радостей, которые приносит любовь-дружба, — возможность интимного самораскрытия, состояние, которое достигается постепенно, по мере того как партнеры отвечают откровенностью на растущую откровенность друг друга. Чтобы любовь-дружба сохранилась надолго, оба партнера должны чувствовать себя равноправными — каждому из них необходимо сознавать: то, что он получает от этих отношений, пропорционально его вкладу в них.

Завершение отношений

Нередко любовь умирает. Какие факторы прогнозируют разрыв супружеских отношений? Как разводятся или возобновляют свои отношения супруги?

В 1971 г. один мужчина написал своей невесте любовное письмо, положил его в бутылку, а бутылку запечатал и бросил в Тихий океан, где-то между Сиэтлом и Гавайскими островами. Спустя 10 лет ее нашел на берегу острова Гуам некий любитель бега трусцой.

«Я знаю, что даже если к тому времени, когда это письмо попадет к тебе, я превращусь в седовласого старца, наша любовь будет такой же юной, как сегодня.

Может быть, ты прочтешь это письмо через неделю, а может быть, пройдут годы... Но даже если

этого не будет никогда, оно навсегда останется в моем сердце, и я сделаю все, что в моих силах, чтобы доказать тебе свою любовь. Твой муж Боб.»

Женщину, которой было адресовано это любовное послание, разыскали и позвонили ей по телефону. Когда ей начали читать записку, она расхохоталась. И продолжала хохотать до тех пор, пока чтение не закончилось. «Мы развелись», — наконец сказала она и швырнула трубку.

Это не такой уж редкий случай. Люди, сравнивая собственные, не приносящие им удовлетворения отношения с поддержкой и нежностью, которые, как им кажется, существуют в других семьях, разводятся все чаще и чаще, и сегодня разводов в 2 раза больше, чем в 1960 г. Сегодня в Америке примерно половина, а в Канаде около 40% браков завершаются разводом. Сохраняющиеся браки держатся не только на любви и удовлетворенности, но также и на недостаточном внимании к возможным альтернативным партнерам, на страхе перед разводом и на моральных обязательствах (Adams & Jones, 1997; Miller, 1997). По мере того как в течение 1960-х и 1970-х гг. ослабевали социальные и экономические препоны, стоявшие на пути к разводу (отчасти это происходило в результате увеличения числа работавших женщин), росло и количество разводов. «Наш век стал длиннее, а век любви — короче», — саркастически заметил Оз Гинесс (Guiness, 1993, p. 309).

Социолог Норвел Гленн проанализировал результаты общенациональных опросов общественного мнения, которые проводились с 1972 по 1988 г. и в которых приняли участие тысячи супружеских пар (Glenn, 1991). Он проследил за судьбами супругов, поженившихся в начале 1970-х гг. К концу 1980-х гг. лишь треть счастливых молодоженов не только оставались супругами, но *и* признавали свой брак «очень счастливым». Отдавая себе отчет в том, что эти оценки могут быть несколько завышенными, — проще сказать интервьюеру, что ты счастлив в браке, чем признаться, что совершил ошибку, — Гленн пришел к выводу, что «в действительности количество счастливых браков, скорее всего, не превышает 25%». На основании результатов общенационального опроса, проведенного в 1988 г., Институт Гэллапа пришел к столь же неутешительному выводу: в возрастной группе от 35 до 54 лет две трети — это люди, которые разведены, живут отдельно или близки к разводу (Colasanto & Shriver, 1989). Если подобная динамика сохранится, «наша нация скоро дойдет до того, что основным фактором жизни взрослых станет нестабильность супружеских отношений».

Проблема крупным планом. *Сближает или разобщает людей Интернет?*

Я почти уверен в том, что каждый читатель этого учебника — одновременно и один из пользователей Интернета, которых в 2001 г. было во всем мире около 600 миллионов. Для того чтобы количество североамериканских семей, у которых есть телефон, увеличилось с 1 до 75%, понадобилось семь десятилетий; для достижения тех же самых 75% Интернету понадобилось немногим более семи лет (Putnam, 2000). Вы — а скоро к вам присоединятся и миллиарды других — наслаждаетесь электронной почтой, прогулками по разным сайтам, возможно, и «прослушкой», участвуете в обсуждении актуальных проблем или сетевых новостей либо в новых группах, либо в почтовых реестрах.

Как вы думаете, можно ли назвать виртуальное общение с помощью компьютера неадекватной заменой реальных личных отношений? Или оно — замечательный способ расширить наши социальные контакты? Что делает Интернет? Приносит пользу, поскольку связывает людей с родственными душами, или вред, ибо на него расходуется время, предназначенное для личного, с глазу на глаз, общения?

Дискуссия на эту тему может развиваться примерно по такому сценарию.

Аргумент. Интернет, как и печатные средства массовой информации и телефон, предоставляет людям практически неограниченные коммуникационные возможности, а коммуникация способствует возникновению отношений. Когда появилось книгопечатание, уменьшилось количество информации, передававшейся из уст в уста, а после изобретения телефона стало меньше личных бесед с глазу на глаз, но благодаря этим новшествам мы получили возможность в любое время связываться с людьми, независимо от того, где и в каком часовом поясе они живут, а эти люди получили такую же неограниченную возможность связываться с нами. Социальные отношения подразумевают создание сетей, и Интернет — самая совершенная и всеобъемлющая коммуникационная сеть. Он делает возможным эффективное общение с родными, друзьями и родственными душами, живущими в разных уголках Земли, включая и тех, с кем мы иначе никогда в жизни не познакомились и не подружились бы,

и не имеет значения, кто они: хирургические больные, коллекционеры изображений Санта Клауса или фанаты Гарри Поттера.

Контраргумент. Верно, но общение через компьютер нельзя назвать полноценным. Оно лишено нюансов, присущих личному общению, в котором зрительный контакт сочетается с невербальными способами выражений эмоций. Электронные сообщения не способны передать ни жестов, ни выражения лица, ни модуляций голоса, разве что такие простые эмоции, как улыбка, которая изображается знаком :-). Ничего удивительного, что их легко истолковать превратно. Отсутствие выразительных электронных средств порождает неоднозначные эмоции.

Например, по интонации человека можно понять, говорит он серьезно, шутит или вкладывает в свои слова сарказм. Результаты исследования, проведенного Джастином Крюгером и его коллегами, свидетельствуют: коммуникаторы нередко считают, что их намерение «пошутить» одинаково понятно и слушателю, и получателю электронного письма, хотя на самом деле это не так (Kruger et al., 1999). Поэтому, а также из-за анонимности участников виртуальных дискуссий их результатом нередко становится «большой базар» — обмен язвительными посланиями в Сети.

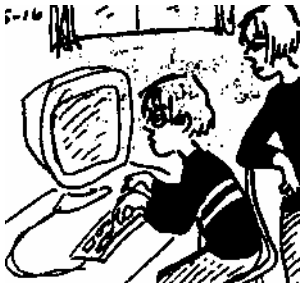
Более того, Интернет, как и телевидение, «ворует» время, предназначенное для личного общения. Виртуальные романы не равноценны реальным романтическим отношениям. Виртуальный секс — это искусственная близость. Партия в бридж или в юкер (род карточной игры. — *Примеч. перев.*) подменяется не требующим партнера развлечением в виртуальном пространстве. Подобная искусственность и изоляция достойны сожаления, ибо вся предыдущая многовековая история рода человеческого подготовила нас к личным взаимоотношениям, в которых есть место и усмешкам и, улыбкам, и объятиям. Нет ничего удивительного в том, что исследователи из Университета Карнеги-Меллона, в течение 2 лет наблюдавшие за 169 новыми пользователями Интернета, констатировали усиление чувства одиночества и депрессии и уменьшение числа социальных контактов (Kraut et al., 1998). Не приходится удивляться и следующим результатам: 25% из 4000 взрослых пользователей Интернета, принявших участие в опросе, который был проведен сотрудниками Стэнфордского университета, признались, что тратят на него время, предназначенное для личных и телефонных контактов с родными и друзьями (Nie & Erbring, 2000).

Аргумент. Но большинство пользователей Интернета вовсе не считают, что он обрекает их на одиночество. Авторы другого общенационального опроса пришли совсем к другому выводу. Они нашли, что «пользователи Интернета вообще, а женщины в частности убеждены: возможность общаться по электронной почте укрепила их связь и с родными, и с друзьями» (Pew, 2000). Возможно, Интернет подменяет собой личные контакты, но он и отвлекает людей от телевизоров. И если, купив книгу в Интернет-магазине, вы причиняете вред книжному магазину, расположенному по соседству, вы одновременно освобождаете время для контактов с близкими. То же самое делают и телекоммуникационные системы: позволяя многим людям работать, не выходя из дома, они дают им возможность посвящать семьям больше времени.

Но и это еще не все. Почему говорят, что «компьютерные отношения» нереальны? В Интернете не имеет значения ни то, как вы выглядите, ни ваше местожительство. Тех, кто общается с вами, не интересуют ни ваша внешность, ни возраст, ни расовая принадлежность, им важно только одно — чтобы вы разделяли их интересы и нравственные ценности. Обсуждения производственных проблем, организуемые с помощью компьютерных терминалов, и профессиональные дискуссии в Интернете более демократичны и свободны, ибо их участники не испытывают давления со стороны начальников и признанных авторитетов.

Известно, что к концу 2000 г. количество посещений «сайтов знакомств» достигло 5,6 миллиона (Orecklin, 2001). Некоторые исследователи полагают, что «дружеские и романтические отношения, завязавшиеся в Интернете, имеют больше шансов продлиться как минимум 2 года» (Bargh et al., 2002; McKenna & Bargh, 1998, 2000; McKenna & Green, 2002). В одном из своих исследований они также выяснили, что, общаясь с теми, с кем познакомились в Интернете, люди менее склонны притворяться и ведут себя более естественно и честно. Человек, с которым испытуемые в течение 20 минут беседовали в режиме онлайн, вызывал у них большую симпатию, чем тот, с кем они столько же времени общались лично. Любопытно, что они приходили к этому же выводу даже тогда, когда, не подозревая об этом, в обоих случаях беседовали с одним и тем же человеком. В жизни опрошенные исследователями люди говорили им о том, что для них виртуальные друзья не менее реальны, важны и близки, чем «реальные»

друзья.



(— Мама, мои знакомые реальные девчонки и в подметки не годятся виртуальным! Ведь реальные девчонки даже разговаривать со мной не желают!)

Контраргумент. Да, Интернет позволяет людям быть самими собой, но он также дает им и возможность прикинуться тем, кем они не являются, иногда — ради сексуальной эксплуатации. А что касается виртуальной порнографии, так она, как и любая иная порнография, скорее всего, искажает представления людей о сексуальной реальности, делает их реальных партнеров менее привлекательными для них, подталкивает мужчин к тому, чтобы воспринимать женщин исключительно как сексуальные объекты, прививает своим потребителям терпимое отношение к сексуальному насилию, предлагает готовые «ментальные сценарии» поведения в сексуальных ситуациях, усиливает возбуждение и подталкивает к подражанию примерам сексуального поведения, в основе которого лежит не любовь, а физиология.

Последний контраргумент, приводимый Робертом Путнэмом (Putnam, 2000), заключается в следующем. Социальные выгоды от телекоммуникационных систем ограничены вследствие существования двух других реальностей:

«цифровое делительное устройство» подчеркивает в мировом масштабе социальное и образовательное неравенство между теми, кто имеет и не имеет его. И в то время как «кибербалканизация» делает Интернет доступным обладателям BMW 2002, она, как уже отмечалось в главе 8, также позволяет сторонникам идеи о превосходстве белой расы находить и поддерживать своих единомышленников. «Лекарством от первой реальности» может быть снижение цен и расширение сети общедоступных пунктов выхода в Интернет. Вторая — это суть Интернета, его неотъемлемая особенность.

Путнэм считает, что в ходе продолжающейся дискуссии о социальных последствиях Интернета в конце концов «самым важным вопросом станет не вопрос о том, что Интернет может дать нам, а о том, что мы можем сделать для него... Как мы сможем использовать эту многообещающую технологию для укрепления социальных связей? Что нужно сделать для ее усовершенствования, чтобы усилить социальное присутствие, социальную обратную связь и ее общую социальную направленность? Как мы можем использовать преимущества быстрого и дешевого средства коммуникации для укрепления связей внутри наших реальных сообществ, связей, которые сегодня распадаются?» (Putnam, 2000, p. 180).

Королевская семья Великобритании не понаслышке знакома со всеми проблемами современных браков. Браки принцессы Маргарет, принцессы Анны, принца Чарльза и принца Эндрю, казавшиеся окружающим сказочными, рухнули, и улыбки сменились холодными взглядами. В 1986 г., вскоре после того, как она стала женой принца Эндрю, Сара Фергюсон захлебывалась от восторга: «Я обожаю его остроумие, его шарм, его внешность. Я боготворю его!» Эндрю не отставал от жены: «Она — лучшее, что есть в моей жизни». Спустя 6 лет, после того как он сказал, что все ее друзья — «обыватели», а Сара назвала поведение мужа «хамским», супруги решили, что они квиты (Time, 1992).

Кто разводится?

Ежегодное количество разводов в разных странах разное и изменяется в широких пределах — от

0,01% населения в Боливии, на Филиппинах и в Испании до 4,7% в США, наиболее предрасположенной к разводам стране мира. Чтобы предсказать уровень разводов в той или культуре, полезно знать ее нравственные ценности (Triandis, 1994). В индивидуалистических культурах (где любовь — прежде всего чувство и люди прислушиваются к голосу собственного сердца) разводов больше, чем в коллективистских культурах, где любовь неотделима от обязательств и где принято задавать себе вопрос: «А что скажут люди?» Индивидуалисты женятся на такой срок, на какой им хватит взаимной любви, а коллективисты гораздо чаще — на всю жизнь. Индивидуалисты ждут от брака сильных эмоций и связывают с ним реализацию собственных планов, что тяжким грузом ложится на отношения (Dion & Dion, 1993). «Сохранение романтических отношений» является важным условием хорошего брака для 78% опрошенных американок и для 29% японок (*American Enterprise*, 1992).

<По многим признакам страстная любовь вполне может быть приравнена к измененному состоянию сознания... Сегодня во многих штатах существуют законы, запрещающие вступать в брак людям, находящимся в одурманенном состоянии. Но страстная любовь и есть своего рода дурман. *Рой Баумейстер*, Смысл жизни, 1991>

Риск развода зависит также и от того, кто вступает в брак и с кем (Fergusson et al., 1984; Myers, 2000; Tzeng, 1992). Как правило, люди не разводятся, если они:

— вступили в брак после 20 лет;

— оба выросли в стабильных и полных семьях;

— были долго знакомы до свадьбы;

— имеют хорошее образование, и их уровни образования примерно одинаковы;

— имеют хорошо оплачиваемую, стабильную работу;

— живут в небольшом городе или на ферме;

— не вступали до брака в сексуальные отношения и им не пришлось вступать в брак, потому что должен был родиться ребенок;

— верующие;

— одного возраста, одной веры и имеют одинаковое образование.

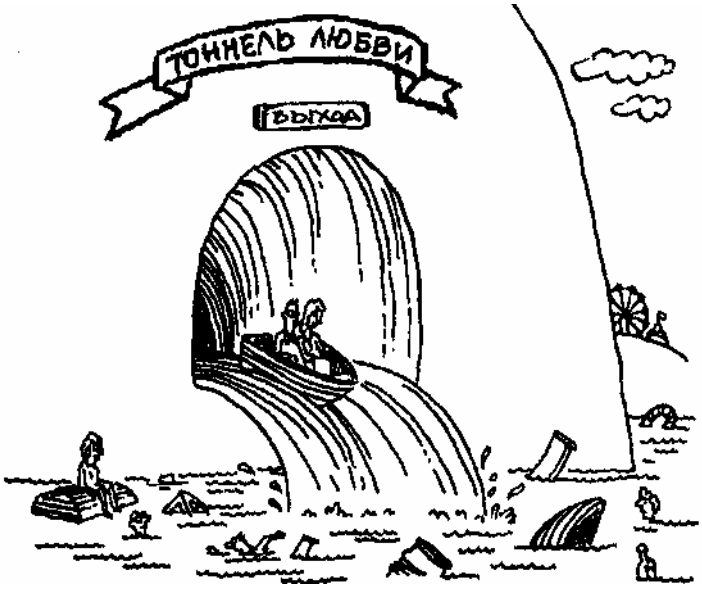
Само по себе ни одно из этих условий не является жизненно важным для стабильного брака. Но если не соблюдено ни одно из них, развод практически неизбежен. Если же соблюдены все, *весьма* вероятно, что супруги доживут вместе до самой смерти. Скорее всего, правы англичане, которые еще несколько веков тому назад поняли, что глупо считать «временное помутнение рассудка», вызванное любовной страстью, достаточным основанием для того, чтобы выбирать себе спутника жизни. По их мнению, гораздо разумнее поступал тот, кто, руководствуясь чувством дружбы, выбирал в супруги человека собственного круга, имеющего те же привычки, интересы и нравственные ценности (Stone, 1977).

Процесс разъединения

Разрыв связей вызывает предсказуемую последовательность нескольких состояний: возбужденная сосредоточенность на потерянном партнере и печаль в конце концов уступает место начинающемуся процессу эмоционального разъединения, после чего человек возвращается к нормальной жизни (Hazan & Shaver, 1994). Даже те только что расставшиеся пары, которые к моменту развода уже давно успели охладеть друг к другу, нередко удивляются своему желанию быть рядом с бывшим партнером. Близкие и продолжительные отношения невозможно разорвать быстро; разъединение — это процесс, а не событие.

Что касается влюбленных пар, то они тем более болезненно переживают разрыв, чем продолжительнее и сердечнее были их отношения и чем меньше вокруг доступных альтернатив (Simpson, 1987). Удивительно, но по прошествии нескольких лет или месяцев люди с бо́льшим сожалением вспоминают о том, что отвергли чью-то любовь, чем то, что сами были отвергнуты. Их переживания связаны с чувством вины за то, что заставили кого-то страдать, с необходимостью противостоять настойчивости безутешного любовника или с отсутствием уверенности в том, как именно им следует вести себя. Разводящиеся супружеские пары платят за свой шаг дополнительную цену: шокированные родители и друзья, чувство вины по поводу того, что нарушена клятва, и — что вполне возможно — ограничения родительских прав. Тем не менее ежегодно миллионы пар готовы

платить подобную цену за то, чтобы избавить себя от уплаты еще более высокой цены — продолжения того, что они считают мучительными и невознаграждающими отношениями. В эту еще более высокую цену входит, как следует из результатов одного опроса 328 супружеских пар, также и десятикратное увеличение симптомов депрессии в тех ситуациях, при которых про брак говорят, что для него скорее характерен разлад, чем удовлетворенность (O'Leary et al., 1994).



Когда отношения переживают кризис, супруги, не имеющие на примете более привлекательных «объектов» или чувствующие, что вложили в свой брак слишком много (время, энергия, общие друзья, собственность и, возможно, дети), начинают искать варианты, альтернативные разводу. Кэрил Разбалт и ее коллеги изучили три других подхода к кризисным ситуациям (Rusbult et al., 1986, 1987, 1998). Некоторые люди демонстрируют *лояльность*: они ждут, когда ситуация улучшится. Проблемы слишком болезненны, чтобы их можно было обсуждать, а риск развода слишком велик, поэтому лояльный партнер набирается терпения и надеется на возвращение счастливых дней. Другие (особенно мужчины) демонстрируют полнейшее *равнодушие*; они игнорируют партнера и позволяют отношениям ухудшаться все больше и больше. Если болезненная неудовлетворенность игнорируется, а каждый из партнеров, практически не разговаривающих друг с другом, «примеривается» к жизни без другого, эмоциональная развязка, хотя она подкрадывается незаметно, неизбежна. Третья категория людей — это те, кто *«озвучивает»* свои тревоги и предпринимают активные и разнообразные действия для улучшения отношений: обсуждают проблемы, обращаются за советами и пытаются измениться.

(— Неужели ты не понимаешь? Я люблю тебя! Ты нужна мне! И я хочу провести с тобой остаток своего отпуска!)

Результаты абсолютно всех исследований (а речь идет о 115 исследованиях, в которых приняли участие 45 000 супружеских пар) свидетельствуют о том, что люди, чья семейная жизнь не удалась,

склонны ссориться, командовать друг другом, критиковать и подавлять друг друга. Счастливые супруги чаще соглашаются друг с другом, одобряют друг друга и смеются (Karney & Bradbury, 1995; Noller & Fitzpatrick, 1990). Проведя опрос 2000 супружеских пар, Джон Готтман пришел к следующему выводу: счастливые браки — не те, в которых не бывает конфликтов (Gottman, 1994, 1998). Более правильным было бы другое определение «счастливого брака», а именно: счастливые браки — это такие браки, для которых характерна способность примирять противоречия и, критикуя, помнить о любви. В счастливых браках количество позитивных контактов (улыбки, прикосновения, комплименты, смех) превышает количество негативных (саркастических или критических замечаний, оскорблений) как минимум в 5 раз. Готтман и его коллеги в течение 6 лет наблюдали за 130 парами молодоженов (Gottman et al., 1998). Если мужья принимали критику жен (например, на реплику: «Перестань перебивать меня!» отвечали «Извини. Так что ты сказала?»), браки, как правило, сохранялись. Если же они немедленно начинали воинственно защищаться («Я не стал бы перебивать, если бы у меня была возможность вставить хотя бы словечко!»), развод был более вероятен.

Счастливые пары учились — иногда с помощью коммуникационного тренинга — воздерживаться от нелицеприятных суждений и от инстинктивных реакций по типу «слово за слово», честно излагать свою точку зрения, т. е. говорить о своих чувствах, не оскорбляя собеседника, и по возможности деперсонифицировать конфликт («Я знаю, это не твоя вина») (Markman et al., 1988; Notarius & Markman, 1993; Yovetich & Rusbult, 1994). Удалось бы улучшить отношения супругов, брак которых сложился неудачно, если бы они согласились хотя бы отчасти *вести* себя так, как ведут себя счастливые пары? Реже упрекать и критиковать, но чаще поддерживать друг друга и соглашаться друг с другом? Находить время для того, чтобы говорить о своих тревогах? Ежедневно молиться или играть вместе? Мы знаем, что поведение формирует установки, но может ли оно сформировать чувство?

Ответить на этот вопрос попытались Джоан Келлерман, Джеймс Льюис и Джеймс Лэрд (Kellerman, Lewis & Laird, 1989). Они знали, что страстно влюбленные друг в друга партнеры часто обмениваются продолжительными взглядами (Rubin, 1973). Способен ли подобный зрительный контакт вызвать взаимные чувства у тех, кто не влюблен друг в друга (аналогично тому, как 45 минут нарастающего взаимного самораскрытия пробудили чувство близости у людей, прежде незнакомых друг с другом)? Чтобы ответить на этот вопрос, исследователи, сформировав пары из незнакомых друг с другом мужчин и женщин, попросили их в течение двух минут пристально смотреть друг на друга — либо в глаза, либо на руки. По окончании эксперимента его участники говорили о том, что испытывают друг к другу нечто вроде симпатии. Имитация любви «сработала».

Исследователь Роберт Стернберг убежден в том, что благодаря «любовным» словам и поступкам страстная любовь, которая была в начале романа, может превратиться в любовь-дружбу на долгие годы:

«Слова «жили долго и счастливо» — могут быть не только традиционной фразой из сказки. Но для того чтобы они выражали реальность, на разных этапах отношений в основе счастья должны лежать разные «конфигурации» из взаимных чувств. Парам, которые думают, что их страсть будет длиться вечно или что их близости ничто и никогда не будет угрожать, предстоит пережить разочарование... Чтобы сохранить взаимопонимание, мы должны постоянно работать над своими любовными отношениями, должны строить и перестраивать их. Взаимоотношения людей — это своего рода строительные конструкции, и если за ними не следят и их не ремонтируют, со временем они приходит в упадок. Нельзя полагаться на то, что отношения сами позаботятся о себе: они приспособлены для этого ничуть не лучше, чем любое здание. Мы сами должны брать на себя ответственность за то, чтобы сделать наши отношения настолько хорошими, насколько это возможно» (Sternberg, 1988).

Однако нередко любовь оказывается непродолжительной. По мере того как росло число разводов, исследователи выявили ряд факторов, влияющих на нестабильность браков. К ним относятся, помимо индивидуалистической культуры, которая ставит чувство выше обязательств, возраст супругов, их образовательный уровень, нравственные ценности и сходство. Исследователи идентифицировали также и процесс, который приводит либо к разрыву супружеских отношений, либо к их восстановлению на новой основе. Они также выявляют те позитивные и «необоронительные» коммуникационные стили, которые характерны для взаимоотношений в счастливых и прочных семьях.

Постскриптум автора

Судя по всему, эти реалии современности никем не оспариваются:

— Близкие, длительные взаимоотношения — неотъемлемая часть счастливой жизни. Согласно результатам опросов, проводимых Центром изучения общественного мнения США начиная с 1972 г., 35 024 взрослых респондента, 40% которых состоят в браке, 23% никогда не имели семьи, 19% разведены, а 16% официально не разведены, но живут отдельно от своих супругов, считают себя «очень счастливыми» людьми (National Opinion Research Center, 2001). Аналогичные результаты получены при проведении национальных опросов в Канаде и Европе (Inglehart, 1990).

— Близкие, длительные взаимоотношения становятся большой редкостью. По сравнению с тем, что было еще несколько десятилетий тому назад, наши современники чаще переезжают с места на место, живут в одиночестве, разводятся и меняют партнеров.

И все же при наличии всех психологических компонентов счастливого супружества — духовного родства, социальной и сексуальной близости, справедливого и равноценного обмена эмоциональными и материальными ресурсами — можно поспорить с французской поговоркой «Любовь похищает время, а время похищает любовь». Но чтобы время не похитило любовь, нужны усилия. Они нужны для того, чтобы не ворчать и не ссориться, а говорить о взаимных обидах, тревогах и мечтах. Они нужны для того, чтобы превратить взаимоотношения в «бесклассовую утопию социального равенства», в которой оба партнера не ведут подсчет взаимных услуг, вместе принимают решения и вместе радуются жизни (Sarnoff & Sarnoff, 1989).

Тот, кто именно так «пестует» свои взаимоотношения, вправе рассчитывать на стабильную удовлетворенность ими (Harvey & Omarzu, 1997). Аналогичное мнение высказывает и австралийский психолог Патриция Ноллер: «Зрелая любовь... любовь, поддерживающая брак и семью и создающая атмосферу, в которой каждый член семьи может расти как личность, зиждется на признании и принятии индивидуальных отличий и слабостей, на признании того, что любовь включает внутреннюю готовность любить другого человека и хранить эту любовь в течение многих лет, и, наконец, на осознании того, что любовь — управляемое чувство, нуждающееся в том, чтобы любящие холили и лелеяли его» (Noller, 1996).

К тем, кто готов взять на себя труд создания равноправных, близких отношений, являющихся источником поддержки для обоих партнеров, может прийти ощущение безопасности и радость, которые дает чувство стабильной привязанности, основанной на дружбе и любви.

«— Ты только тогда становишься Настоящим, — внушала Вельветовому Кролику мудрая старая Кожаная Лошадь, — если кто-то долго-долго любит тебя. Не просто играет с тобой, а ДЕЙСТВИТЕЛЬНО любит.

— А это больно? — спросил Кролик.

— Иногда, — ответила Кожаная Лошадь, потому что всегда говорила только правду. — Но если ты Настоящий, ты готов стерпеть и боль.

— А как это происходит? Раз — и готово, словно тебя завели ключиком, или постепенно?

— Постепенно, — сказала Кожаная Лошадь. — Ты же *становишься* Настоящим. На это требуется много времени. Поэтому-то это так редко происходит с теми, кто запросто ссорится, несговорчив или требует к себе особого отношения. Обычно бывает так: к тому времени, когда ты становишься Настоящим, у тебя уже потертая шерсть, вываливаются глаза, болтаются конечности, и вообще у тебя очень жалкий вид. Но это не будет иметь ровным счетом никакого значения, потому что тот, кто стал Настоящим, не может быть безобразным. Разве что в глазах тех, кто ничего не смыслит.»

Глава 12. Альтруизм: помощь другим

Чтобы помочь друг другу, люди совершают разные поступки, в том числе и такие, которые без преувеличения могут быть названы геройскими.

— Услышав, что к станции нью-йоркской подземки приближается поезд, Эверетт Сандерсон спрыгнул на рельсы и бросился навстречу приближающемуся свету фар, чтобы спасти 4-летнюю Мишель де Джезус, упавшую на рельсы. За три секунды до того, как девочка должна была погибнуть

под колесами, он схватил ее и кинул в толпу, стоявшую на платформе. Когда же он сам попытался выбраться, у него ничего не вышло, но буквально в последнюю секунду очевидцам удалось затащить его наверх (Young, 1977).

— Осенней ночью 1997 г. 23-летний чернокожий американец Отис Гейтер, строительный рабочий, увидел пламя, выбивавшееся из жилого фургона. Выбив дверь, он не только нашел и вытащил на свежий воздух хозяина, 44-летнего белого американца Ларри Лероя Уиттена, но и вернул его к жизни, сделав ему искусственное дыхание «рот в рот»; при этом парень не обратил никакого внимания на развевавшийся над фургоном флаг Конфедерации. [Конфедерация (1861-1865 гг.) — союз 11 южных рабовладельческих штатов США, развязавших Гражданскую войну. — *Примеч. перев.*] Хвалившим его за героизм, проявленный по отношению к откровенному расисту, Гейтер сказал: «Я не заслуживаю этих похвал. Любой человек сделал бы то же самое и для меня» (Time, 1997).

— В Иерусалиме, на одном из холмов, есть Интернациональная Аллея Праведников, которую образуют высаженные в одну линию деревья. Под каждым из них — табличка, на которой высечены имена европейских христиан, спасших во время Холокоста хотя бы одного еврея. Эти «праведные неиудеи» знали, что если тот, кого они прятали, будет обнаружен нацистской полицией, им придется разделить его участь. Именно это и случилось со многими (Hellman, 1980; Wiesel, 1985). Но еще больше спасателей так и остались безымянными. Каждый еврей, выживший в оккупированной нацистами Европе, обязан этим десяткам людей, которые нередко вели себя героически. Дирижер Конрад Латте, один из 2000 евреев, переживших Вторую мировую войну в Берлине, был спасен благодаря героизму 50 немцев, вставших на его защиту (Schneider, 2000).

Что же касается менее драматичных примеров заботы, внимания и помощи, то их не счесть: не требуя ничего взамен, люди показывают дорогу, жертвуют деньги, отдают свою кровь и время. Почему и при каких обстоятельствах люди совершают альтруистические поступки? И что можно сделать для того, чтобы в нашей жизни стало меньше равнодушия и больше альтруизма? Именно на эти вопросы мы попытаемся ответить в этой главе.

{Картина «Добрый самаритянин». Карл Юлиус Мильде}

Альтруизм — качество, диаметрально противоположное эгоизму. Альтруист неравнодушен и готов помочь совершенно бескорыстно, даже тогда, когда ему не предлагают ничего взамен и когда он не ждет никакой благодарности. Классическим примером альтруизма является библейская притча о добром самаритянине. [Самаритяне — этническая группа и религиозная секта в Палестине, отошедшая в VI в. до н. э. от иудаизма. — *Примеч. перев.*]

«Один человек, возвращаясь из Иерусалима в Иерихон, попал в руки бандитов, которые избили его до полусмерти, ограбили и бросили на дороге. Проходивший мимо священник, увидев умирающего, перешел на другую сторону. Точно так же поступил и шедший следом за ним левит. [Левиты — служители религиозного культа у древних евреев. — *Примеч. перев.*] Но когда несчастного увидел самаритянин, его сердце наполнилось состраданием, и он подошел к нему. Склонившись над умирающим, он промыл его раны маслом и вином и перевязал их. Затем посадил его на своего осла, привез на постоялый двор и позаботился о нем. На другой день он вынул два динария, дал их хозяину постоялого двора и сказал ему: «Позаботься о нем. Если этих денег не хватит, я, вернувшись, расплачусь с тобой»» (*Лк.* 10:30-35).

Этот самаритянин — символ чистейшего альтруизма. Сострадая совершенно незнакомому человеку и не ожидая ни вознаграждения, ни благодарности, он не пожалел для него ни времени, ни сил, ни денег.

Почему люди помогают друг другу?

Чтобы понять природу альтруистических поступков, социальные психологи изучают условия, при которых они совершаются. Но прежде чем обратиться к результатам их исследований, давайте рассмотрим мотивацию альтруизма. Некоторые представления о ней дают три дополняющие друг друга теории.

Социальный обмен

Одно из возможных объяснений альтруизма содержится в **теории социального обмена**: взаимодействие людей направляется «социальной экономикой». Мы обмениваемся не только материальными ценностями и деньгами, но и такими **социальными ценностями**, как любовь, услуги, информация и статус (Foa & Foa, 1975). При этом мы используем стратегию «минимакса» — стремимся свести к минимуму собственные затраты и получить максимально возможное вознаграждение. В теории социального обмена не утверждается, что мы сознательно «отслеживаем» затраты и вознаграждения; она лишь допускает, что подобные рассуждения прогнозируют наше поведение.

Представьте себе, что в вашем кампусе идет поиск доноров и к вам обращаются с просьбой сдать свою кровь. Разве вы не станете взвешивать возможные **негативные последствия** согласия (болезненная процедура, потеря времени, усталость) и отказа (чувство вины, недовольство собой)? И сможете ли вы не сравнивать позитивные последствия обоих поступков, а это, с одной стороны, удовлетворенность тем, что помогли кому-то, и бесплатный завтрак в случае согласия, а с другой — сохраненное время, нервы и хорошее самочувствие в случае отказа. В ходе изучения доноров в штате Висконсин в полном соответствии с теорией социального обмена было экспериментально подтверждено: такие скрытые расчеты всегда предшествуют принятию решения о том, оказывать помощь или нет (Piliavin et al., 1982). Словно в поиске предлога для оправдания собственной щедрости, люди жертвуют больше денег на благотворительность тогда, когда получают что-либо взамен, например сласти или свечи. Даже если то, что они получают, им совершенно не нужно и они сами никогда не стали бы этого покупать, важен сам факт, свидетельствующий о том, что имеет место социальный обмен (Holmes et al., 1997).

Деннис Кребс пишет: «Своим интересом к альтруизму я обязан великодушию тех людей, которые помогли мне освободиться от моего прошлого» (Krebs, 1999). После переезда из Ванкувера (Британская Колумбия) в Калифорнию Кребс, 14-летний школьник, превратился из лидера в аутсайдера. Его многократные столкновения с законом завершились сначала попаданием в исправительную колонию для малолетних преступников, а затем и в тюрьму, откуда он сбежал. Вернувшись в Британскую Колумбию, Кребс поступил в университет, блестяще его закончил и был принят в докторантуру Гарвардского университета. Однако прошлое не отпускало его; боясь неминуемой огласки — ведь он снова оказался в Калифорнии, — Кребс сам все рассказал о себе, однако в конце концов благодаря поддержке со стороны многих людей был прощен и впоследствии стал профессором Гарвардского университета и руководителем факультета психологии Университета Симона Фрейзера. «Я поведал людям историю своей жизни, — говорит Кребс, — чтобы убедить остаться в игре тех из них, кто уже получил пару ударов».

Оказание помощи как замаскированный эгоизм

Вознаграждения, мотивирующие оказание помощи, могут быть внешними и внутренними. Когда бизнес жертвует деньги на благотворительность, чтобы сделать свой корпоративный имидж более привлекательным, или когда кто-либо предлагает подвезти кого-либо в расчете на благодарность или дружбу, речь идет о внешнем вознаграждении. Мы отдаем, чтобы получать. А это значит, что мы более склонны помогать тем, кто нам симпатичен и чье одобрение мы стремимся заслужить (Krebs, 1970; Unger, 1979).

К вознаграждениям, которые мы получаем, помогая другим, относятся также и внутренние самовознаграждения. Находясь рядом с человеком, который чем-то расстроен, мы, как правило, сочувствуем ему. Если через окно до вас донесется женский крик, вы встревожитесь и испугаетесь. Если вы не можете интерпретировать этот крик как шутливый или игривый, то для того, чтобы успокоиться, вы постараетесь узнать, в чем дело, или оказать помощь (Piliavin & Piliavin, 1973). То, что это действительно так, экспериментально доказал Деннис Кребс (Krebs, 1975): те из его испытуемых, студентов Гарвардского университета, самоотчеты и физиологические реакции которых свидетельствовали о наиболее эмоциональном восприятии чужой беды, оказывали попавшему в нее человеку и самую существенную помощь. Эверетт Сандерсон, спасший девочку, которая упала с платформы на станции метро, сказал: «Если бы я не попытался спасти эту малышку, если бы я просто стоял и ждал развязки, как все остальные, моя душа умерла бы. И я бы никогда не простил себе этого».

Совершая альтруистические поступки, мы вырастаем в собственных глазах. Едва ли не все доноры из тех, что приняли участие в исследовании, проведенном Джейн Пильявин, согласились, что донорство «заставляет человека уважать себя» и «дает ему чувство самоудовлетворения». Зная это, легче понять, почему люди оставляют чаевые официантам, даже если знают, что они никогда больше не вернутся в этот ресторан, и проявляют доброту по отношению к незнакомым, которых никогда больше не увидят.

Проанализировав мотивацию волонтеров, в частности тех, кто ухаживает за больными СПИДом, Марк Снайдер, Аллен Омото и Джил Клэри выявили шесть побуждающих к этому причин (Clary & Snyder, 1993, 1995; Clary et al., 1998, 1999).

— Нравственные причины: желание действовать в соответствии с общечеловеческими ценностями и неравнодушие к другим.

— Когнитивные причины: желание лучше узнать людей или приобрести навыки.

— Социальные причины: стать членом группы и заслужить одобрение.

— Карьерные соображения: приобретенный опыт и контакты полезны для дальнейшего продвижения по службе.

— Защита собственного Я: желание избавиться от чувства вины или бегство от личных проблем.

— Повышение самооценки: укрепление чувства собственного достоинства и уверенности в себе.

Подобный подсчет затрат и выгод может показаться унизительным. Однако у защитников теории социального обмена возникают законные вопросы: что оскорбительного для гуманности в том, что мы получаем удовольствие, помогая другим? Разве это не делает ей чести? Разве не делает ей чести то, что мы чаще ведем себя не антисоциально, а «просоциально»? В том, что мы реализуем себя, отдавая другим свою любовь? Насколько хуже было бы всем нам, если бы мы получали удовольствие, заботясь только о самих себе.

«Верно, — могут возразить мне некоторые читатели. — И все же, разве не следует из теории социального обмена, что оказание помощи никогда не бывает истинно альтруистическим актом и что мы лишь называем его “альтруистическим”, поскольку выгоды от него не очевидны? Если мы помогаем попавшей в беду женщине, чтобы заслужить социальное одобрение, избавиться от собственного чувства тревоги и возможных угрызений совести или вырасти в собственных глазах, можно ли назвать такую помощь альтруистической?» Этот аргумент — реминисценция анализа альтруизма, выполненного Б. Ф. Скиннером (B. F. Skinner, 1971). «Мы чтим людей только за те их добрые дела, которые не можем объяснить», — сказал он. Мы приписываем причины их поступков внутренним диспозициям только тогда, когда нам не хватает внешних. Если же внешние причины налицо, мы говорим о них, а не о человеке.

Однако у теории социального обмена есть и слабая сторона. Она легко опускается до «объяснения называнием». Если какая-то девушка в качество волонтера участвует в программе подготовки воспитателей «Большая сестра», велик соблазн «объяснить» ее продиктованные сочувствием действия тем, что они приносят ей удовлетворение. Но подобное «постфактумное» обозначение вознаграждения создает порочный круг: «Почему она работает волонтером?» — «Чтобы получить внутреннее вознаграждение». — «Откуда вы знаете, что дело именно во внутреннем вознаграждении?» — «А что еще могло бы подвигнуть ее на это?» По этой причине радея **эгоизма**, суть которой заключается в том, что все поступки объясняются личными интересами того, кто их совершает, и скомпрометировала себя в глазах исследователей. Конечная цель эгоиста — улучшение собственного положения, конечная цель альтруиста — улучшение положения другого человека.

<Мужчины ценят только те добрые дела, которые приносят вознаграждение. *Овидий*, Письма с Понта>

Чтобы избежать подобного хождения по кругу, мы должны определять вознаграждения и затраты независимо от альтруистического поведения. Если социальное одобрение стимулирует помощь, мы должны получить экспериментальное подтверждение тому, что если за помощью следует одобрение, помощь возрастает. И это так (Staub, 1978). Но это еще не все. Анализ затрат и вознаграждений дает нам кое-что еще. Он позволяет предположить, что пассивные свидетели преступлений или несчастных случаев — вовсе не обязательно равнодушные люди. На самом деле они могут быть искренне взволнованы происходящим, но осознание того, чем может обернуться их вмешательство, парализует их волю.

Эмпатия как источник подлинного альтруизма

Верно ли, что единственная цель, которой руководствуются герои, спасающие людей, безвестные доноры и волонтеры Корпуса мира [Корпус мира — организация, созданная в 1961 г. в США и объединяющая квалифицированных учителей, строителей и других специалистов, работающих на добровольных началах в развивающихся странах. — *Примеч. перев.*], — бескорыстная забота о других? Или они всегда стремятся к одному — в той или иной форме удовлетворить собственные потребности: получить вознаграждение, избежать наказания или чувства вины или избавиться от душевного дискомфорта?

Иллюстрацией этой философской проблемы служит эпизод из жизни Авраама Линкольна. Во время поездки в почтовой карете он обсуждал ее со своим попутчиком. Не успел Линкольн сказать, что все добрые дела совершаются благодаря эгоизму, как заметил свинью, которая истошно визжала. Оказалось, что тонули ее поросята, свалившиеся в пруд. Попросив кучера остановиться, Линкольн выпрыгнул из кареты, бросился к пруду и вытащил поросят на сушу. Когда он вновь сел в карету, его попутчик заметил: «Ну, Эйб, какое отношение эгоизм имеет к тому, что только что произошло?» — «Побойся Бога, Эд! Самое прямое! Я бы целый день места себе не находил, если бы бросил на произвол судьбы это несчастное семейство! Неужели ты не понимаешь, что я сделал это только для того, чтобы меня не мучила совесть?» (Sharp, цит. по: Batson et al., 1986). До недавнего времени психологи были согласны с Линкольном.

Однако психолог Дэниел Бэйтсон полагает, что наша готовность помогать другим есть следствие обеих причин — заботы о собственных интересах и альтруистических соображений (рис. 12.1) (Batson, 2001).

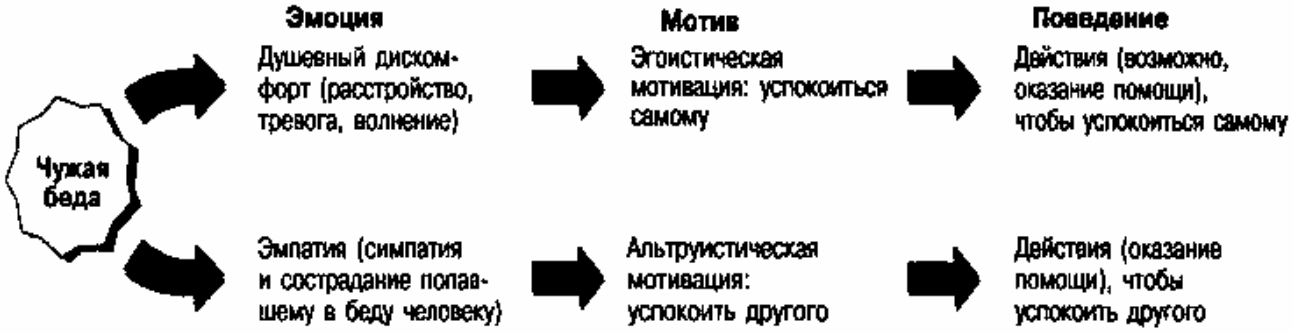


Рис. 12.1. Оказание помощи: механизмы, основанные на эгоизме и на альтруизме. Зрелище чужого несчастья способно вызвать в человеке смешанные чувства — сосредоточенность на собственном душевном дискомфорте и сочувствие (эмпатию) к тому, кто страдает. Исследователи согласны с тем, что собственный душевный дискомфорт «запускает» механизм, основанный на эгоистических мотивах. Но вопрос о том, способна ли эмпатия «запустить» механизм подлинного альтруизма, остается дискуссионным. (*Источник*: Batson, Fultz & Schoenrade, 1987)

Душевный дискомфорт, который мы испытываем, наблюдая за страданиями другого человека, побуждает нас избавиться от него, а сделать это можно, либо пройдя мимо неприятной ситуации (именно так поступили священник и левит), либо оказав помощь (как самаритянин). Но, по мнению Бейтсона и его коллег, мы также испытываем **эмпатию**, особенно если страдает близкий нам человек. Любящие родители страдают и радуются вместе со своими детьми; тем, кто жестоко обращается с детьми и вообще склонен к проявлениям жестокости, эмпатия неведома (Miller & Eisenberg, 1988). Мы также испытываем эмпатию к тем, с кем мы идентифицируем себя. В сентябре 1997 г. английскую принцессу Диану и ее осиротевших сыновей оплакивали миллионы людей, которые никогда в жизни не видели ее, но воспринимали ее как близкого человека благодаря сотням газетных статей и 44 передовицам в журнале *People*; однако те же самые люди остались совершенно равнодушными к судьбе миллиона безымянных руандийцев, убитых или умерших после 1994 г. в лагерях для беженцев.

Испытывая сострадание, мы не столько думаем о себе, сколько о том, кто страдает. Искренняя

симпатия и сочувствие заставляют нас помогать человеку ради него самого. Это чувство возникает совершенно естественно. Франс де Ваал описывает немало случаев, когда во время драки одна мартышка или обезьяна приходила на выручку другой, обнимала ее или выражала свою эмоциональную поддержку какими-то другими способами. Даже младенцы, которым от роду всего один день, плачут больше, если слышат плач других детей (Hoffman, 1981). В родильных домах стоит заплакать одному, как к нему сразу же присоединяется целый хор плачущих голосов. Судя по всему, способность к сопереживанию — врожденное качество человека.

Нередко реакции на кризисные ситуации становятся результатом совместного действия душевного дискомфорта и эмпатии. В 1983 г. люди наблюдали по телевидению за тем, как лесной пожар уничтожал сотни жилых домов близ Мельбурна (Австралия). Когда позднее Пол Амато заинтересовался финансовыми и имущественными пожертвованиями, выяснилось, что те, кто был рассержен или безразличен, оказались менее щедрыми, чем те, кто испытывал либо душевный дискомфорт (были потрясены настолько, что заболели), либо эмпатию (сострадание к людям, оставшимся без крова) (Amato, 1986). Великодушие детей тоже зависит от их подверженности душевному дискомфорту и способности к сопереживанию. Джордж Найт и его коллеги из Университета штата Аризона нашли, что некоторые дети в возрасте от 6 до 9 лет более других склонны сочувствовать тем, кто грустит, и тем, кого дразнят (Knight et al., 1994). Эти участливые дети оказались и самыми щедрыми, когда им — после демонстрации видеозаписи обгоревшей на пожаре девочки — предоставили возможность пожертвовать пострадавшим от пожара детям часть денег, полученных за участие в эксперименте.

Чтобы отделить эгоистическое стремление к снижению душевного дискомфорта от альтруистической эмпатии, группа исследователей во главе с Бейтсоном провела эксперименты, в ходе которых испытуемые предварительно оказывались в ситуациях, вызывавших у них чувство эмпатии. Далее исследователи наблюдали за тем, как именно будут действовать возбужденные люди, чтобы успокоиться: пройдут мимо нуждающегося в помощи или постараются помочь ему. Результаты подтвердили предположения исследователей: люди, чувство эмпатии которых было предварительно «разбужено» определенными действиями экспериментаторов, как правило, помогали.

В одном из этих экспериментов испытуемые, студентки Университета штата Канзас, наблюдали за «страданиями» молодой женщины, когда та якобы получала удар электрическим током (Batson et al., 1981). Во время паузы «жертва», страдания которой ни у кого не вызывали сомнений, объяснила экспериментатору происхождение своей повышенной чувствительности к электротоку: оказывается, в детстве она упала на забор, который был под напряжением. Сочувствуя ей, экспериментатор предложил такой выход из положения: чтобы довести опыт до конца, спросить у наблюдателя (роль которого исполняла настоящая испытуемая), не согласится ли она поменяться с ней местами и принять на себя оставшиеся удары. Предварительно половину реальных испытуемых убедили в том, что «жертва» — близкий им по духу человек, разделяющий их нравственные ценности и интересы, чем вызвали их эмпатию. Второй группе испытуемых было также сказано, что их участие в эксперименте закончилось и что им не надо будет наблюдать за «страданиями жертвы», если их придется продлить. Тем не менее практически все участницы эксперимента, эмпатию которых исследователи предварительно «пробудили», выразили готовность поменяться с «жертвой» местами.

(— Что с вами, мистер? Могу я чем-нибудь помочь вам?

— Молодой человек, вы единственный, кто обратил на меня внимание и остановился! Я — миллионер, и 5000 долларов — ваши!)

Никогда не знаешь, какое вознаграждение ожидает тебя, если ты поможешь попавшему в беду человеку

<Каким бы эгоистичным ни был, по нашему мнению, человек, очевидно, что в его природе есть нечто такое, что делает его заинтересованным в благополучии окружающих и в их счастье, хотя сам он от этого ничего не получает, кроме удовольствия, которое приносит ему их созерцание. *Адам Смит*, Теория моральных чувств, 1759>

Можно ли назвать это подлинным альтруизмом? Марк Шаллер и Роберт Чалдини сомневаются в этом (Schaller & Cialdini, 1988). Они считают, что у человека, сочувствующего страдальцу, портится настроение. Им удалось убедить участников одного из своих экспериментов в том, что их настроение может улучшить какое-то «более оптимистичное» впечатление, например прослушивание смешной аудиозаписи. При таких условиях люди, испытывающие эмпатию, не особенно стремились к оказанию помощи. Вывод, к которому пришли Шаллер и Чалдини, заключается в следующем: даже испытывая эмпатию к жертве, мы не спешим на помощь, если знаем, что у нас есть иной способ улучшить настроение.

Результаты других исследований позволяют предположить, что подлинный альтруизм все-таки существует:

— Эмпатия заставляет помогать даже членам групп-соперников, но только в том случае, если помогающий уверен в том, что его помощь не будет отвергнута (Batson et al., 1997; Dovidio et al., 1990).

— Люди, в которых проснулось сострадание, придут на помощь, даже если об этом никто и никогда не узнает. Их усилия будут продолжаться до тех пор, пока нуждающийся в помощи не получит ее (Fult et al., 1986). И если эти старания окажутся безрезультатными не по их вине, они все равно будут переживать (Batson & Weeks, 1996).

— В некоторых случаях люди упорствуют в своем желании помочь страдающему человеку даже тогда, когда думают, что их плохое настроение — временный результат действия специального психотропного препарата (Schroeder et al., 1988).

— Если человек сочувствует страдальцу, он, чтобы сделать для него то, в чем тот нуждается, нарушает собственные правила и представления о порядочности и справедливости (Batson et al., 1997; 1999). Парадокс заключается в следующем: именно поэтому альтруизм, основанный на эмпатии, «может представлять большую угрозу для общественной морали, ибо он заставляет меня в первую очередь заботиться о том, кого я люблю более других, о нуждающемся друге, и делает невосприимчивым к страданиям истекающей кровью толпы». Не приходится удивляться, что наше милосердие нередко оказывается ограниченным стенами наших домов.

Итак, все согласны с тем, что в некоторых случаях оказание помощи продиктовано либо

откровенным эгоизмом (помощь оказывается для того, чтобы либо получить вознаграждение, либо избежать наказания) или завуалированным эгоизмом (помощь оказывается для того, чтобы вернуть себе душевный комфорт). Существует ли третий побудительный мотив — альтруизм, единственная цель которого — благополучие другого человека, а счастье того, кто помогает, — всего лишь «побочный продукт»? Можно ли назвать оказание помощи, основанное на эмпатии, источником подобного альтруизма? Чалдини (Cialdini, 1991), а также его коллеги Марк Шаллер и Джим Фультц все еще сомневаются в этом и отмечают, что ни один из экспериментов не исключает абсолютно всех возможных эгоистических объяснений оказания помощи.

<О том, какие мы на самом деле, лучше всего говорят поступки, которые мы совершили бы, если бы были уверены, что о них никто и никогда не узнает. Английский историк и эссеист *Томас Маколи* (1800-1859), парафраз>

Проведя 25 экспериментов, в которых изучалась альтруистическая и эгоистическая эмпатия как альтернативные мотивы оказания помощи, Бейтсон (Batson, 2001) и другие (Dovidio, 1991; Staub, 1991; Wallach & Wallach, 1983) убедились: иногда люди способны сосредоточиться не на собственном благополучии, а на благополучии других. Бейтсон, в молодости изучавший теологию и философию, приступил к изучению этой проблемы, испытывая «восторг от одной мысли: если бы удалось получить неоспоримые доказательства того, что оказание помощи — проявление искренности, а не завуалированного эгоизма, мы совершенно по-новому могли бы взглянуть на основополагающий аспект человеческой природы» (Batson, 1999a). Спустя два десятилетия он полагает, что нашел ответ на свой вопрос. Искренний, «побуждаемый эмпатией альтруизм является частью человеческой природы» (Batson, 1999b). И это, продолжает Бейтсон, вселяет надежду — результаты исследований говорят о ее обоснованности — на то, что благодаря эмпатии можно улучшить отношение к тем, кто сегодня находится на положении отверженных: к ВИЧ-инфицированным, бездомным, заключенным и представителям других меньшинств.

Во время войны во Вьетнаме 63 солдата получили награды за то, что собственными телами закрыли своих товарищей во время взрывов (Hunt, 1990). Большинство из них входили в состав боевых подразделений, члены которых были связаны узами крепкой дружбы. Большинство из них накрыли собственными телами неразорвавшиеся гранаты. 59 человек погибли. В отличие от других альтруистов, в частности от тех «неиудейских праведников», которые, как принято сейчас считать, спасли от нацистов 200 000 евреев, у этих солдат не было времени для размышлений ни о том, что трусость — постыдное качество, ни о вечной благодарности за самопожертвование. Тем не менее что-то же заставило их поступить так, как они поступили.

Социальные нормы

Нередко мы помогаем другим не потому, что, сознательно просчитав последствия этого поступка, пришли к выводу: это в наших интересах, а потому, что что-то подсказывает нам: мы **должны** так поступить. Мы должны помочь новому соседу устроиться на новом месте. Мы должны выключить свет в припаркованном автомобиле. Мы должны вернуть найденный бумажник. Мы должны защищать своих друзей на поле боя. Нормы (возможно, вы помните об этом из главы 5) — это социальные ожидания. Они *предписывают* правила поведения и оговаривают то, что мы *обязаны* делать. Исследователи, изучающие оказание помощи, идентифицировали две социальные нормы, мотивирующие альтруизм.

Норма взаимности

Социолог Элвин Гоулднер утверждал, что **норма взаимности** есть единственный универсальный кодекс чести: *тем, кто помогает нам, мы должны помогать, а не причинять зло*. Гоулднер считал эту норму столь же универсальной, как и табу на инцест. «Инвестируя» в других, мы вправе рассчитывать на дивиденды. Отправители анкет (если опросы общественного мнения проводятся по почте) или отправители писем с настоятельными просьбами нередко присовокупляют к почтовым отправлениям в качестве подарков небольшие денежные суммы или отправляют их в персональных, предназначенных специально для данного получателя конвертах в надежде на то, что письмо не

останется без ответа. Политики знают, что человек, оказавший услугу, вправе в будущем надеяться на ответную услугу. Норма взаимности «работает» даже в браке. Порой один из супругов отдает больше, чем получает. Но в конечном итоге наступает равновесие: обмен становится сбалансированным. Во всех подобных взаимоотношениях получать, ничего не отдавая взамен, значит нарушать норму взаимности. Взаимность внутри социальных связей помогает характеризовать «социальный капитал» — связи, являющиеся источником поддержки, информационные потоки, доверие и совместные действия — все то, от чего зависит здоровье общества. «Не упускать друг друга из поля зрения» — таков девиз социального капитала в действии.

Норма взаимности наиболее эффективна, если люди публично реагируют на ранее сделанное для них. В лабораторных экспериментах, как и в повседневной жизни, случайные, ни к чему не обязывающие знакомства больше располагают к эгоизму, чем стабильные взаимоотношения. Но даже действуя анонимно, люди порой совершают хорошие поступки и платят добром за то добро, которое им сделали. В одном из своих экспериментов Марк Уотли и его коллеги выяснили, что их испытуемые, студенты университета, с большей готовностью оказывали услугу тому, кто до этого угощал их конфетами (рис. 12.2) (Whatley et al., 1999).

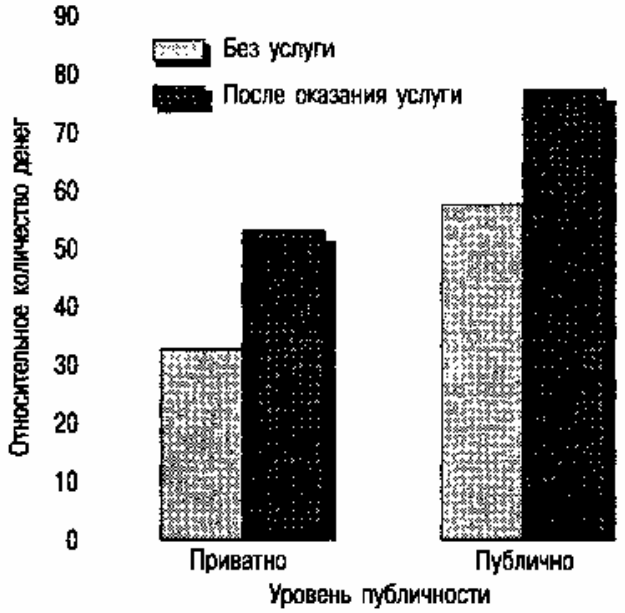


Рис. 12.2. Публичный и приватный обмен услугами. Испытуемые с большей готовностью жертвовали деньги помощнику экспериментатора в том случае, если перед этим он оказывал им какую-нибудь незначительную услугу, и особенно если он узнавал об этом. (*Источник*: Whatley et al., 1999)

Если у людей нет возможности оказать ответную услугу, им может быть неловко принимать помощь, и они могут бояться делать это. Именно поэтому гордые люди с развитым чувством собственного достоинства нередко не спешат обращаться за помощью (Nadler & Fisher, 1986). Когда человек вынужден принимать услугу, на которую не может адекватно ответить, страдает его самооценка (Schneider et al., 1996; Shell & Eisenberg, 1992). Результаты исследований свидетельствуют: такое нередко происходит с теми, кто пользуется благами программы позитивных действий, особенно если человек некомпетентен и не может рассчитывать на профессиональный успех в будущем (Pratkanis & Turner, 1996).

Норма социальной ответственности

Норма взаимности напоминает нам о том, что в социальных отношениях необходим баланс между «отдаю» и «получаю». Но если бы норма взаимности была единственной нормой, действующей в социальных отношениях, Элизабет Вебер не стала бы поддерживать переписку с родителями своих покойных друзей, а самаритянин не был бы добрым. В этой притче Иисус явно имел в виду некий более глубокий гуманизм, нечто такое, что недвусмысленно выражено в другой его проповеди: «Если вы

любите тех, кто любит вас [норма взаимности], какое право вы имеете ставить это себе в заслугу? Говорю вам: любите врагов своих» (*Мф.* 5:46, 44).

По отношению к тем, кто явно зависим и не способен ответить взаимностью — дети, немощные, инвалиды и все, кто воспринимаются нами как неспособные участвовать в равноценном обмене, — действует другая норма, стимулирующая нашу помощь. Это — **норма социальной ответственности**, согласно которой нуждающимся в помощи нужно помогать без оглядки на какую бы то ни было компенсацию в будущем (Berkowitz, 1972b; Schwartz, 1975). Именно эта норма побуждает людей поднять книгу, которую уронил человек на костылях. В Индии, в стране с относительно коллективистской культурой, люди более привержены норме социальной ответственности, нежели на индивидуалистическом Западе (Baron & Miller, 2000). Там принято публично брать на себя обязательства помогать даже тогда, когда речь не идет об угрозе чьей-либо жизни или когда нуждающийся в помощи человек, например больной, которому требуется пересадка костного мозга, не принадлежит к числу твоих близких родственников.

<Если ты не пошел на чьи-либо похороны, знай, что он не придет и на твои. *Йоги Берра*>

Результаты экспериментов показывают: люди помогают нуждающимся в помощи даже в том случае, когда сами остаются анонимными и не имеют никаких надежд на какое бы то ни было вознаграждение (Shotland & Stebins, 1983). Однако они, как правило, действуют избирательно и подходят с позиций нормы социальной ответственности только к тем, чье» положение не является следствием их собственной халатности. Сказанное в первую очередь относится к людям с консервативными политическими взглядами, которые, судя по всему, действуют, исходя из другой нормы: дайте людям то, чего они заслуживают (Skitka & Tetlock, 1993). Если речь идет о жертвах обстоятельств, например стихийных бедствий, проявите максимальное великодушие. Но если люди, судя по всему, создали свои проблемы собственными руками, потому что ленивы, аморальны и не способны предвидеть последствия своих поступков, они должны получить то, что заслужили. Иными словами, наши реакции напрямую зависят от *атрибуции*. Объясняя чьи-либо нужды неконтролируемыми обстоятельствами, мы помогаем. Если же мы приписываем их выбору, который был сделан самим человеком, то не чувствуем никаких обязательств перед ним и говорим, что он сам во всем виноват (Weiner, 1980).

{Когда полуторагодовалая Джессика Мак-Клур упала в заброшенный колодец глубиной более 6 метров, рабочим из Мидленда (штат Техас) понадобилось двое с половиной суток, чтобы вытащить ее оттуда. Движимые чувством социальной ответственности, спасатели «малютки Джессики» работали круглосуточно}

<Павшие герои не рожают детей. Если результатом самопожертвования станет уменьшение числа потомков, может так случиться, что со временем гены, которым мы обязаны появлением героев, вовсе исчезнут. *Э. О. Уилсон*, О природе человека, 1978>

Представьте себе, что вы — студент Университета штата Висконсин и один из участников эксперимента, проведенного Ричардом Барнсом, Уильямом Айксом и Робертом Киддом (Barnes, Ickes & Kidd, 1979). Вам звонит некто по имени Тони Фримен и говорит, что вместе с вами посещает вводный курс лекций по психологии. Он говорит, что ему нужно помочь подготовиться к экзамену и что ваше имя он взял из списка слушателей. «Ничего не понимаю. Похоже, я плохо записывал лекции, — говорит Тони. — Я знаю, что мог бы записывать их нормально, но иногда я просто не в настроении, и теперь по моим конспектам ничего толком не понять». Станете ли вы сочувствовать Тони? Готовы ли вы пойти на жертву и одолжить ему свои конспекты? Если вы разделяете взгляды участников эксперимента, в этой ситуации вы с меньшей вероятностью поможете Тони, чем в той, когда он объяснял, что оказался без полноценных конспектов по не зависящим от него обстоятельствам.

Эволюционная психология

Третий подход к трактовке альтруизма базируется на эволюционной теории. В главах 5 и 11 уже говорилось, что, согласно представлениям эволюционных психологов, квинтэссенцией жизни является сохранение генофонда. Наши гены заставляют нас вести себя так, чтобы создать условия, максимально благоприятные для их выживания. Гены наших предков пережили их самих; именно им мы обязаны своей предрасположенностью к такому поведению, которое обеспечит их передачу грядущим

поколениям.

Как следует из названия популярной книги Ричарда Доукинза «Ген эгоизма» (*The Selfish Gene*), эволюционные психологи не слишком высокого мнения о человеке (Dawkins, 1976). Созданный ими образ психолог Дональд Кэмпбелл назвал биологическим подтверждением глубокого «первородного греха», отражающего предрасположенность человека в пользу его собственного Я (Campbell, 1975a, b). Гены, делающие человека готовым жертвовать собой ради благополучия незнакомца, не имели никаких шансов выжить в конкурентной борьбе видов за существование. Однако благодаря генетическому эгоизму мы склонны к особому, неэгоистичному альтруизму, который может быть даже назван жертвенным и проявляется как защита рода и взаимный обмен.

Защита рода

Наши гены располагают нас к заботе о тех, кто, как и мы, являются их носителями. Следовательно, одна из форм самопожертвования, которая *может* увеличить шансы генов на выживание, — привязанность к собственным детям. У родителей, ставящих интересы своих детей выше собственных, больше шансов передать потомкам свои гены, нежели у тех, кто пренебрегает своими обязанностями. Как писал психолог-эволюционист Дэвид Бараш, «гены помогают себе тем, что любят друг друга, даже если находятся в разных телах» (Barash, 1979, p. 153). Хотя эволюция и «поощряет» альтруизм по отношению к собственным детям, последние меньше зависят от выживания родительских генов. Именно поэтому родители, как правило, более преданы детям, нежели дети — родителям.

Что же касается других родственников, то у них количество общих генов определяется их биологическим родством. С родными братьями и сестрами у нас половина общих генов, с двоюродными — одна восьмая. Отбор по принципу родовой принадлежности — фаворитизм по отношению к тем, с кем у нас есть общие гены, — послужил основанием для шутливой реплики биолога-эволюциониста Дж. Б. С. Холдэйна, который сказал, что не стал бы жертвовать жизнью ради одного родного брата, но отдал бы ее за *трех* родных братьев или за девятерых двоюродных. И то, что между однояйцевыми, т. е. генетически идентичными, близнецами существует более тесная связь, чем между двуяйцевыми (Segal, 1984), Холдэйна не удивило бы. При проведении одного игрового эксперимента, в ходе которого испытуемые играли двое на двое, они в полтора раза чаще выбирали в качестве партнера своего однояйцевого близнеца, если игра шла на деньги, а выигрыш был общим (Segal & Hershberger, 1999).

<Синтаксис и словарь любого языка не зависят от биологической природы человека (в противном случае не было бы такого множества разных языков), а являются продуктом человеческой культуры. Точно так же и моральные нормы определяются не биологическими процессами, а культурными традициями и принципами, являющимися продуктами человеческой истории. Эволюционный биолог *Франсиско Айала*, Что значит быть человеком? 1995>

Речь вовсе не о том, что, прежде чем помочь кому-либо, мы «вычисляем» генетическое родство, а о том, что мы самой природой запрограммированы на заботу о близких родственниках. Медаль Карнеги за героизм редко присуждается тем, кто спасает члена собственной семьи. Когда игрок *Toponto Raptors*, одной из команд НБА, Карлос Роджерс объявил о своем решении оставить спорт и пожертвовать почку родной сестре (к сожалению, она не дожила до этого момента), все восхищались его жертвенной любовью. Однако подобные поступки в отношении близких родственников отнюдь не неожиданность. Чего мы не ожидаем (а потому восхваляем), так это альтруизма от тех, кто, подобно Эверетту Сандерсону, спасшему ребенка в подземке, рискует собой ради незнакомцев.

У нас есть общие гены не только с близкими родственниками. Специфические общие гены есть у всех голубоглазых людей. Что помогает нам выявлять тех, в ком присутствие копий наших генов наиболее очевидно? Как следует из примера с голубоглазыми людьми, один из признаков — физическое сходство. История эволюции учит также, что общие гены более вероятны у соседей, нежели у тех, кто живет далеко друг от друга. Можно ли, исходя из этого, утверждать, что мы биологически предрасположены к большему альтруизму в отношении тех, кто внешне похож на нас или живет по соседству? Порядок оказания помощи пострадавшим от стихийных бедствий или в других ситуациях, когда речь идет о жизни или о смерти, не удивляет психологов-эволюционистов: в первую очередь люди спасают детей, членов собственных семей и соседей, во вторую — стариков, друзей или посторонних (Burnstein et al., 1994; Form & Nosow, 1958).

Некоторые эволюционные психологи полагают, что следует принимать во внимание и внутригрупповой этнический фаворитизм — источник бесчисленных прошлых и современных конфликтов. «Отбор по принципу групповой принадлежности, — писал Э. О. Уилсон, — враг цивилизации. Если люди по большей части запрограммированы на фаворитизм по отношению к собственным родственникам и племенам, о гармонии в мире не может быть и речи» (Wilson, 1978, p. 167).

Взаимный обмен

Раз существует генетический эгоизм, должен существовать и взаимный обмен. По мнению биолога Роберта Триверса, один организм помогает другому, потому что ожидает ответной услуги (Binham, 1980). Дающий рассчитывает со временем стать берущим, а отказ «платить долги» наказуем. Все презирают обманщиков, ренегатов и предателей.

<Нравственность, определяющая наши поступки по отношению к окружающим, во многом аналогична гравитации, определяющей движение планет: ее сила обратно пропорциональна квадрату расстояния между нами и ими. *Джеймс К. Уилсон*, Универсальное стремление, 1993>

Взаимный обмен наилучшим образом «работает» в небольших, обособленных группах, в которых человек, оказавший услугу, часто встречается с теми, кого он выручил. Когда летучая мышь-вампир остается без пищи в течение суток или двух — а прожить без нее она может не более 60 часов, — она обращается за помощью к своей сытой соседке, и та отрыгивает ей часть проглоченной еды (Wilkinson, 1990). Мышь-донор делает это добровольно: при этом она теряет меньше, чем приобретает мышь-реципиент. Но такое возможно только среди «подруг», живущих по соседству и обменивающихся взаимными услугами. Те летучие мыши, которые только берут, но ничего никогда не дают, и те, кто не имеет никаких отношений с мышью-донором, обречены на голодную смерть.

По этой же причине взаимный обмен больше развит на Островах Кука в Южной части Тихого океана, чем в Нью-Йорке (Barash, 1979, p. 160). Маленькие школы, города, церкви, немногочисленные рабочие группы, студенческие общежития — все это хорошие «проводники» общинного духа, который благоприятствует проявлениям взаимной заботы. По сравнению с обитателями небольших городов или сельских районов жители мегаполисов менее склонны передавать друг другу информацию о телефонных звонках, отправлять «потерянные» кем-то письма, они также менее охотно беседуют с теми, кто проводит опросы общественного мнения, помогают заблудившимся детям и менее склонны оказывать небольшие услуги (Hedge & Yousif, 1992; Steblay, 1987).

Если верно, что в борьбе за существование всегда побеждает генетический индивидуализм, откуда берется бескорыстный альтруизм в отношении незнакомых людей? Что заставило мать Терезу делать то, что она делала? Почему солдаты бросаются на неразорвавшиеся гранаты?

Один ответ на этот вопрос (в свое время в его пользу высказывался Дарвин, затем его отвергли сторонники теории «гена эгоизма», но сейчас он снова котируется) заключается в групповой селекции: группы альтруистов выживают успешнее, чем группы неальтруистов (Krebs, 1998; Sober & Wilson, 1998). Швейцарские биологи-эволюционисты Клаус Ведекинд и Манфред Милински продемонстрировали, как группы способны побуждать к альтруизму через косвенный взаимный обмен, в котором участвует третья сторона (Wedekind & Milinski, 2000). Они придумали игру, в которой студенты должны были жертвовать деньги человеку, лишенному возможности ответить им тем же. Но их щедрость могла быть вознаграждена *другими* игроками. К концу игры самые щедрые оказывались самыми богатыми. Побеждали добрые.

Другое объяснение одностороннего альтруизма предложено Дональдом Кэмпбеллом: человеческое общество выработало этические и религиозные правила, которые играют роль тормозов для биологической предрасположенности в пользу эгоизма (Campbell, 1975). Такие заповеди, как «Возлюби ближнего своего», убеждают нас в необходимости сочетать заботу о самих себе с заботой о группе и вносить свой вклад в ее выживание. Ричард Докинз предложил следующее решение проблемы: «Давайте попытаемся *учить* великодушию и альтруизму, потому что мы рождаемся эгоистами. Давайте, наконец, поймем, на что способны наши гены эгоизма, потому что тогда у нас хотя бы появится шанс противостоять их намерениям, т. е. сделаем то, на что никогда не замахивался ни один биологический вид» (Dawkins, 1976, p. 3).

Теории альтруизма: сравнение и оценка

Должно быть, вы уже обратили внимание на то, что между разными теориями альтруизма — социального обмена, социальных норм и трактовкой, предлагаемой эволюционными психологами, — есть немало общего. Как следует из данных, представленных в табл. 12.1, каждая исходит из существования двух типов просоциального поведения: взаимного обмена по принципу «баш на баш» и помощи, условия которой оговариваются не столь явно. По отношению друг к другу эти теории являются тремя уровнями объяснения. Если трактовка эволюционистов верна, наша генетическая предрасположенность должна проявиться в психологических и социологических явлениях.

Таблица 12.1. Сравнение теорий альтруизма

Теория	**Как объясняется альтруизм**		
	Уровень объяснения	**Взаимный «альтруизм»**	**Подлинный альтруизм***
Социального обмена	Психологический	Внешнее вознаграждение за оказание помощи	Восстановление душевного равновесия — внутренние вознаграждения за оказание помощи
Социальных норм	Социологический	Норма взаимности	Норма социальной ответственности
Эволюционная	Биологический	Взаимность	Отбор по принципу сохранения рода

* Помощь, основанная на эмпатии, также объясняет подлинный альтруизм

Каждая теория обращается к логике. И все же каждая уязвима, и каждую можно обвинить и в том, что она спекулятивна, и в том, что она «следует за фактом». Когда мы имеем дело с известным феноменом (взаимность услуг в повседневной жизни) и объясняем его, строя догадки относительно социального обмена, нормы взаимности или его генетического «происхождения», мы всего лишь «объясняем, называя». Тезис, согласно которому определенное «поведение имеет место, потому что этого требует процесс выживания», трудно опровергнуть. Задним числом трудно не думать о том, что иначе и быть не могло. Если мы в состоянии *post factum* интерпретировать *любое* возможное поведение как следствие социального обмена, какой-то нормы или естественного отбора, значит, мы не можем опровергнуть эти теории. Чтобы теорию можно было подвергнуть экспериментальной проверке, она должна строить прогнозы.

Кроме того, эффективная теория должна также и вооружать логически последовательным подходом к обобщению самых разных наблюдений. По этому критерию все три теории альтруизма получают более высокие оценки. Каждая из них предлагает нам множество подходов к объяснению как стабильного и продолжительного обмена услугами, так и спонтанной помощи.

Резюме

Известны три теории альтруизма. Согласно *теории социального обмена*, оказание помощи, как и любое другое социальное поведение, мотивируется желанием минимизировать затраты и оптимизировать вознаграждение. Другие же психологи считают, что к оказанию помощи побуждает и подлинный, бескорыстный альтруизм.

Теория социальных норм исходит из того, что оказание помощи связано с существованием в обществе определенных правил. *Норма взаимности* побуждает нас отвечать добром, а не злом тем, кто пришел нам на помощь. Норма *социальной ответственности* заставляет нас заботиться о тех, кто в этом нуждается, столько времени, сколько нужно, даже тогда, когда они не в состоянии отблагодарить нас.

Эволюционная психология исходит из существования двух типов альтруизма: альтруизма, основанного на *защите собственного рода*, и альтруизма, основанного на *взаимном обмене*. Однако

большинство психологов-эволюционистов полагают, что у генов эгоистичных индивидов больше шансов выжить, чем у генов личностей, склонных к самопожертвованию, и что поэтому общество должно учить альтруизму.

Когда мы помогаем друг другу?

Что заставляет человека помогать другим или отказывать в помощи? Как и почему влияют на оказание помощи такие факторы, как присутствие очевидцев и их число, настроение самого человека, его личностные качества и нравственные ценности?

13 марта 1964 г. в 3 часа ночи, когда Китти Дженовезе, менеджер бара, возвращалась с работы домой, в нью-йоркский район Квинс, где она жила в многоквартирном доме, на нее напал вооруженный ножом насильник. Ее крики и мольбы о помощи: «Боже мой, он ударил меня ножом! Помогите! На помощь!» — разбудили 38 ее соседей. Многие, стоя возле своих окон, наблюдали за тем, как она в течение 35 минут боролась с вооруженным мужчиной, и до тех пор, пока преступник не убежал, никто из них даже не подумал позвонить в полицию. Вскоре Китти умерла.

Почему никто из соседей Китти не пришел к ней на помощь? Что они за люди? Бессердечные? Равнодушные? Апатичные? Если да, то таких, как они, много.

— Эндрю Мормилл погиб в метро: его ударили ножом в живот, когда он ехал домой. После того, как нападавшие покинули вагон, 11 оставшихся пассажиров наблюдали, как юноша истекал кровью.

— 18-летняя телефонистка, находясь одна на работе, подверглась нападению насильника. Ей удалось вырваться от него, и она, окровавленная, в разорванной одежде, с криками о помощи выскочила на улицу. Сорок прохожих видели, как насильник пытался затащить девушку обратно в помещение. К счастью, поблизости оказались двое полицейских, которые и задержали его.

— Находясь в магазине, Элеонор Брэдли оступилась, упала и сломала ногу. Не в силах пошевелиться, страдая от боли, она умоляла о помощи. В течение 40 минут никто из покупателей не обращал на нее внимания, и людской поток просто обтекал лежавшую на полу женщину. В конце концов один водитель такси отвез ее к врачу (Darley & Latané, 1968).

— Июнь 2000 г. Солнечный день. На глазах тысяч зрителей — жителей города и туристов, наблюдавших за участниками парада, проходившими вдоль Центрального парка Нью-Йорка, группа молодых людей, разгоряченных спиртными напитками, набросилась на женщин, участниц парада, и начала раздевать их. Пострадали 60 женщин. В течение нескольких последующих дней внимание средств массовой информации было приковано преимущественно к психологическому феномену сексуальной агрессивности банды и к бездействию полиции (как минимум две жертвы оказались рядом с полицейскими, но не получили от них никакой помощи). Но где же были тысячи безмятежных зрителей? Почему никто из них не вмешался? У многих были при себе мобильные телефоны, но ни один из них не позвонил в полицию. Почему? (Dateline, 2000).

Во всех этих примерах шокирует не то, что некоторые люди не оказали помощи, а то, что едва ли не все очевидцы поголовно — а их в описанных выше случаях было 38, 11, 40, сотни и тысячи человек соответственно — оказались равнодушными зрителями. Почему? Неужели и мы с вами в этих или подобных ситуациях повели бы себя точно так же?

{**Бездействие очевидцев.** От чего зависит наша интерпретация сцен, подобных этой (прилично одетый мужчина лежит без движения на тротуаре), и наше решение помогать или не помогать?}

Равнодушие и бездействие людей, оказавшихся свидетелями таких событий, как изнасилование и убийство Китти Дженовезе, всегда интересовало и волновало социальных психологов, и чтобы выяснить, при каких условиях люди оказывают помощь в чрезвычайных обстоятельствах, они занялись экспериментальными исследованиями. Затем они расширили сферу своих интересов и попытались ответить на более глубокий вопрос: от кого в первую очередь можно ожидать помощи в обстоятельствах, когда речь не идет о жизни и смерти? Кто откликнется на просьбу пожертвовать деньги, стать донором или потратить свое время? Давайте рассмотрим результаты этих экспериментов в такой последовательности: начнем с *обстоятельств*, которые благоприятствуют оказанию помощи, а затем поговорим о *людях*, которые помогают.

Ситуационные влияния: число очевидцев

Комментируя пассивность очевидцев в критических ситуациях, социологи сетовали по поводу «разобщенности людей», их «апатии», «равнодушия» и «подсознательных садистских импульсов». Приписывая невмешательство очевидцев их внутренним диспозициям, мы можем убедить себя в том, что мы — неравнодушные люди, и непременно помогли бы. Но так ли это? Были ли все поголовно свидетели описанных случаев бессердечными людьми?

Социальные психологи Бибб Латане и Джон Дарли усомнились в этом (Latané & Darley, 1970). Инсценировав чрезвычайные ситуации, они выяснили, что такой ситуационный фактор, как присутствие в них наблюдателей, значительно уменьшает вероятность вмешательства. К 1980 г. было проведено около 50 экспериментов, в которых сравнивалось оказание помощи очевидцами, которые либо воспринимали себя в качестве единственных свидетелей происшедшего, либо полагали, что имеются и другие свидетели. Почти в 90% экспериментов, в которых приняли участие около 6000 человек, более склонными к помощи оказались свидетели-одиночки (Latané & Nida, 1981).

В некоторых случаях, если вокруг много людей, у попавшего в беду человека действительно меньше шансов получить помощь. Латане, Джеймс Даббс или кто-то из их 145 помощников, находясь в лифте, «случайно» роняли монеты или карандаши (всего таких эпизодов было 1497); если вместе с ними в лифте был один человек, помощь приходила в 40%, если же в лифте было шесть пассажиров — менее чем в 20%. Почему? Обобщив экспериментальный материал, Латане и Дарли пришли к следующему выводу: по мере увеличения числа очевидцев вероятность того, что каждый из них *заметит* инцидент, *сочтет* его проблемой или несчастным случаем и *возьмет на себя ответственность* за конкретные действия, уменьшается (рис. 12.3).

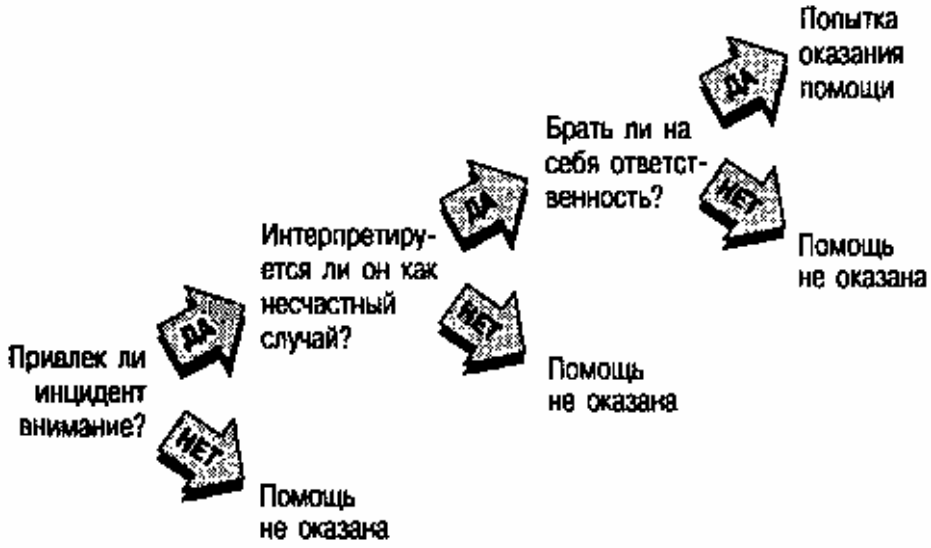


Рис. 12.3. Принятие решения: «дерево» Латане и Дарли. Только одна «ветвь» этого «дерева» — путь к оказанию помощи. На каждой «развилке» присутствие других очевидцев может заставить человека свернуть на ту «ветвь», которая к помощи не ведет. (*Источник*: Darley & Latané, 1968)

Привлек ли инцидент внимание?

Вы оказались рядом с Элеонор Брэдли через 20 минут после того, как она, идя по тротуару в толпе прохожих, упала и сломала ногу. Вы идете по своим делам, ваш взгляд устремлен на спины идущих впереди людей (рассматривать идущих навстречу — дурной тон), а мысли заняты собственными проблемами. Означает ли это, что, будь улица безлюдной, вы имели бы больше шансов заметить пострадавшую женщину?

Чтобы ответить на этот вопрос, Дарли и Латане провели следующий эксперимент (Darley & Latané, 1968): они попросили мужчин, студентов Колумбийского университета, заполнить опросники, одних — в одиночестве, других — в присутствии двух незнакомцев. Когда они работали, а экспериментаторы наблюдали за ними с помощью одностороннего зеркала, случилось непредвиденное:

в комнаты через вентиляционные отверстия стал проникать дым. Испытуемые, которые заполняли опросники в одиночестве и время от времени обводили комнату вроде бы отсутствующим взглядом, заметили его практически сразу же, менее чем через 5 секунд. Внимание работавших в присутствии посторонних было сосредоточено на опроснике, и они обращали внимание на дым не ранее чем через 20 секунд.

Интерпретируется ли инцидент как несчастный случай?

Обратив внимание на неоднозначное событие, мы должны как-то объяснить его. Представьте себя в комнате, которая заполняется дымом. Вы взволнованы, но вам неловко поднимать панику. Вы смотрите на остальных. Они совершенно спокойны и невозмутимы. Решив, что все в порядке, вы выбрасываете мысль о дыме из головы и возвращаетесь к работе. Проходит какое-то время, и дым замечает кто-то из ваших соседей, но, увидев, что вас, судя по вашему виду, это не беспокоит, реагирует точно так же, как и вы. Эта ситуация — еще один пример информационного влияния: каждый из нас оценивает реальность по поведению другого.

Что стоит за классической теорией?

Потрясенные убийством Китти Дженовезе, мы с Биббом Латане, встретившись за обедом, начали анализировать поведение очевидцев. Будучи социальными психологами, мы думали не столько об отсутствии сострадания у отдельных людей, сколько о том, как вообще можно было вести себя в подобной ситуации так, как повели себя ее реальные свидетели. К концу обеда у нас уже был перечень факторов, сочетание которых могло привести к поразительному результату — к тому, что жертве никто не помог. Позднее мы разработали план экспериментов, в которых изучали каждый фактор в отдельности, что и позволило нам продемонстрировать их важность в чрезвычайных ситуациях.

Джон М. Дарли, Princeton University

Источником неверных толкований является так называемая *иллюзия прозрачности* (*illusion of transparency*) — склонность переоценивать способность окружающих понимать наше внутреннее состояние (Gilovich, Savitsky & Medvec, 1998). Испытуемые Джиловича, Савитски и Медвек, свидетели чрезвычайных ситуаций, полагали, что их тревога была более заметна для окружающих, чем это было на самом деле. Наши чувства — отвращение, презрение или тревога — не столь очевидны для окружающих, как мы полагаем. Когда нас переполняет какое-либо чувство, мы думаем, что оно «рвется наружу» и что его просто невозможно не заметить. Иногда это действительно так, но иногда мы вполне успешно сохраняем внешнюю невозмутимость. Результатом становится то, что в главе 8 было названо «плюралистическим неведением» — ложным представлением о том, что другие разделяют наши мысли и чувства. Ход мыслей каждого из очевидцев чрезвычайной ситуации может быть примерно таким: «Не нужно паниковать. Раз другие спокойны, может быть, правда ничего страшного не происходит?»

Именно этот феномен и наблюдали в своих экспериментах Латане и Дарли. Когда испытуемые, работавшие в одиночку, замечали дым, они вставали, подходили к вентиляционному отверстию, принюхивались, разгоняли дым руками и, помедлив немного, сообщали о происшествии экспериментаторам. Поведение групп резко контрастирует с действиями одиночек: из трех человек ни один даже не пошевелился. Из 8 групп, в которых было 24 мужчины, лишь один сообщил о дыме в течение первых 4 минут (рис. 12.4). Через 6 минут после начала подачи дыма его уже столько набиралось в комнате, что люди практически ничего не видели, кашляли и у них щипало глаза. И тем не менее только в 3 группах из 8 нашлось по одному человеку, который забил тревогу.

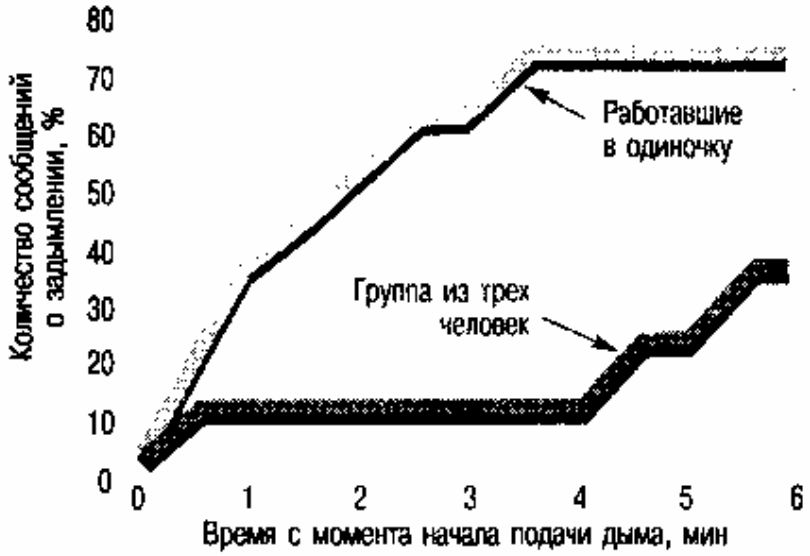


Рис. 12.4. Эксперимент Латане и Дарли: комната, заполняющаяся дымом. Испытуемые, работавшие в одиночестве, быстрее замечали дым и сообщали о нем, чем испытуемые, которые работали в составе групп из трех человек. (*Источник*: Latané & Darley, 1968)

Не менее интересно и то, как пассивность группы влияет на интерпретацию происходящего ее членами. Откуда взялся дым? «Кондиционер сломался», «В здании есть химическая лаборатория», «Отопление барахлит», «Подают специальный газ, чтобы проверить, врем мы или нет». Слово «пожар» не произнес никто. Члены группы, не демонстрируя своей реакцией на происходящее, повлияли на то, как каждый из них интерпретировал ситуацию.

Эта экспериментальная дилемма в точности соответствует тем дилеммам, с которыми мы сталкиваемся в реальной жизни. Что значат эти пронзительные крики, доносящиеся с улицы? Кто-то «развлекается» или взывает о помощи? А эти мальчишки? Устроили дружескую потасовку или затеяли серьезную драку? А человек, лежащий возле дверей без сознания? Кто он? Наркоман или тяжело больной человек, например диабетик, и его состояние не следствие передозировки, а диабетическая кома? Скорее всего, ход мыслей тех, кто проходил мимо Сидни Брукинса, был именно таким (AP, 1993). Пролежав два дня возле подъезда многоквартирного дома в Миннеаполисе, избитый Брукинс умер от полученных травм.

Каждая из реальных ситуаций, однако, отличается от эксперимента с задымлением комнаты тем, что чревата опасностью для другого человека. Чтобы выяснить, проявляется ли в них *эффект очевидца*, Латане и Джудит Родин инсценировали несчастный случай с женщиной-экспериментатором (Latané & Rodin, 1969). Посадив мужчин, студентов Колумбийского университета, заполнять опросники, женщина-экспериментатор ушла в смежную комнату, дверь в которую была занавешена портьерой. Через четыре минуты испытуемые могли слышать (на самом деле она включила магнитофонную запись), как она, придвинув к полке стул, полезла за какими-то бумагами. Тотчас же послышались ее крики, и раздался грохот: стул сломался, и она оказалась на полу. «Боже мой!.. Нога!.. Я... Я... Я не могу пошевелиться!.. Колено... Помогите же!.. Вытащите меня!» Прошло целых две минуты, прежде чем находившиеся за портьерой люди обратили внимание на ее крики.

Из тех испытуемых, кто работал в одиночку, на «крики» экспериментатора отозвались 70%: они либо сами прибежали к ней в комнату, либо позвали на помощь. Когда работали пары незнакомых друг с другом людей, только в 40% случаев кто-то один из них предложил свою помощь. Те, кто никак не отреагировал на ситуацию, признавались, что не восприняли ее как несчастный случай. Одни посчитали, что не произошло «ничего страшного», другие сказали, что побоялись поставить женщину в «неловкое положение». Эффект очевидца проявился и в данном случае: чем больше очевидцев, тем *меньше* шансов, что кто-то один окажет помощь. Большое число очевидцев отнюдь не гарантирует жертве спасения.

{**Интерпретация имеет значение.** Кто этот человек? Хозяин машины, оказавшийся без ключа, или вор, намеревающийся угнать ее? Наша реакция на ситуацию зависит от того, как мы ее

интерпретируем}

Реакция людей на уличные преступления зависит также и от того, как они интерпретируют ситуации, свидетелями которых становятся. Инсценировав драку между мужчиной и женщиной, Ланс Шотланд и Маргарет Стро обнаружили, что реакция прохожих на нее зависела от того, что при этом кричала женщина (Shotland & Straw, 1976). Если она кричала: «Оставьте меня в покое. Я вас знать не знаю!», прохожие вмешивались в происходящее в 65% случаев, но если она кричала: «Отстань от меня! И зачем я только за тебя вышла!» — только в 19% случаев. Судя по всему, жертвы «семейного» насилия не вызывают такого сочувствия и желания помочь, как жертвы насилия со стороны незнакомых людей.

Гарольд Такушьян и Герцель Бодингер предположили, что именно интерпретации определяют реакции прохожих на кражи (Takooshian & Bodinger, 1982). Результаты инсценировок сотен автомобильных краж в 18 городах (чтобы добраться до таких ценных вещей в салоне, как телевизор или шуба, исследователи пользовались вешалками для одежды) потрясли их. Интерес к их действиям был проявлен менее чем в 10% случаев. Многие замечали их и даже останавливались, чтобы просто поглазеть, позлорадствовать или предложить свою помощь. Некоторые же, судя по всему, принимали «грабителей» за владельцев автомобилей.

Брать ли на себя ответственность?

Неверная интерпретация — не единственная причина эффекта очевидца. По данным Такушьяна и Бодингера, жители Нью-Йорка практически никак не реагировали даже тогда, когда видели, что машину «грабит» плохо одетый 14-летний подросток, что одновременно вскрывают еще две припаркованные рядом машины или что машину открывает совсем не тот человек, который только что вышел из нее. А что происходит, если очевидно, что ситуация чрезвычайная? Люди, видевшие, как убивали Китти Дженовезе, и слышавшие ее крики о помощи, совершенно правильно оценили ситуацию. Но по свету и силуэтам в окнах соседних домов каждый из них понял, что не он один видит происходящее. И ответственность за адекватные действия оказалась размытой.

Лишь немногие из нас становились свидетелями убийства. Но всем нам известно, как расхолаживает присутствие других людей, если речь идет об оказании помощи. Мы скорее остановимся, чтобы помочь водителю, застрявшему на проселочной дороге, чем тому, кто оказался в сложной ситуации на скоростном шоссе. Чтобы понять причины бездействия очевидцев в ситуациях, когда потребность в помощи очевидна, Дарли и Латане инсценировали трагедию Китти Дженовезе (Darley & Latané, 1968). Они разместили испытуемых по разным комнатам, в которых хорошо были слышны крики о помощи. Чтобы воспроизвести нужную им ситуацию, они попросили испытуемых, студентов Нью-Йоркского университета, обсудить некоторые свои студенческие проблемы по лабораторному селектору, сказав, что за ними не будут подсматривать, что их не будут подслушивать и пообещав сохранить их анонимность. Во время дискуссии, когда экспериментатор включил свой микрофон, испытуемые поняли, что у кого-то начался эпилептический припадок. С трудом выговаривая слова, он умолял помочь ему.

Восемьдесят пять процентов из тех, кто думал, что, кроме них, никто не слышал этих криков, выбежали из своих комнат, чтобы позвать на помощь. Из тех же, кто считал, что кроме них эти крики слышали еще 4 человека, таких оказалось только 31%. Можно ли сказать, что остальные — равнодушные и безразличные люди? Когда экспериментатор встретилась с испытуемыми после окончания эксперимента, у нее не было никаких оснований для утвердительного ответа на этот вопрос. Большинство из них выражали искреннюю озабоченность. У многих тряслись руки, а ладони вспотели. Они не сомневались в том, что случилась беда, но не знали, нужно ли им вмешиваться.

{**Размывание ответственности.** Все 9 фотокорреспондентов, на глазах которых принцесса Диана попала в автокатастрофу, имели при себе мобильные телефоны, но за помощью обратился только один. Когда остальных спросили, как такое оказалось возможным, они продемонстрировали поразительное единодушие: каждый из них думал, что «кто-то другой это уже сделал». (*Источник*: Sancton, 1997)}

После экспериментов с задымленной комнатой, имитацией падения со стула и трагедии Китти Дженовезе Латане и Дарли спрашивали своих испытуемых, повлияло ли на них присутствие других. Нам известно, что это влияние огромно, однако едва ли не все испытуемые отрицали его. Типичный

ответ звучал примерно так: «Я отдавал себе отчет в том, что я не один, но если бы их не было, я вел бы себя точно так же». Такой ответ лишь подтверждает известную истину: *мы не всегда знаем, почему делаем то, что делаем*. Выявить истинные причины могут лишь эксперименты. Опрос пассивных очевидцев, наблюдавших за реальным происшествием, не позволил бы обнаружить такого феномена, как эффект очевидца.

Последующие эксперименты позволили идентифицировать ситуации, в которых присутствие других людей иногда *не* препятствует оказанию помощи. Ирвинг Пильявин и его коллеги устроили «лабораторию на колесах» и инсценировали в ней чрезвычайную ситуацию (Piliavin et al., 1969). Участниками их эксперимента стали ничего не подозревавшие об этом 4450 пассажиров нью-йоркской подземки. Все 103 эпизода были разыграны по одному и тому же сценарию: помощник экспериментатора входил на остановке в вагон и останавливался прямо у двери, держась за поручень. Не успевал поезд отойти от платформы, как он начинал раскачиваться, а потом и вовсе падал. Если у него в руках была трость, на помощь сразу же бросались один или два человека. Даже когда в руках у него была бутылка, а от него пахло спиртным, и тогда к нему нередко быстро приходили на помощь, особенно если рядом оказывались несколько мужчин. Почему? Потому что в присутствии других пассажиров те, кто приходил на помощь, чувствовали себя в безопасности? А может, потому что ситуация была слишком очевидной? (При всем желании пассажиры не могли не заметить и не понять происходящего.)

Чтобы проверить последнее предположение, Линда Соломон, Генри Соломон и Рональд Стоун провели эксперименты, в которых жители Нью-Йорка либо видели и слышали какое-нибудь ЧП, как в экспериментах Пильявина, или только слышали его, как было в эксперименте со сломавшимся стулом (Solomon, Solomon & Stone, 1978). (В последнем случае ситуация предоставляла бо́льшую свободу для ее интерпретации.) В абсолютно понятной ситуации очевидцы с одинаковой готовностью бросались на помощь независимо от того, были они в одиночестве или вместе с другими людьми. Однако если ситуации не были абсолютно, стопроцентно очевидными, испытуемые в группах проявляли значительно меньшую готовность к оказанию помощи, чем испытуемые-одиночки.

Жители Нью-Йорка, как и жители других мегаполисов, редко появляются в общественных местах поодиночке, чем и объясняется их меньшая отзывчивость (по сравнению с отзывчивостью жителей небольших городов). «Усталость от сочувствия» и «сенсорная перегрузка», возникающие в результате общения с большим количеством нуждающихся в помощи людей, приводят к тому, что во всех странах мира жители больших городов не спешат оказывать ее (Yousif & Korte, 1995). Усталость и сенсорная перегрузка объясняют результаты экспериментов, проведенных Робертом Левайном и его коллегами в 36 городах с участием нескольких тысяч человек (LeVine et al., 1995). Подходя к разным людям, экспериментаторы либо «случайно» роняли авторучку, либо просили разменять банкноту, либо изображали слепого, которого нужно перевести через дорогу, и т. д. Чем больше город и чем выше в нем плотность населения, тем менее склонны к помощи его жители. Иногда и целые нации оказывались в роли бездеятельных наблюдателей не только катастроф, но и геноцида. Никто из нас ничего не сделал для того, чтобы предотвратить убийство 800 000 руандийцев. «Когда потенциальных исполнителей много, никто не хочет брать ответственность на себя» (Straub, 1997). «Это внутреннее дело государства», — говорят лидеры тех стран, которых происходящее непосредственно не касается. Психолог Питер Зюйдфельд, чудом, как и Стауб, выживший во время Холокоста, считает, что феномен размывания ответственности помогает также понять, «почему большинство европейцев бесстрастно наблюдали за тем, как преследовали, свозили в концлагеря и убивали их сограждан-евреев» (Suedfield, 2000).

Когда проводился эксперимент в метро, люди сидели так, что видели лица друг друга и могли обратить внимание на то, что кто-то встревожен. Чтобы оценить значение связи, возникающей между людьми, которые видят выражение лиц друг друга, Дарли, Аллан Тегер и Лоуренс Льюис провели эксперимент, участники которого работали, повернувшись друг к другу либо лицами, либо спинами, когда раздался грохот: на работавшего в соседней комнате человека упало несколько металлических экранов (Darley, Teger & Lewis, 1973). В отличие от тех, кто работает в одиночку и почти всегда предлагает помощь, пары, которые сидят, повернувшись друг к другу спинами, редко приходят на выручку. Человек, сидящий напротив напарника, может обратить внимание на выражение его лица, а значит и понять, что случившееся привлекло и его внимание. В результате оба осознают, что произошло

ЧП, и почувствуют себя ответственными за адекватные действия. Эти предположения полностью оправдались: напарники, которые во время работы могут видеть лица друг друга, приходят на помощь практически так же часто, как и одиночки.

{Усталость от сочувствия, которую испытывают жители больших городов, — одна из причин того, что они менее охотно отзываются на призывы о помощи (например, милостыня нищему), чем сельские жители}

<В своей книге «Тридцать восемь свидетелей» А. М. Розенталь, размышляя об убийстве Китти Дженовезе, спрашивает, на каком расстоянии от места преступления должен находиться человек, знающий о том, что совершается убийство, чтобы его можно было освободить от ответственности? В соседнем квартале? На расстоянии мили? За тысячу миль?>

И последнее. Во всех экспериментах, о которых рассказано выше, участвовали группы незнакомых между собой людей. Представьте себе, что вы оказались свидетелем одного из этих событий и рядом с вами — ваши друзья. Повлияет ли на ваше поведение факт знакомства с другими очевидцами? Результаты экспериментов, проведенных в двух городах Израиля и в Университете штата Иллинойс (Чикаго), позволяют ответить утвердительно (Rutkowski et al., 1983; Yinon et al., 1982). Сплоченные группы *меньше* препятствуют оказанию помощи, нежели отдельные индивиды. Итак, общий вывод таков: присутствие других очевидцев препятствует оказанию помощи, особенно *если* ситуация *неоднозначна*, а другие очевидцы — *незнакомые люди*, которые *не могут с ходу разобраться в намерениях друг друга*.

Несколько слов об этике. Эти эксперименты вновь поднимают вопрос об этике научных исследований. Вправе ли экспериментаторы заставлять сотни пассажиров метро смотреть, как кто-то падает без сознания? Можно ли назвать этичными действия экспериментаторов, поставивших испытуемых перед необходимостью решать, должны ли они прервать дискуссию, чтобы сообщить об эпилептическом припадке? Вы сами согласились бы участвовать в таком эксперименте? Обратите внимание, что в данном случае не могло быть и речи о вашем «согласии, основанном на информированности»: если бы экспериментаторы ввели вас в курс дела, эксперимент стал бы попросту невозможен.

В защиту экспериментаторов следует сказать, что после выполнения задания они всегда очень тщательно опрашивали испытуемых. Возможно, наибольший стресс получили участники эксперимента с эпилептическим припадком; подробно объяснив участникам его цели и задачи, исследователи предложили им заполнить опросник. Абсолютно все признали мистификацию оправданной и выразили готовность и в будущем сотрудничать с исследователями. Ни один человек не написал о том, что сердится на экспериментаторов. Другие исследователи также подтверждают тот факт, что подавляющее большинство участников подобных экспериментов считают свое участие в них как поучительным, так и оправданным с точки зрения этики (Schwartz & Gottlieb, 1981). В таких полевых исследованиях, как, например, те, что проводились в вагонах метро, если никто из пассажиров не спешил помочь «пострадавшему», это делал помощник экспериментатора, убеждая тем самым пассажиров, что «проблема уже под контролем».

Помните, что у социального психолога есть этические обязательства не только перед испытуемыми, но и перед обществом: сделав все возможное для защиты испытуемых, он должен выяснить, что влияет на поведение людей, поскольку это может улучшить ситуацию в обществе. Подобные открытия настораживают нас в отношении негативных влияний и учат извлекать пользу из позитивных. А это значит, что этический принцип социальных психологов можно сформулировать следующим образом: защитив участников эксперимента и выполнив тем самым свой долг перед ними, они должны выполнить свой долг перед обществом — провести исследование.

Ситуационные влияния: мы помогаем тогда, когда помогают и другие

Если примеры агрессивного поведения способны усилить агрессивность (глава 10), а примеры безответственности — безответственность, не благоприятствуют ли оказанию помощи примеры альтруистического поведения? Представьте себе, что вы слышите грохот, а следом за ним — стоны и всхлипывания. Если при этом кто-то из очевидцев скажет: «Случилась беда. Мы должны что-то предпринять», как отреагируют окружающие? Подтолкнут ли их эти слова к действиям?

Известные нам факты позволяют ответить утвердительно: примеры просоциального поведения стимулируют альтруизм. Вот несколько примеров.

— В Лос-Анджелесе водители скорее окажут помощь женщине-водителю, у которой спустила шина, если за четверть мили до этого видели, как кто-то помогал женщине менять шину (Bryan & Test, 1967).

— По данным тех же авторов, Джеймса Брайана и Мэри-Энн Тест, в штате Нью-Джерси в период рождественских покупок люди охотнее жертвовали деньги Армии Спасения, если перед этим видели, как это делал кто-то другой.

Социальная психология в моей работе

Я прекрасно помню свой первый курс по социальной психологии. Я только что поступила в университет, и это была любовь с первого взгляда, которая со временем лишь стала сильнее, так что, обучаясь в аспирантуре, я начала преподавать этот предмет. Более всего меня поражает способность социальной психологии объяснять, почему мы делаем то, что делаем, и не делаем того, чего не делаем. Она предоставляет нам уникальную возможность лучше узнать самих себя и окружающих.

Моя профессиональная судьба сложилась так, что я занялась журналистикой и сейчас работаю продюсером на канале *NBC*, однако мой интерес к социальной психологии не пропал. Более того, у меня появилась уникальная возможность «дарить ее» телезрителям. Будучи руководителем психологической службы, я использую результаты психологических исследований при составлении программы новостей. Например, результаты исследований Джона Дарли о равнодушии очевидцев помогли нам прокомментировать сообщение о женщине, которую забили до смерти на глазах у десятков свидетелей. А классические исследования конформизма и подчинения авторитету, выполненные Соломоном Ашем и Стэнли Милгрэмом, помогли объяснить, как могло случиться, что не имеющий порочных наклонностей подросток слепо последовал за своими приятелями в чужой дом и в результате трагического стечения обстоятельств превратился в обвиняемого в убийстве.

Андреа Гитоу, Columbia University, 1988

— Взрослые британцы чаще соглашались стать донорами, если к ним обращались с этой просьбой после того, как у них на глазах помощник экспериментатора давал свое согласие сдать кровь (Rushton & Campbell, 1977).

— Впечатление, которое производят люди, совершающие беспримерные по своей доброте и альтруизму поступки, в частности такие, как упомянутые в начале этой главы, нередко порождает то, что Джонатан Хейдт (*in press*) назвал *элевацией* — «эмоциональным потрясением», способным вызвать слезы, озноб и спазмы в горле. Подобное состояние нередко пробуждает у людей желание стать менее эгоистичными.

Однако реальные поступки людей нередко не соответствуют тому, что они проповедуют. Порой родители говорят детям: «Делай так, как я сказал, а не так, как я делаю». Между тем результаты экспериментов свидетельствуют, что дети формируют свои представления о нравственности не только на основании слов своих родителей, но и на основании их поступков (Rice & Grusec, 1975; Rushton, 1975). Под влиянием лицемеров дети становятся лицемерами: говорят и делают то, что говорят и делают те, кому они подражают.

Ситуационные влияния: фактор времени

В притче о добром самаритянине Дарли и Бейтсон разглядели еще один фактор, от которого зависит оказание помощи (Darley & Batson, 1973). И священник, и левит были занятыми людьми, у которых было немало обязанностей; вполне возможно, что они просто спешили по делам. Самаритянин, занимающий менее заметное положение в обществе, конечно же, был более свободным человеком. Желая проверить, станут ли спешащие по своим делам люди вести себя подобно священнику и левиту, Дарли и Бейтсон весьма остроумно воспроизвели ситуацию, описанную в известной притче.

<По правде говоря, более половины того, что в нас есть, — результат подражания. Поэтому самое важное — правильно выбрать образцы и тщательно изучить их. *Лорд Честерфилд*, Письма. 18

января 1750 г.>

Участниками их экспериментов стали студенты Принстонской теологической семинарии. Исследователи предложили им записать на пленку короткие проповеди, причем для половины испытуемых темой проповеди должна была стать притча о добром самаритянине. Предоставив испытуемым время, для того чтобы они могли собраться с мыслями, экспериментаторы направили их в студию звукозаписи, которая находилась в соседнем здании. По дороге им предстояло пройти мимо сидевшего возле дверей мужчины, который кашлял и стонал. Почти две трети из тех студентов, которым перед уходом в студию как бы между прочим говорили: «Им еще нужно несколько минут на подготовку, но вам лучше прийти заранее», — остановились, чтобы помочь «пострадавшему». Из тех же, кого провожали в студию такими словами: «О, вы опаздываете! Вас уже заждались. Поторопитесь», — только 10% остановились, чтобы предложить помощь.

Размышляя над этими результатами, Дарли и Бейтсон писали:

«Человек, который никуда не торопится, может остановиться и предложить свою помощь тому, кто в ней нуждается. Спешащий человек, скорее всего, не сделает этого. Парадокс заключается в том, что он пройдет мимо, даже если торопится читать проповедь, посвященную притче о добром самаритянине, чем непреднамеренно подтвердит ее суть. (Это действительно так: в некоторых случаях студенты-теологи, спешившие на запись своей проповеди о добром самаритянине, буквально перешагивали через жертву и шли дальше.)»

Может быть, мы несправедливы к семинаристам? В конце концов, они же спешили, чтобы *помочь* экспериментатору. Может быть, они прекрасно осознавали такую норму, как Социальная ответственность, но вынуждены были выбирать между ответственностью перед экспериментатором и ответственностью перед жертвой? В другом эксперименте, также воспроизводившем ситуацию из притчи о добром самаритянине, Бейтсон и его помощники направили 40 студентов Университета штата Канзас, участвующих в исследовании, в соседнее здание (Batson et al., 1978). Половине сказали, что они опаздывают, половине — что у них достаточно времени. Половине внушили, что их участие жизненно важно для экспериментатора, другой половине — что оно не очень существенно. Результат: те, кто шел на встречу, не имевшую принципиального значения, обычно останавливались и помогали. Но те, кто, подобно Белому Кролику из «Алисы в стране чудес», опаздывал на очень важное свидание, останавливались редко.

Можно ли сказать, что спешившие люди бессердечны? Можно ли сказать, что семинаристы заметили попавшего в беду человека и сознательно проигнорировали его? Нет. Спеша по своим делам, они до конца не осознавали происходящего. У тех, кто торопился и был поглощен мыслью о том, как бы не опоздать, просто не было времени вникать в ситуацию. Социальные психологи нередко убеждаются: порой обстоятельства влияют на поведение сильнее, нежели убеждения.

Личностные влияния: чувства

До сих пор мы говорили о внешних факторах, влияющих на принятие решения об оказании помощи, — о количестве очевидцев, дружбе, спешке и подражании. Однако необходимо учитывать и внутренние факторы — эмоциональное состояние потенциального помощника или его личностные качества.

Чувство вины

Вся история человечества свидетельствует о том, что угрызения совести всегда были чрезвычайно болезненной эмоцией, настолько болезненной, что разные культуры выработали специальные способы избавления от нее: жертвоприношения (в жертву богам приносили и людей, и животных), материальные пожертвования (зерно или деньги), наказание в виде длительного поста и молитв (епитимья), исповедь, отречение. В Древнем Израиле грехи людей время от времени возлагали на животное — «козла отпущения», которого изгоняли в пустыню, чтобы он унес с собой людскую вину.

Чтобы изучить последствия чувства вины, социальные психологи вынуждали людей совершать неблаговидные поступки: лгать, подвергать других электрошоку, опрокидывать стол с разложенными

на нем в алфавитном порядке карточками, ломать какую-либо машину, мошенничать. В дальнейшем «грешнику» предоставлялось право «облегчить душу»: исповедаться, попросить прощения у того, кому он причинил зло, или сделать доброе дело, способное компенсировать причиненный им вред. Результаты не оставляют сомнений в том, что люди готовы буквально на все, лишь бы избавиться от угрызений совести и восстановить свое доброе имя.

Представьте себе, что вы — студент Университета штата Миссисипи и участвуете в эксперименте, который проводят Дэвид Мак-Миллен и Джеймс Остин (McMillen & Austin, 1971). И вы, и другие участники пришли в лабораторию с намерением «выступить» как можно лучше. Вскоре появляется помощник экспериментатора, представляется участником предыдущего эксперимента и говорит, что пришел за забытой книгой. Попутно он рассказывает, что эксперимент предполагает проведение теста на множественный выбор и что правильные ответы на большинство вопросов — это ответы, помеченные буквой «В». После его ухода появляется экспериментатор и спрашивает у собравшихся: «Участвовал ли кто-нибудь из вас в таком эксперименте раньше? А если нет, то, возможно, вы что-нибудь слышали о нем?»

<Искренняя исповедь — благо для души. *Старинная шотландская пословица*>

Солжете ли вы? Поведение тех, кто прошел через этот эксперимент до вас, — а почти все они немного покривили душой, — позволяет ответить на этот вопрос утвердительно. После того как вы прошли тестирование (результаты которого вам пока неизвестны), экспериментатор говорит вам: «Вы свободны и можете идти. Но если вы никуда не торопитесь, я попросил бы вас помочь мне обсчитать опросники». Как вы думаете, с большей ли готовностью вы откликнетесь на просьбу экспериментатора, если вы солгали ему? Результаты экспериментов позволяют и на этот вопрос ответить утвердительно. В среднем те, кому не пришлось лгать, смогли уделить экспериментатору не более 2 минут своего времени. Солгавшие же изо всех сил старались вернуть себе самоуважение: в среднем они пожертвовали 63 минуты собственного времени. Один из выводов, которые следуют из этого эксперимента, прекрасно сформулировала 7-летняя девочка, участница одного из наших собственных экспериментов, написавшая: «Не врите, иначе будете жить с чувством вины» (и испытывать потребность освободиться от него).

Наше страстное желание творить добро после того, как был совершен неблаговидный поступок, отражает как нашу потребность в уменьшении личного чувства вины и в восстановлении пошатнувшегося самоуважения, так и наше стремление к позитивному *публичному* имиджу. Если окружающим известно о наших «грехах», мы более склонны «замаливать их», совершая добрые дела (Carlsmith & Gross, 1969). Деннис Риган и его помощники продемонстрировали это в одном из торговых центров Нью-Йорка (Regan et al., 1972). Они убедили некоторых покупательниц в том, что те сломали фотоаппарат. Спустя несколько минут появился человек (это также был помощник экспериментатора), в руках он держал сумку с покупками, из которой капало что-то липкое. Он постарался столкнуться с каждой из тех женщин, которых перед этим обвинили в порче фотоаппарата. О том, что у него капает из сумки, его предупредили 15% тех, кого не обвиняли в поломке фотоаппарата, и 60% обвиненных в этом. У последних не было никаких оснований для того, чтобы восстанавливать свою репутацию в глазах этого человека. Оказывая ему помощь, они заглаживали собственную вину и возвращали себе самоуважение. Другие способы уменьшения чувства вины, например исповедь, снижают потребность в совершении добрых дел, которая является следствием осознания собственного проступка (Carlsmith et al., 1968).

В общем и целом осознание чувства вины благотворно влияет на людей. Повинуясь этому чувству, мы исповедуемся, приносим извинения, помогаем другим и стараемся избегать дурных деяний. А это значит, что мы сами становимся более чуткими, а наши отношения с окружающими — более близкими.

Плохое настроение

Осознание собственной вины побуждает к оказанию помощи. Можно ли то же самое сказать и о других негативных чувствах? Представьте себе, что вы, находясь в подавленном состоянии из-за плохой отметки, видите, как кто-то роняет на тротуар бумаги. В этот момент вы более склонны к помощи, чем обычно, или менее?

На первый взгляд результаты экспериментов кажутся противоречивыми. Люди, пребывающие в подавленном настроении (предварительно они читали или думали о чем-то печальном), иногда проявляют больший альтруизм, чем обычно, а иногда — меньший. Однако при более внимательном изучении мы замечаем, что в этих противоречивых данных просматривается определенная закономерность. Во-первых, исследования, результаты которых говорят о негативном влиянии на альтруизм плохого настроения, выполнены преимущественно с участием детей (Isen et al., 1973; Kenrick et al., 1979; Moore et al., 1973), а исследования, результаты которых говорят об обратном, — с участием взрослых (Aderman & Berkowitz, 1970; Apsler, 1975; Cialdini et al., 1973; Cialdini & Kenrick, 1976). Как вы думаете, почему плохое настроение по-разному влияет на детей и на взрослых?

Роберт Чалдини, Дуглас Кенрик и Дональд Бауманн считают, что взрослые находят удовлетворение в самом альтруистическом поступке, т. е. он дает им внутреннее вознаграждение в виде удовольствия, которые они получают от него. Люди, оказавшие помощь другим, начинают лучше думать о себе. Это в одинаковой мере относится и к донору, отдавшему свою кровь, и к студенту, который помог незнакомому человеку собрать упавшие бумаги (Wiliamson & Clark, 1989). Следовательно, если взрослый человек испытывает чувство вины, грустит или пребывает в депрессивном состоянии по какой-то другой причине, любое доброе дело (или какой-либо иной позитивный опыт, способный улучшить настроение) помогает ему нейтрализовать негативные чувства.

Почему же у детей этот «механизм не срабатывает»? По мнению Чалдини, Кенрика и Бауманна, это происходит потому, что дети, в отличие от взрослых, не считают сам по себе альтруизм вознаграждением. Из детской литературы они усваивают мысль о том, что эгоистичные люди всегда счастливее тех, которые помогают другим, однако по мере того как дети взрослеют, их взгляды изменяются (Perry et al., 1986). Хотя маленькие дети и склонны к эмпатии, оказание помощи другим не приносит им большого удовольствия; подобное поведение является скорее следствием *социализации*.

Чтобы проверить свою гипотезу, Чалдини со своими коллегами просил учащихся младших и старших классов начальной школы и учащихся средней школы вспомнить о каком-нибудь грустном или нейтральном событии. Затем у детей была возможность лично от себя подарить другим детям призовые купоны (Cialdini & Kenrick, 1976). Если дети пребывали в грустном настроении, меньше всех купонов жертвовали самые маленькие, дети постарше — немного больше, а подростки — еще больше. Судя по всему, только подростки воспринимали альтруизм как способ улучшить собственное настроение.

По мнению исследователей, эти результаты находятся в полном соответствии с представлением о том, что мы рождаемся на свет эгоистами. Они также согласуются с точкой зрения, согласно которой альтруизм приобретается с возрастом, по мере того как дети приучаются смотреть на мир глазами других людей (Bar-Tal, 1982; Rushton, 1976; Underwood & Moore, 1982).

Исключения из правила «плохое настроение — добрые дела»

Всегда ли можно ожидать добрых дел от хорошо социализированных взрослых, которые пребывают в плохом настроении? Нет. В предыдущей главе мы рассказывали о том, что одна из разновидностей плохого настроения приводит к чему угодно, только не к состраданию. Второе исключение из правила — глубокая скорбь. Люди, переживающие утрату супруга или ребенка вследствие их смерти или отъезда, нередко настолько заняты собой и погружены в собственные мысли, что им трудно заботиться о ком бы то ни было (Aderman & Berkowitz, 1983; Gibbons & Wicklund, 1982).

Уильям Томпсон, Клаудиа Кауан и Дэвид Роузенхан воспроизвели в лаборатории ситуацию, при которой испытуемые, студенты Стэнфордского университета, были целиком погружены в собственные печальные мысли: они в одиночестве слушали записанное на магнитофон описание человека, больного раком, и должны были представить себе, что речь идет об их лучшем друге противоположного пола (Thompson, Cowan & Rosenhan, 1980). Текст был составлен так, чтобы внимание одной группы испытуемых было сосредоточено на их собственных тревогах и переживаниях:

«Он (она) может умереть, и вы лишитесь друга. Вы больше никогда не сможете поговорить с ним. Но может произойти и нечто более страшное: он будет умирать медленно. И каждую минуту вы будете думать о том, что это, возможно, последний миг в его жизни. В течение многих месяцев вам придется заставлять себя улыбаться, хотя ваше сердце будет разрываться от горя. Он будет медленно угасать на ваших глазах, и это будет продолжаться до тех пор, пока жизнь окончательно не покинет его

и вы не останетесь в одиночестве.

Текст, который слушала вторая группа испытуемых, заставлял думать о больном:

Он прикован к постели и проводит дни в бесконечном ожидании. Он все время ждет, что что-то должно произойти. А что именно — он не знает. Он говорит вам, что самое тяжелое — это неизвестность.»

Исследователи пишут: хотя все испытуемые, независимо от того, какой текст они слушали, были глубоко тронуты, никто из них не выразил ни малейшего сожаления по поводу того, что согласился принять участие в эксперименте (исключение составили лишь несколько человек из контрольной группы, которые слушали совершенно неинтересный текст). Повлияло ли настроение участников эксперимента на их готовность оказывать помощь? Когда сразу же после окончания эксперимента им было предложено на условиях анонимности помочь одной аспирантке в проведении исследований, дали согласие 25% слушателей первого текста и 83% тех, кто слушал второй текст. Испытуемые в обеих группах были одинаково тронуты услышанным, но лишь те, чье внимание было сосредоточено на другом человеке, посчитали, что оказание помощи принесет им облегчение. Короче говоря, плохое настроение стимулирует добрые дела только у тех людей, чье внимание сосредоточено на других, т. е. у тех, кто считает заботу о других вознаграждающим чувством (Barnett et al., 1980; McMillen et al., 1977). Если люди, пребывающие в плохом настроении, не поглощены полностью мыслями о собственной депрессии или о собственном горе, они обычно чутки и склонны к оказанию помощи.

Хорошее настроение — добрые дела

Правы ли те, кто считает, что счастливые люди — эгоисты? Нет. Психологи многократно доказывали обратное: счастливые люди — альтруисты. Сказанное справедливо как в отношении взрослых, так и в отношении детей, и не имеет значения, что именно становится источником хорошего настроения — успех, размышления о чем-то радостном или какой-либо иной позитивный опыт (Salovey et al., 1991). Вот как описывает одна женщина чувства, которые она испытала, влюбившись:

«На работе я едва сдерживалась, чтобы не закричать во все горло, что я безумно счастлива. Работа спорилась. То, что прежде всегда раздражало меня, делалось с ходу. И мне очень хотелось помогать окружающим, хотелось делиться с ними своей радостью. Когда у Мэри сломалась пишущая машинка, я в ту же секунду бросилась к ней на помощь. Подумать только! Ведь прежде мы были врагами!» (Tennov, 1979, p. 22).

В лабораторных экспериментах на месте того, кому помогали, оказывались либо человек, нуждающийся в деньгах, либо экспериментатор, искавший помощника для выполнения канцелярской работы, либо женщина, уронившая бумаги. Рассмотрим пару примеров.

Описанный ниже эксперимент был проведен в городе Ополе (Польша). Дариуш Долински и Ричард Наврат установили, что такое позитивное чувство, как чувство облегчения, чрезвычайно сильно влияет на готовность к оказанию помощи (Dolinski & Nawrat, 1998). Представьте себе, что вы — один из их испытуемых и так же, как им, вам ничего не известно о планах экспериментаторов. Вы на несколько минут незаконно припарковали свою машину и, вернувшись, обнаружили под «дворником», там, где обычно оставляют квитанции для уплаты штрафа, листок бумаги. С трудом сдерживая досаду, вы берете бумагу в руки и с облегчением понимаете, что это не штраф, а реклама (или приглашение принять участие в донорской кампании). В этот момент к вам подходит студент университета и просит уделить ему 15 минут для интервью, которое поможет ему «завершить работу над магистерской диссертацией». Повлияет ли на вашу реакцию то чувство облегчения, которое вы только что пережили? Будете ли вы более склонны помочь ему? На оба вопроса можно ответить утвердительно: 62% из тех, кто только что испытал облегчение, поняв, что их страх напрасен, с готовностью согласились «помочь студенту». Это было примерно в 2 раза больше, чем желающих помочь среди тех, кто либо вообще не обнаруживал под «дворниками» никаких «подозрительных» бумажек, либо обнаруживал их просунутыми в дверь машины (где обычно не оставляют штрафных квитанций).

<Поразительно, как влюбленные добры к окружающим и как велико их желание творить добро! *П. Г. Вудхаус*, Брачный сезон, 1949>

Второй эксперимент, проведенный Элис Айзен, Маргарет Кларк и Марком Шварцем (Isen, Clark & Schwartz, 1976), заключался в следующем: помощник экспериментатора звонил людям, которые не

позднее чем за 20 минут до его звонка получали в подарок канцелярские принадлежности. Сказав, что ошибся номером и что у него больше нет мелочи для автомата, он просил ответившего ему человека оказать любезность и перезвонить по нужному ему номеру. Как следует из данных, представленных на рис. 12.5, в течение первых 5 минут после получения подарка готовность прийти на помощь растет, а затем — по мере того как «улетучивается» хорошее настроение — идет на убыль.

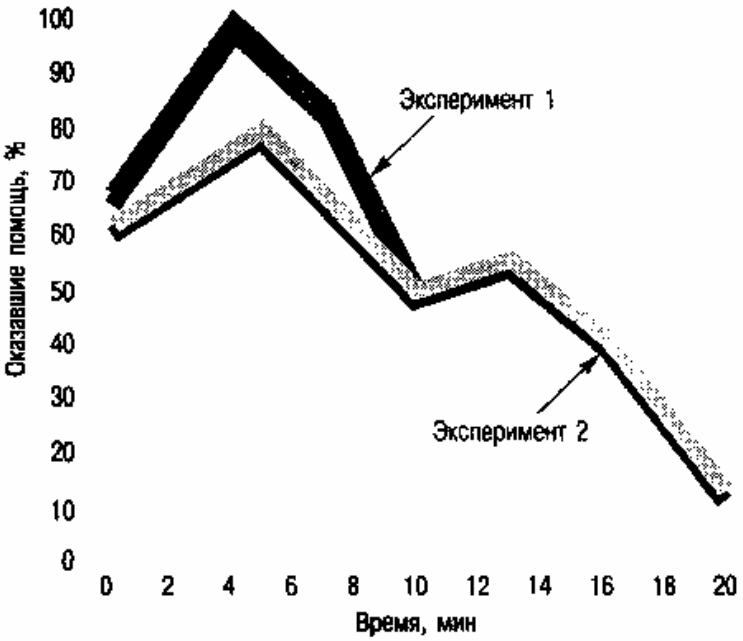


Рис. 12.5. Процент согласившихся перезвонить по телефону в течение 20 минут после получения подарка. В контрольной группе, в которую входили испытуемые, не получавшие подарков, доля согласившихся выполнить просьбу конфедерата составила всего 10%. (*Источник*: Isen et al., 1976)

Если верно, что люди, пребывающие в печали, порой бывают исключительно неэгоистичными, то чем можно объяснить альтруизм тех, кто счастлив? Эксперименты выявили несколько «ответственных за это» факторов (Carlson et al., 1988). Оказание помощи другим улучшает плохое настроение и продлевает хорошее. Хорошее настроение, в свою очередь, благоприятствует позитивным мыслям и позитивной самооценке, которые располагают нас к хорошим поступкам (Berkowitz, 1987; Cunningham et al., 1990; Isen et al., 1978). Люди, пребывающие в хорошем настроении после получения подарка или возбужденные своим успехом, более склонны к позитивным мыслям и к позитивным ассоциациям, которые вызывают добрые дела. Те, кто позитивно мыслит, скорее всего, и действуют тоже позитивно.

Личностные влияния: личностные качества

Теперь мы знаем, что настроение и чувство вины оказывают на альтруизм сильнейшее влияние. Можно ли сказать то же самое и о личностных качествах? Должны же чем-то отличаться от других люди, подобные матери Терезе.

В течение многих лет социальные психологи безуспешно пытались выявить то единственное свойство личности, которое в качестве прогностического параметра альтруизма хотя бы отдаленно напоминало такие факторы, как власть ситуации, чувство вины или настроение. Выявлена не очень тесная корреляция между склонностью к помощи и некоторыми личностными качествами, в частности потребностью в социальном одобрении. Однако в целом личностные тесты оказались непригодными для выявления альтруистов. Аналогичный вывод был сделан и на основании изучения обстоятельств спасения евреев в захваченной нацистами Европе: хотя влияние социального контекста на готовность оказать помощь и очевидно, выявить совокупность личностных качеств, определяющих альтруиста, не удалось (Darley, 1995).

Если вам показалось, что нечто подобное вы уже где-то слышали, вы не ошиблись: к

аналогичному выводу пришли и исследователи, изучавшие конформизм (глава 6): конформность тоже, судя по всему, более зависит от ситуации, чем от поддающихся измерению личностных качеств. Тем не менее мы знаем, что наши действия определяются тем, какие мы (глава 2). Установки и измеряемые личностные качества редко прогнозируют *конкретные* поступки, а именно они оцениваются в экспериментах, в которых изучается «краткосрочный» альтруизм (в отличие от «долговременного» альтруизма матери Терезы, для которой он был образом жизни). Но если речь идет о «наборе ситуаций», то в них установки и измеряемые личностные качества прогнозируют поведение более точно.

<Реакция людей на чрезвычайные ситуации может совершенно не зависеть от их личностных качеств, и тому есть несколько причин. Одна из них заключается в том, что слишком сильны ситуационные силы, влияющие на их решения. *Latané & Darley*, 1970, p. 115.>

Специалисты, изучающие психологию личности, приняли брошенный им вызов. Во-первых, они выявили *индивидуальные различия* в том, что касается оказания помощи, показали, что эти различия сохраняются с течением времени и что их замечают те, с кем люди общаются (Hampson, 1984; Rushton et al., 1981). Во-вторых, они собрали информацию о характерных признаках *сочетаний личностных качеств*, которые делают людей предрасположенными к альтруизму. Более других склонны к заботе об окружающих и к оказанию помощи чрезвычайно эмоциональные, умеющие сочувствовать и деятельные люди (Bierhoff et al., 1991; Romer et al., 1986; Wilson & Petruska, 1984). В-третьих, свойства личности влияют на то, как конкретные люди реагируют на *конкретные ситуации* (Carlo et al., 1991; Romer et al., 1986; Wilson & Petruska, 1984). Индивиды с высоким уровнем самоконтроля, чувствительные к ожиданиям окружающих, особенно склонны к оказанию помощи, *если* полагают, что она будет социально вознаграждена (White & Gerstein, 1987). Мнение окружающих интересует гораздо меньше тех, кто ориентирован на себя и отличается низким уровнем самоконтроля.

Взаимодействие личности и ситуации стало предметом изучения в 172 исследований, в которых сравнивались 50 000 испытуемых — мужчин и женщин с точки зрения готовности к оказанию помощи. Проанализировав полученные результаты, Элис Игли и Морин Кроули пришли к следующему выводу: мужчины, оказавшись в потенциально опасной ситуации, когда незнакомому человеку нужна помощь (например, проколотая шина или падение в вагоне метро), чаще всего помогают (Eagly & Crowley, 1986). (Игли и Кроули обратили также внимание на то, что среди 6767 награжденных медалью Карнеги за героизм, проявленный при спасении жизни людей, — 90% мужчин.) Но в ситуациях, в которых речь не идет о жизни и смерти (например, нужно принять участие в эксперименте или потратить время на умственно отсталых детей), женщины несколько более отзывчивы. Следовательно, в разных ситуациях гендерные различия проявляются по-разному. Игли и Кроули предположили также: если бы исследователи изучали оказание помощи на примере продолжительных, близких отношений, а не в эпизодических контактах с незнакомыми людьми, то они наверняка обнаружили бы, что женщины значительно более склонны к альтруизму, чем мужчины. С ними согласны Даррен Джордж и его коллеги, которые считают, что женщины откликаются на просьбы друзей с большим сочувствием и тратят на оказание помощи больше времени (George et al., 1998).

Личностные влияния: религиозность

Это произошло во время Второй мировой войны, на том ее этапе, когда немецкие подводные лодки топили корабли союзников быстрее, чем те успевали спускать на воду новые. Военный корабль *Dorchester*, на борту которого находились 902 человека, вышел из порта Нью-Йорка и взял курс на Гренландию (Elliott, 1989; Parachin, 1992). Среди тех, кого на берегу в тревоге ожидали семьи, были и четверо капелланов: священник методистской церкви Джордж Фокс, раввин Александр Гуд, католический священник Джон Вашингтон и протестантский священник Кларк Полинг. Когда до места назначения оставалось не более 150 миль, субмарина *U-456* засекла *Dorchester* и выпустила по нему торпеду. Судно начало крениться на борт, и люди попадали со своих коек. Поскольку дело происходило в темноте, корабли сопровождения не подозревали о трагедии, разворачивающейся на *Dorchester*, и шли вперед. А на палубе тонущего корабля царила паника. Люди без спасательных жилетов втискивались в уже переполненные спасательные шлюпки.

<Религия — мать филантропии. *Фрэнк Эмерсон Эндрю*, Отношение к дающему, 1953>

Когда на скользкой накренившейся палубе появились капелланы, они взяли на себя руководство спасательной операцией. Вскрыв склад, они начали раздавать спасательные жилеты, уговаривая людей прыгать за борт. Когда младший офицер Джон Махони захотел вернуть раввину взятые у него рукавицы, раввин ответил: «Не надо. У меня есть другие». Только позднее Махони понял, что этого просто не могло быть и что раввин отдал ему свои собственные.

Уже находясь в ледяной, смешанной с машинным маслом воде, рядовой Уильям Беднар, слыша призывы капелланов к мужеству, нашел в себе силы выплыть из-под тонущего корабля и добраться до спасательного плота. Остававшийся на борту Грэди Кларк с ужасом смотрел, как капелланы отдали последний спасательный жилет, а затем отдали и свои собственные жилеты. Когда Кларк прыгнул в воду и оглянулся, его взору предстало незабываемое зрелище: четыре капеллана, взявшись за руки, молились на латыни, на древнееврейском и на английском. К ним прижимались оставшиеся люди, а *Dorchester* тем временем медленно погружался в воду. «Ничего более возвышенного я не видел и не надеялся увидеть в этой жизни», — сказал потом Джон Ладд, один из 230 спасшихся моряков.

{Беспримерный альтруизм священников, представителей разных конфессий, вдохновил художника на создание этой картины, которая сейчас висит в часовне Четырех капелланов (город Вэлли Фордж, штат Пенсильвания)}

Не свидетельствует ли героический поступок капелланов о том, что вера является источником мужества и бескорыстия? В большинстве исследований альтруизма в центре внимания ученых оказывались спонтанные проявления этого качества. В ситуациях, в которых речь не идет о жизни и смерти, истинно верующие люди лишь несколько более отзывчивы (Trimble, 1993). Сейчас исследователи изучают также и плановую помощь: долговременную помощь волонтеров больным СПИДом, оказание помощи в рамках программ «Большой брат» и «Большая сестра» и деятельность волонтеров организаций, обслуживающих кампусы (Amato, 1990; Clary & Snyder, 1991, 1993; Omoto et al., 1993). Религиозность более надежно прогнозирует поведение человека, когда речь идет об оказании долговременной помощи.

Религиозные студенты колледжей посвящают больше времени помощи отстающим, больным и участию в кампаниях за социальную справедливость, чем их нерелигиозные товарищи (Benson et al., 1980; Hansen et al., 1995). В настоящее время 46% тех, кого Джордж Гэллап (Gallup, 1984) назвал «в высшей степени религиозными», систематически оказывают помощь бедным, инвалидам и престарелым; среди тех, кто «совершенно чужд религии», доля помощников составляет только 22% (рис. 12.6).

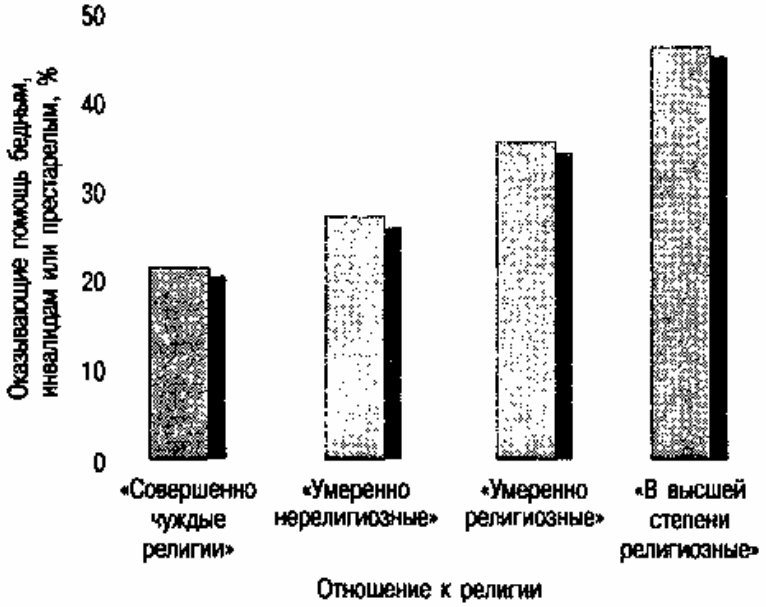


Рис. 12.6. Религиозность и долгосрочный альтруизм. Люди, которые по классификации Джорджа Гэллапа (Gallup, 1984) относятся к категории «в высшей степени религиозных», более склонны к регулярному оказанию помощи нуждающимся в ней людям. (*Источник*: Anderson, Deuser & DeNeve, 1995)

Из результатов опроса общественного мнения, проведенного Институтом Гэллапа в конце 1980-х гг., следует: среди тех, кто считает, что «религия не играет важной роли в их жизни», и среди тех, кто считает религию «очень важной» для себя, социальных волонтеров 28 и 59% соответственно (Colasanto, 1989). Согласно результатам более позднего опроса, о «своей ответственности перед бедняками» часто задумываются 37% из тех, кто посещает церковь раз в году или реже, и 76% из тех, кто посещает ее еженедельно (Wuthnow, 1994).

Более того, очевидно, что на большинство посетителей церквей или синагог шутка Сэма Левенсона «Когда дело доходит до того, чтобы открыть бумажник, у некоторых опускаются руки» явно не распространяется. Американцы, которые никогда не посещают храмов, жертвуют на благотворительность 1,1% своего дохода (Hodgkinson et al., 1990). Посещающие храмы еженедельно жертвуют в 2,5 раза больше. 48% всех пожертвований — заслуга 24% населения, вторая половина приходится на долю всех остальных. Результаты опросов, проведенных Институтом Гэллапа в 1990 и в 1992 гг., подтверждают неизменность этой картины (Hodgkinson & Weitzman, 1990, 1992).

Можно ли сказать, что религиозность влияет не только на участие в оказании плановой помощи, но и на участие в других социально значимых мероприятиях? Роберт Путнэм проанализировал данные об организациях 22 типов, полученные в результате общенационального опроса, в том числе о клубах по интересам, о профессиональных ассоциациях, о группах самопомощи и о клубах «На службе общества» (Putnam, 2000). [*Service club* — общественная организация, в члены которой принимаются главным образом мужчины; имеет местные отделения и провозглашает своей целью «службу обществу» (подразумевая чаще всего местную общину). — *Примеч. перев.*] Вывод, к которому он пришел, заключается в следующем: «Именно принадлежность к религиозным группам наиболее тесно коррелирует с такими формами гражданской активности, как участие в выборах, работа в жюри присяжных, участие в проектах, реализуемых по месту жительства, контакты с соседями и благотворительность» (Putnam, 2000, p. 67).

Резюме

Известно несколько ситуационных факторов, благоприятствующих или препятствующих проявлению альтруизма. В любой критической ситуации по мере увеличения числа очевидцев уменьшается вероятность того, что каждый из них в отдельности: 1) обратит внимание на инцидент, 2) сможет интерпретировать его как несчастный случай и 3) возьмет на себя ответственность за адекватные действия.

При каких обстоятельствах люди более всего склонны к помощи? 1) После того как увидят, что кто-то другой уже помогает; 2) если располагают свободным временем. Имеют значение и такие личностные факторы, как настроение. Люди, совершившие неблаговидные поступки и испытывающие чувство вины, более склонны к помощи; понятно, что тем самым они хотят успокоить свою совесть или вернуть утраченное самоуважение. Люди, пребывающие в печальном настроении, тоже готовы прийти на помощь. Но поскольку это правило — «плохое настроение — добрые дела» — не распространяется на маленьких детей, можно предположить, что способность получать удовольствие от помощи другим есть результат социализации, происходящей в более зрелом возрасте. И последнее: поразительно, но факт: хорошее настроение тоже побуждает людей к свершению добрых дел. Счастливые люди — это одновременно и люди, помогающие другим.

В отличие от ситуационных факторов и настроения личностные качества не являются детерминантами альтруизма: данные, полученные при проведении личностного тестирования, имеют слабые прогностические возможности при определении склонности к альтруизму. Однако результаты последних исследований свидетельствуют о том, что одни люди регулярно демонстрируют большую отзывчивость, чем другие, и что влияние гендера или личностных качеств может зависеть от ситуации. Религиозность прогнозирует долгосрочный альтруизм, который проявляется в безвозмездном участии в различных социальных мероприятиях и программах и в финансовых пожертвованиях.

Кому мы помогаем?

К кому мы в первую очередь спешим на помощь? Имеет ли значение пол попавшего в беду человека? Его расовая принадлежность? Или, может, наша помощь зависит от того, что именно случилось?

Говоря о норме социальной ответственности, мы отмечали, что существует тенденция помогать тем, кто более всего нуждается в поддержке и заслуживает ее. Вспомните, что в экспериментах, проводившихся в вагонах подземки, пассажиры быстрее помогали «жертвам», которые держали в руках не бутылки со спиртным, а трости. Покупатели бакалейных магазинов с большей готовностью разменяют деньги женщине, которая хочет купить молоко, а не той, которая покупает тесто для печенья (Bickman & Kamzan, 1973).

Гендер

Если верно, что оказание помощи кому-либо сильно зависит от восприятия его потребности в ней, то тогда женщинам, которые воспринимаются как более зависимые и беспомощные, чем мужчины, должны помогать чаще, чем мужчинам. Так ли это на самом деле? Да, так. Элис Игли и Морин Кроули провели 35 экспериментов, в которых сравнивали отношение окружающих к жертвам мужского и женского пола (Eagly & Crowley, 1986). (Авторы отмечают, что фактически все их эксперименты — эпизоды, случайные встречи с незнакомыми людьми, оказавшимися в затруднительном положении, т. е. те самые ситуации, в которых люди ожидают от мужчин галантности.)

Мужчины чаще помогают попавшим в беду женщинам. Женщины в равной степени отзывчивы по отношению как к мужчинам, так и к женщинам. Результаты нескольких экспериментов свидетельствуют о том, что женщинам-инвалидам, у которых в дороге лопнула шина, помогают чаще, чем оказавшимся в аналогичной ситуации мужчинам-инвалидам (Penner et al., 1973; Pomazal & Clore, 1973; West et al., 1975). То же самое можно сказать и о женщинах, путешествующих в одиночку «автостопом»: на их просьбы подвезти реагируют охотнее, чем на просьбы мужчин или пар (Pomazal & Clore, 1973; M. Snyder et al., 1974). Разумеется, причиной галантного отношения мужчин к одинокой женщине может быть и нечто другое, а не альтруизм. Поэтому нет ничего удивительного в том, что они чаще помогают привлекательным дамам, нежели дурнушкам (Mims et al., 1975; Stroufe et al., 1977; West & Brown, 1975).

{Из бывших на борту «Титаника» в живых осталось 70% женщин и 20% мужчин. Шансов на выживание у пассажиров первого класса было в 2,5 раза больше, чем у пассажиров третьего класса. Тем не менее благодаря гендерным нормам альтруизма — в действительности спаслось больше пассажирок третьего класса (47%), чем мужчин-пассажиров первого класса (31%)}

Женщины не только получают больше предложений помощи, но и чаще обращаются за ней. За медицинской или психиатрической помощью они обращаются в 2 раза чаще, чем мужчины. Слушательская аудитория консультационных радиопрограмм и клиентура консультационных центров при колледжах — преимущественно женщины. Женщины также более склонны принимать помощь от друзей. Арье Надлер, эксперт по вопросам поиска помощи из Университета Тель-Авива, объясняет это гендерными различиями: мужчины более независимы, чем женщины (глава 5) (Nadler, 1991).

Сходство

Поскольку сходство рождает симпатию (глава 11), а симпатия — желание помочь, мы более склонны помогать тем, кто *похож* на нас. Причем речь идет как о внешнем, так и о внутреннем сходстве. Помощники экспериментатора, одетые либо в традиционную, либо в вызывающую одежду, обращались с просьбой о монете для телефона-автомата к «нормальным» или «хиппующим» студентам Университета Пердью (Emswiller, 1971). Менее половины из них выручили того, кто был одет не так, как они, и две трети выручили тех, кто был одет так же, как они сами. Покупатели в магазинах Шотландии менее охотно выполняли просьбу разменять деньги, если с ней обращался человек в футболке с явно гомосексуалистским слоганом (Gray et al., 1991).

«Срабатывает» ли этот принцип предрасположенности в пользу тех, кто похож на нас самих, и в отношении представителей разных рас? Результаты исследований, в которых изучался этот вопрос,

неоднозначны.

— В некоторых исследованиях выявлена предрасположенность в пользу собственной расы (Benson et al., 1976; Clark, 1974; Franklin, 1974; Gaertner, 1973; Gaertner & Bickman, 1971; Sissons, 1981).

— В других не обнаружено ничего подобного (Gaertner, 1975; Lerner & Frank, 1974; Wilson & Donnerstein, 1979; Wispe & Freshley, 1971).

— Тем не менее результаты некоторых исследований, особенно те, в которых изучались ситуации «лицом к лицу», выявили предрасположенность в пользу представителей не собственной, а другой расы (Dutton, 1971; 1973; Dutton & Lake, 1973; Katz et al., 1975).

Вряд ли кому-нибудь хочется прослыть человеком с предрассудками. А если это так, то, возможно, люди не демонстрируют своих предпочтений, чтобы не портить свой имидж? Если это так, то предпочтение представителям своей расы должно оказываться только в том случае, кода неоказание помощи представителю другой расы можно объяснить какими-либо иными причинами. Именно это и наблюдалось в экспериментах, которые были проведены Самюелем Гартнером и Джоном Довидио (Gaertner & Dovidio, 1977; 1986). Так, белые студентки Университета штата Делавэр были менее склонны помогать попавшей в беду чернокожей женщине, чем белой женщине, оказавшейся в аналогичной ситуации, если у них была возможность разделить ответственность с другими очевидцами («Я не помогла чернокожей женщине, потому что это могли сделать и другие»). В отсутствие других очевидцев студентки были одинаково склонны к помощи, независимо от того, кто нуждался в ней — белая или чернокожая женщина. Судя по всему, действует общее правило: если нормы допустимого поведения четко сформулированы, белые не допускают дискриминации, если же нормы нечеткие или противоречивые, может возобладать оказание помощи по расовому принципу.

Однажды мне в реальной жизни пришлось оказаться в одной из тех ситуаций, которые обычно создают в лаборатории. Дело было в Вашингтоне, округ Колумбия. Я возвращался с делового ужина к себе в отель. На пустынной улице ко мне подошел хорошо одетый мужчина примерно моего возраста и стал умолять меня дать ему доллар. Судя по его виду, мужчина был чем-то очень расстроен. Он объяснил мне, что он только что прилетел из Лондона и после посещения музея Холокоста оставил бумажник в такси. У него не осталось ни цента, а ему, чтобы добраться до живущего в пригороде друга, нужно $24.

«— Почему же вы просите один? — спросил я. — Один доллар вас не устроит.

— Я просил больше, но никто не выручил меня. — Он едва сдерживался, чтобы не разрыдаться. — Вот я и решил, что, может быть, так мне удастся собрать нужную сумму.

— А почему вы не можете поехать на метро? — не унимался я.

— Мне нужно в Гринбрайер, а это в пяти милях от станции метро, — объяснил он. — Господи, неужели мне придется ночевать на улице! Если вы выручите меня, я в понедельник вышлю вам деньги.»

Как говорится, приехали. Я оказался в положении участника полевого эксперимента по альтруизму. Как человек, выросший в большом городе и часто бывающий в Нью-Йорке и Чикаго, я привык к попрошайкам и никогда не подаю им. Но я также никогда не считал себя черствым человеком. Более того, этот человек совершенно не был похож на попрошаек, которых мне доводилось встречать раньше. Он был прекрасно одет. Интеллигентен. В то, что я услышал от него, вполне можно было поверить. И он был так похож на меня! «Если он лжет, он — негодяй, — сказал я себе, — и дать ему деньги — глупо и наивно. К тому же это будет означать, что я поощряю мошенничество. Но если он говорит правду, а я откажу ему в помощи, негодяем окажусь я».

Он просил у меня один доллар. Я дал ему тридцать, приложив к ним свою визитку. Он поблагодарил и растворился в ночи.

Идя к своему отелю, я начал понимать, что меня обвели вокруг пальца. Впоследствии оказалось, что так оно и было. Почему, когда он сказал, что прилетел из Лондона, я не проверил, насколько он знает Англию? Почему не пошел с ним в телефонную будку и не позвонил его другу? И наконец, почему я не остановил такси и не отдал деньги шоферу с просьбой отвезти его, а отдал их ему в руки? И почему я, никогда раньше не попадавшийся на подобные уловки, на этот раз позволил надуть себя?

Смущаясь, потому что привык считать себя человеком, лишенным этнических предрассудков, я вынужден был признать, что дело не только в его хороших манерах и интеллигентной речи. Все гораздо проще: я помог ему, потому что он похож на меня.

Резюме

В кризисных или эпизодических ситуациях женщинам чаще предлагают помощь, чем мужчинам, и предложения эти исходят в большинстве случаев от мужчин. Женщины также чаще обращаются за помощью. Принимая решение об оказании помощи, мы исходим как из того, насколько человек нуждается в ней и заслуживает ее, так и из того, насколько он похож на нас самих.

Как сделать оказание помощи более распространенным явлением?

Чтобы сделать оказание помощи более распространенным явлением, мы должны устранить факторы, которые препятствуют этому. Можно также привить людям нормы альтруистического поведения и воспитать их таким образом, чтобы они почувствовали себя способными к оказанию помощи.

Устранение причин, препятствующих оказанию помощи

Один из способов превращения альтруизма в более распространенное явление — устранение причин, препятствующих оказанию помощи. Если нам известно, что спешащие и погруженные в свои мысли люди менее склонны к оказанию помощи, нельзя ли убедить их в том, что стоило бы слегка «притормозить» и оглянуться по сторонам? Если нам известно, что присутствие других очевидцев приводит к размыванию ответственности, что можно сделать для того, чтобы каждый человек, оказавшийся свидетелем критической ситуации, почувствовал себя ответственным за ее исход?

Снижение неопределенности, повышение ответственности

Если механизм принятия решения об оказании помощи действительно таков, как его представляет «дерево» Латане и Дарли, то, помогая людям правильно интерпретировать ситуации, свидетелями которых они оказались, и брать на себя ответственность, можно добиться увеличения числа альтруистических поступков. Леонард Бикман и его коллеги проверили эту гипотезу в серии экспериментов, участники которых становились свидетелями краж в супермаркетах или в книжных магазинах (Bickman et al., 1975; 1977; 1979). Одним свидетелям подавались специальные знаки, которые должны были сделать их «более чувствительными» к краже и подсказать, как сообщить о ней, однако эти знаки практически не оказали никакого влияния. Другие свидетели слышали, как интерпретировал происходящее стоявший рядом покупатель: «Эй! Вы только посмотрите! Она же ворует! Ну, вот уже положила в свою сумку!» (Затем сказавший это очевидец уходил искать потерявшегося в магазине ребенка.) Испытуемые, входившие в третью группу, слышали все то, что слышали испытуемые из второй группы, плюс следующее: «Мы же все видели. Нужно сказать менеджеру. Это наш долг». И во второй, и в третье группе количество сообщений о краже значительно возросло.

Теперь уже никто не подвергает сомнению силу личного влияния. Роберт Фосс, опросив несколько сот доноров, пришел к выводу о том, что, в отличие от ветеранов, доноры-новички приходят в клиники по чьему-либо личному приглашению (Foss, 1978). Результаты исследования, проведенного Леонардом Джейсоном и его сотрудниками, подтверждают выводы Фосса: личные призывы доноров значительно более эффективны, нежели различные плакаты и объявления в средствах массовой информации, но при одном условии — *если* эти личные призывы исходят от друзей (Jason et al., 1984). Эффективным может быть также и невербальное обращение, если оно персонифицировано. Путешествующие «автостопом» получают в 2 раза больше предложений о помощи, если, разговаривая с водителями, смотрят им в глаза (Snyder et al., 1974). Облапошивший меня жулик знал, что человек, к которому обратились лично, перестает быть анонимом и становится более ответственным.

Генри и Линда Соломон изучали способы снижения анонимности (Solomon & Solomon, 1978; Solomon et al., 1981). Они обнаружили, что очевидцы, которые представились друг другу и сообщили о себе какую-то информацию, например возраст, более склонны предложить помощь больному человеку, чем люди, незнакомые друг с другом. То же самое можно сказать и о другой ситуации: если, находясь в

магазине, женщина-экспериментатор, поймав взгляд другой покупательницы, улыбнулась ей в ответ, прежде чем ступить на эскалатор, именно эта женщина скорее поможет ей, когда чуть позже она спохватится: «Черт! Забыла очки! Кто-нибудь может сказать мне, на каком этаже продаются зонтики?» Даже самый незамысловатый обмен репликами с кем-либо («Простите, вы случайно не сестра Сьюзи Спир?» — «Нет, вы ошиблись») оказывает очень сильное влияние на последующую готовность человека прийти на помощь.

Готовность к оказанию помощи возрастает и тогда, когда у человека есть реальные шансы на последующую встречу и с пострадавшим, и с другими очевидцами. Джоди Готтлиб и Чарльз Карвер убедили своих испытуемых, студентов Университета Майами, в том, что им предстоит обсуждать свои студенческие проблемы с одним из их соучеников, используя селектор для внутрилабораторной связи (Gottlieb & Carver, 1980). (На самом деле роль второго участника дискуссии «исполняла» магнитофонная запись.) Когда по ходу дискуссии он начинал задыхаться и звать на помощь, ему быстрее помогали те испытуемые, которые думали, что вскоре им предстоит личная встреча. Короче говоря, все, что так или иначе персонифицирует очевидца, — просьба, обращенная лично к нему, зрительный контакт, то, что он представится окружающим, или ожидание дальнейших контактов с пострадавшим или с другими очевидцами, — делает его более склонным к оказанию помощи.

Персонализация позволяет очевидцам лучше осознать самих себя и «настроиться на волну» собственных представлений об альтруизме. Выше мы уже говорили, что люди, самоосознание которых повысилось благодаря тому, что они действуют перед зеркалом или перед телекамерой, демонстрируют б*о*льшую согласованность установок и поступков. Напротив, «деперсонифицированные» люди менее ответственны. Следовательно, все, что благоприятствует самоосознанию, — «бейджики» с собственными именами, сознание, что за тобой наблюдают и тебя оценивают, сосредоточенность и уравновешенность — тоже должно благоприятствовать альтруизму. Экспериментальные данные, полученные Шелли Дюваль, Вирджинией Дюваль и Робертом Нили, подтверждают этот вывод (Duval, Duval & Neely, 1979). Они показывали студенткам Университета Южной Калифорнии их собственные изображения на телеэкране или просили заполнить биографические опросники, а затем предлагали им пожертвовать нуждающимся либо деньги, либо собственное время. Те, кому сначала была предоставлена возможность осознать самих себя, продемонстрировали б*о*льшую щедрость. Аналогичным образом вели себя и пешеходы: на помощь человеку, рассыпавшему почтовые конверты, быстрее приходили те, кого незадолго до этого кто-то сфотографировал (Hoover et al., 1983). Люди, уровень самоосознания которых высок, чаще реализуют свои взгляды на практике.

Чувство вины и забота о собственном имидже

Выше мы уже говорили о том, что люди, переживающие чувство вины, стремятся загладить свои проступки и восстановить утраченное уважение к самим себе. В связи с этим возникает такой вопрос: может ли увеличение осознания людьми своих дурных поступков усилить их желание помогать другим? На этот вопрос попыталась ответить группа исследователей из *Reed College* (Katzev et al., 1978). Когда группа посетителей Портлендского музея искусств не обратила никакого внимания на объявление «Просим не трогать экспонаты руками», экспериментаторы сделали некоторым из них замечание: «Пожалуйста, ничего не трогайте. Если все будут трогать экспонаты руками, от них скоро ничего не останется». То же самое произошло и в Портлендском зоопарке, где посетители попытались накормить медведей: «Нельзя кормить животных чем попало. Разве вы не знаете, что можете причинить им вред?» В обоих случаях 58% тех, кому было сделано замечание, вскоре бросились помогать другому экспериментатору, который «случайно» что-то уронил. Из тех, кто не получал замечаний, готовность помочь изъявили только около 30% испытуемых.

Люди также неравнодушны и к тому, что о них думают другие. Когда Роберт Чалдини и его коллеги попросили студентов Университета штата Аризона сходить с малолетними правонарушителями в зоопарк, согласием ответили 32% (Cialdini et al., 1975). К другой группе испытуемых экспериментаторы обратились с несравненно более серьезной просьбой — поработать в течение 2 лет с малолетними правонарушителями в качестве волонтеров-консультантов. Когда экспериментаторы получили решительный отказ (ни один человек не согласился выполнить эту просьбу), им ничего не оставалось, как изменить тактику: «Хорошо. Но раз вы отказываетесь выполнить эту просьбу, может

быть, согласитесь хотя бы сводить их в зоопарк?» Эта стратегия принесла свои плоды: сходить с детьми в зоопарк согласились 56% студентов.

Чалдини и Дэвид Шредер предложили еще один применимый на практике способ «запуска» механизма заботы о собственной репутации (Cialdini & Schroeder, 1976). Попросите о таком незначительном денежном пожертвовании, что любой отказавший вам сразу же почувствует себя Скруджем. Чалдини понял это, когда в дверь его дома постучала активистка движения «Общий путь». Пока девушка уговаривала его пожертвовать деньги, он мысленно репетировал свой отказ, и это продолжалось до тех пор, пока она не произнесла магические слова, сделавшие бессмысленными все его ссылки на финансовые затруднения: «У нас каждый цент на счету». «Мне ничего не оставалось, как только уступить, — вспоминал Чалдини. — Но в нашем разговоре было и кое-что еще интересное. Когда я перестал кашлять (я действительно чуть не подавился, когда был вынужден проглотить свой отрицательный ответ), я дал ей не цент, как она просила, а столько, сколько обычно даю официальным представителям благотворительных организаций. Получив деньги, она поблагодарила, улыбнулась невинной улыбкой и ушла».

Была ли реакция Чалдини нетипичной? Чтобы ответить на этот вопрос, он и Шредер провели эксперимент, по ходу которого «сборщик пожертвований» обходил дома жителей пригорода. На его призыв: «Я собираю деньги для Американского общества по борьбе с раком» откликнулись 29% тех, к кому он обращался, и каждый пожертвовал в среднем $1,44. Когда же он добавлял «У нас каждый цент на счету», 50% внесли в среднем по $1,54. Аналогичные результаты были получены и Джеймсом Уэйантом, повторившим этот эксперимент (Weyant, 1984): когда сборщик произносил фразу «У нас каждый цент на счету», количество жертвователей увеличивалось с 39 до 57%. Более щедрыми оказались те из 6000 жертвователей, отправивших деньги для Американского общества по борьбе с раком по почте, у которых просили небольшие суммы, и каждый из них в среднем пожертвовал не меньше денег, чем те, у которых просили более значительные суммы (Weyant & Smith, 1987). Когда к тем, кто уже однажды жертвовал деньги, обращались с просьбой пожертвовать больше (в разумных пределах), такие просьбы удовлетворялись (Doob & McLaughlin, 1989). Но если сборщик методично обходит один за другим все дома, он может добиться большего успеха, если станет просить небольшие суммы: трудно отказать ему и сохранить репутацию альтруиста.

(— Мам, ты мне дашь шоколадного мороженого со взбитыми сливками и вишенкой сверху? — Конечно, нет!

— А печенье? Пару штучек? — Печенье? Пожалуйста!

— Это моя фирменная тактика «Проси много — довольствуйся малым». Никогда не подводит!)

Альтруистические черты Я-образа усиливаются, если человека называют «великодушным». О том, что это действительно так, свидетельствуют результаты эксперимента, проведенного Робертом Краутом в штате Коннектикут (Kraut, 1973). Некоторым из тех женщин, которые жертвовали деньги на благотворительность, он говорил: «Вы великодушный человек». Когда через две недели сбор пожертвований возобновился, они проявили б*о*льшую щедрость, чем те, кому не говорили этих слов. Аналогичные результаты получили и Анджело Стрента и Уильям Де Джонг (Strenta & DeJong, 1981): некоторым студентам, прошедшим тестирование личностных качеств, экспериментаторы сказали, что они, судя по результатам, — участливые и заботливые люди. В дальнейшем, когда помощник экспериментатора ронял стопку перфокарт, именно эти испытуемые проявляли б*о*льшую готовность помочь ему, чем остальные.

Обучение альтруизму

Коль скоро мы можем изучать альтруизм, то, наверное, можно и научить ему. Известны три способа обучения альтруизму.

Европейцам, спасавшим евреев во время Второй мировой войны, американцам, возглавившим борьбу за отмену рабства, и врачам-миссионерам присуща как минимум одна общая черта: чужих людей они включили в тот круг, на который распространялись их нравственные ценности и представления о справедливости. Для этих людей характерна *моральная включенность*, как в случае с женщиной, которая инсценировала беременность, чтобы иметь возможность назвать своим будущего ребенка беременной еврейки, которую она прятала (Fogelman, 1994): она включила еще не рожденного младенца в круг своих собственных детей.

Моральная эксклюзия — исключение определенных людей из того круга, на который распространяются определенные моральные обязательства, — приводит к диаметрально противоположным последствиям. Она оправдывает все преступления — от дискриминации до геноцида (Opotow, 1990; Staub, 1990; Tyler & Lind, 1990). По отношению к тем, кого мы не считаем достойными нашей заботы и сочувствия или вообще не считаем людьми, эксплуатация и жестокость не только допустимы, но и оправданны. Именно так относились нацисты к евреям: они отказали целому народу в праве принадлежать к человеческому сообществу. Любой человек, участвующий в порабощении себе подобных или применяющий пытки, любой боец эскадронов смерти демонстрирует практические последствия моральной эксклюзии. В меньшей степени термин «моральная эксклюзия» применим для описания поведения тех из нас, чье внимание полностью сосредоточено на «своих» (например, на своих детях) и кто равнодушен к финансовым и прочим проблемам других людей.

<Для нас человечество — наша семья. *Парламент мировых религий.* О глобальной этике, 1993>

Следовательно, первый шаг на пути к обучению альтруизму заключается в противодействии естественной предрасположенности в пользу своей группы, отдающей предпочтение интересам собственного рода и племени, для чего нужно расширять круг людей, к судьбе которых мы неравнодушны. Дэниел Бейтсон обращает внимание на то, как решают эту проблему религиозные учения (Batson, 1983): они расширяют сферу приложения «внутригруппового» альтруизма, призывая свою паству «по-братски и по-сестрински» любить друг друга, ибо все мы — «божьи дети», а человечество — единая «семья». Если все мы — члены одной семьи, значит, у всех нас есть моральные обязательства друг перед другом. Границы между «мы» и «они» исчезают. Этой же цели способствует и воспитание у детей уверенности в себе: социальное разнообразие не пугает уверенных в себе людей, они не считают, что в нем таится какая-то угроза (Deutsch, 1990).

Моделирование альтруизма

Выше уже говорилось о том, что, оказавшись в толпе бездействующих очевидцев, мы не спешим оказывать помощь. Дети родителей с ярко выраженной склонностью к карательным действиям, — а именно таковы правонарушители, преступники-рецидивисты и нацисты, повинные в массовом истреблении людей, — менее склонны к эмпатии и заботе об окружающих, чем типичные альтруисты.

Видя, что кто-то оказывает помощь, мы тоже становимся более склонными к ней. Роль «образца для подражания» отчетливо видна на примере тех европейских семей, члены которых в 1930-е и 1940-е гг. спасали евреев от фашистов, в 1950-е гг. участвовали в движении за гражданские права. И у спасателей, и у борцов за гражданские права, бескорыстных альтруистов, были прекрасные отношения как минимум с одним из их родителей — людьми с твердыми моральными устоями, приверженными общечеловеческим ценностям (London, 1970; Oliner & Oliner, 1988; Rosenham, 1970). Их семьи — а нередко их друзья и церковь — привили им нормы альтруистического поведения, научили помогать людям и заботиться о них. Подобная «просоциальная ценностная ориентация» приводит к тому, что люди из других групп оказываются включенными в круг тех, за кого они несут моральную ответственность, кому помогают и о ком заботятся (Staub, 1989, 1991; 1992).

То, о чем пишет Эрвин Штауб, он познал на собственном опыте: «Я, еврейский ребенок, пережил Холокост в Будапеште, пережил уничтожение большинства европейских евреев нацистами и их союзниками. Мою жену спасли христианка, многократно рисковавшая своей жизнью ради меня и моей

семьи, и Рауль Валленберг, швед, мужественный и совершенно бескорыстный человек, который приехал в Будапешт и спас десятки тысяч евреев от газовой камеры. Эти два героя не были пассивными наблюдателями, и для меня моя работа — один из способов тоже не быть таковым».

Можно ли сказать, что позитивные примеры, пропагандируемые телевидением, настраивают людей на совершение добрых дел подобно тому, как примеры агрессивного поведения настраивают на агрессию? Примеры просоциального поведения, появляющиеся на телеэкране, еще более действенны, чем примеры антисоциального поведения. Сьюзн Херолд провела статистическую обработку информации о 108 эпизодах, в которых сравнивалось влияние на поведение просоциальных и нейтральных телепрограмм (Hearold, 1986). Вывод, к которому она пришла, заключается в следующем: в среднем, «если зритель вместо нейтральных программ смотрит просоциальные программы, число его действий [хотя бы временно] по такому показателю, как просоциальность, увеличится с 50 до 74%, а это уже поведение типичного альтруиста».

<Детей можно научить контролировать свои чувства, быть альтруистичными и дружелюбными, если они будут видеть на телеэкране примеры именно такого поведения. *Национальный институт психического здоровья.* Телевидение и поведение, 1982>

Авторы одного из исследований этой проблемы, Линетт Фридрих и Алета Стейн, в рамках своей программы для дошкольных учреждений в течение четырех недель ежедневно демонстрировали детям эпизоды сериала «Соседи мистера Роджерса» — специального учебного пособия для эмоционального и социального развития детей (Friedrich & Stein, 1973; Stein & Friefrich, 1972). За это время дети менее образованных родителей научились сотрудничать, помогать другим и более четко описывать свои чувства. Исследование, которое было проведено после демонстрации «Мистера Роджерса», показало, что дети, видевшие 4 серии фильма, могли безошибочно определить их просоциальную суть как во время тестирования, так и во время игры в куклы (Friedrich & Stein, 1975; см. также: Coates et al., 1976).

Объяснение оказания помощи альтруистическими мотивами

Второй способ обучения альтруизму базируется на изучении **эффекта сверхоправдания**: когда оправданий для совершения того или иного поступка более чем достаточно, человек может приписать его внешним, а не внутренним мотивам (глава 4). А это значит, что, вознаграждая людей за то, что они сделали бы и без всякого вознаграждения, мы подрываем их внутреннюю мотивацию. Этот принцип можно сформулировать и в утвердительной форме: отказавшись, по возможности, от вознаграждений и угроз и предоставляя людям возможность находить внутренние мотивы для совершения добрых дел, можно добиться того, что они начнут совершать их по собственной инициативе и будут получать от этого удовольствие.

Дэниел Бейтсон и его коллеги «заставили работать» эффект сверхоправдания (Batson, 1978; 1979). Проведя несколько экспериментов, они выяснили, что студенты Университета штата Канзас в большей мере ощущали себя альтруистами, если соглашались помочь кому-либо без денег и без всякого социального давления. Когда помощь оказывалась под давлением или за деньги, это чувство было выражено значительно слабее.

В другом эксперименте исследователи ставили испытуемых в такие условия, что они оказывали помощь либо потому, что вынуждены были подчиниться («Похоже, у нас нет другого выхода») (первая группа), либо из сострадания («Парню действительно нужна помощь») (вторая группа). Позднее, когда им было предложено поработать волонтерами в местном бюро обслуживания, в первой группе нашлось только 25% желающих, а во второй — 60%. Мораль? Когда люди спрашивают себя: «Почему я помогаю?», — самое лучшее, если у них есть возможность ответить: «Потому, что помощь нужна, а я — заботливый, неэгоистичный и склонный к помощи человек».

Возможно, вы помните, что вознаграждения, если они являются обязательным условием, подрывают внутреннюю мотивацию. Однако как неожиданные «подношения» они могут привести к тому, что человек почувствует себя нужным и компетентным. Когда Джо говорят: «Если ты перестанешь трусить и сдашь кровь, мы получим приз клуба за самое большое число доноров», — он вряд ли объяснит свое согласие альтруизмом. Если Джоселин слышит в свой адрес такие слова: «Какая ты молодец, что нашла время пойти и сдать кровь, несмотря на всю свою занятость», — весьма вероятно, что она почувствует себя настоящей альтруисткой и в следующий раз тоже согласится стать

донором (Piliavin et al., 1982; Thomas & Batson, 1981; Thomas et al., 1981).

Чтобы больше людей приходили на помощь в ситуациях, в которых большинство не помогают, небесполезно сначала настроить их на позитивный лад, что может привести их к выводу о собственной готовности помочь. Делия Сиоффи и Рэнди Гарнер обратили внимание на то, что на приглашения организаторов сдачи крови в кампусе, разосланные по электронной почте за неделю до сдачи, откликнулись лишь 5% студентов (Cioffi & Garner, 1998). Исследователи попросили других студентов ответить на обращение «да», если они думали, что, возможно, станут донорами. Из тех, к кому они обратились с этой просьбой, 29% ответили положительно, и общее количество доноров возросло до 8%. К третьей группе они обратились с просьбой ответить «нет», если они *не* планируют становиться донорами. Оказалось, что 71% опрошенных не исключают для себя возможности стать донором («твердо сказали «нет» только 29% опрошенных). Представьте себя на месте члена третьей группы. Могли бы вы решить не говорить «нет», потому что, в конце концов, вы — неравнодушный человек, а значит, есть шанс, что вы станете донором? И может ли эта мысль сделать вас более восприимчивым к воздействию тех плакатов и листовок, которые в течение последующей недели будут попадаться вам на глаза? Конечно. Именно это и произошло, потому что донорами стали 12% студентов из этой группы — в 2 раза больше, чем бывает обычно.

Примерно то же самое происходило и тогда, когда Дариуш Долински на улицах польского города Вроцлава спрашивал прохожих, как ему добраться до несуществующей «улицы Зубрицкого» или протягивал записку с неразборчиво написанным адресом (Dolinsky, 2000). Все безуспешно пытались помочь ему. Примерно две трети из тех, к кому обращался Долински, соглашались присмотреть за тяжелыми сумками или велосипедом человека, который обращался к ним с этой просьбой практически сразу же после этого (в числе тех, кому не была предоставлена возможность попытаться оказать помощь, согласившихся было в 2 раза меньше). Что касается более масштабных акций, то доказано, что «обучение оказанию помощи» и волонтерские программы, включенные в школьные учебные планы, в последующем благотворно сказываются на участии выпускников в общественной жизни, на их социальной ответственности, умении сотрудничать и становиться лидерами (Anderson, 1998; Putnam, 2000). Поведение формирует установки. А это значит: оказание помощи способствует тому, что индивид начинает воспринимать себя как заботливого и склонного к помощи человека, что, в свою очередь, благоприятствует совершению новых альтруистических поступков.

Знания об альтруизме

Исследователи нашли еще один способ обучения альтруизму — способ, который позволяет нам завершить эту главу на оптимистической ноте. Некоторые социальные психологи обеспокоены тем, что поведение людей может измениться по мере распространения психологических знаний, а это значит, что результаты психологических исследований утратят свою валидность (Gergen, 1982). Могут ли знания о тех факторах, которые препятствуют альтруизму, уменьшить влияние этих факторов? Иногда подобное «просвещение» перестает быть одной из наших проблем и становится одной из наших целей.

Проблема крупным планом. *Поведение и установки тех, кто спасал евреев*

Добро, как и зло, нередко творится постепенно. «Праведные неиудеи», спасавшие евреев, нередко начинали с малого — прятали кого-либо в течение суток или двух. Сделав это, они уже начинали смотреть на себя по-другому: как на людей, которые помогают. Затем они все более и более вовлекались в процесс оказания помощи. Получив контроль над конфискованной у еврея фабрикой, Оскар Шиндлер начал с маленьких одолжений своим рабочим-евреям, благодаря которым он получал весьма приличную прибыль. Постепенно, чтобы защитить их, он стал рисковать все больше и больше. Он получил разрешение на строительство дома для рабочих возле фабрики. Он спасал людей, разлученных со своими семьями, и соединял любящих. В конце концов, незадолго до окончания войны, он спас около 1200 евреев: в своем родном городе он инсценировал создание фабрики, которую нужно было укомплектовать «квалифицированными рабочими».

{Мюнхен, 1948 г. Оскар Шиндлер в компании евреев, спасенных им во время Второй мировой войны. (*Источник*: Rappoport & Kren, 1993)}

Другие, как Рауль Валленберг, начали с выполнения чьей-то личной просьбы о помощи, а

закончили тем, что систематически рисковали собственной жизнью. Став послом Швеции в Венгрии, Валленберг спас от отправки в Освенцим десятки тысяч евреев. Одним из тех, кого Валленберг снабдил фальшивыми документами, был шестилетний Эрвин Стауб, ныне — профессор психологии Университета штата Массачусетс, посвятивший всю жизнь поиску ответа на вопрос, который был подсказан ему его личным опытом: почему одни творят зло, другие молча взирают на злодеяния, а третьи помогают жертвам?

Результаты экспериментов, проведенных Артуром Биманом и его коллегами при участии студентов Университета штата Монтана, свидетельствуют: люди, понявшие, почему присутствие других очевидцев препятствует оказанию помощи тому, кто в ней нуждается, проявляют большую готовность помочь в присутствии группы (Beaman et al., 1978). Исследователи прочитали одной группе студентов лекцию, в которой рассказали, как бездействие очевидцев может повлиять на интерпретацию чрезвычайной ситуации человеком и на его чувство ответственности. Вторая группа студентов либо слушала лекцию на другую тему, либо вообще не слушала никаких лекций. Спустя 2 недели испытуемые вместе с человеком, никак не проявлявшим своего отношения к окружающему (это был помощник экспериментатора), в совершенно другом месте (что было представлено как часть другого эксперимента) проходили либо мимо мужчины, который внезапно падал прямо у них на глазах, либо мимо мужчины, лежащего в неудобной позе под велосипедом. Лишь четверть из тех, кто не слышал «вспомогательной» лекции, бросились на помощь; среди «просвещенных» испытуемых помощников оказалось в 2 раза больше.

Возможно, вы и сами изменились, пока читали эту главу. Теперь, когда вы знаете, от чего зависят реакции людей, останутся ли неизменными ваши установки и поведение?

Резюме

Результаты исследований подсказывают нам два способа превращения альтруизма в более распространенное явление. Во-первых, можно устранить те факторы, которые препятствуют оказанию помощи. Мы можем предпринять определенные шаги для того, чтобы либо сделать кризисные ситуации более определенными, либо для того, чтобы повысить чувство ответственности свидетелей этих ситуаций. Мы даже можем использовать такие приемы, как замечания или предъявление явно завышенных требований, которые неминуемо вызовут решительный отказ; и то и другое вызывает у человека чувство вины или желание восстановить свою пошатнувшуюся репутацию. Во-вторых, мы можем научить альтруизму. Результаты изучения роли примеров просоциальных поступков на телеэкране свидетельствуют об их огромных возможностях как средства научения позитивному поведению. Дети, которые видят примеры такого поведения, склонны к оказанию помощи.

Если мы хотим добиться от людей альтруистических поступков, не следует забывать и об эффекте сверхоправдания: принуждение к совершению добрых дел нередко приводит к подрыву внутренней мотивации. Предоставляя людям возможность самим найти внутреннее оправдание для совершения альтруистического поступка (не предлагая вознаграждения за согласие и не грозя наказанием за отказ), мы создаем условия для того, чтобы они приписали свое поведение собственным альтруистическим мотивам и впредь оказывали помощь более охотно. Приобретая знания об альтруизме, т. е. занимаясь тем, чем только что занимались вы сами, можно научиться воспринимать нужды других людей и реагировать на них.

Постскриптум автора

Внедрение социальной психологии в жизнь

Те из нас, кто изучает, преподает социальную психологию или пишет о ней, делают это потому, что считают свой труд значимым. Мы изучаем и описываем явления, важные для жизни людей. А это значит, что изучение социальной психологии может развить наше мышление и подготовить нас к более сознательной жизни и к более осознанным и дружественным поступкам. Во всяком случае, мы имеем в

виду именно это.

Поэтому понятно, какое удовлетворение мы получаем, когда наши нынешние или бывшие ученики подтверждают обоснованность наших ожиданий и рассказывают о том, как они используют социальную психологию в своей жизни. Незадолго перед тем, как я сел писать эти строки, меня навестила моя бывшая ученица, ныне живущая в Вашингтоне, округ Колумбия. Она рассказала, как недавно, идя в толпе прохожих, увидела лежавшего на тротуаре мужчину. Он был без сознания. «Я сразу же вспомнила наши занятия по социальной психологии и почему люди не помогают в подобных ситуациях. И подумала: “Если я сейчас пройду мимо, кто же поможет ему?”» Позвонив в службу спасения, она осталась ждать ее приезда вместе с другими прохожими, которые теперь присоединились к ней.

В Вене, возле станции метро, другой мой ученик оказался свидетелем драки — пьяный избивал бездомного — и прошел мимо вместе с толпой. «Но в конце концов до меня дошло, что я не зря изучал социальную психологию. Вернувшись, я оттащил пьяного. Внезапно он рассвирепел и гонялся за мной по всей станции, пока не приехала полиция. Полицейские арестовали его и вызвали “скорую” для пострадавшего. Я был невероятно возбужден и очень гордился собой. Но самое “клевое” во всем этом то, что стоит только взглянуть на наше собственное поведение глазами социального психолога, как сразу же появляется возможность преодолеть власть ситуации и изменить наши прогнозируемые действия».

Глава 13. Конфликт и примирение

На разных языках от лидеров разных стран мы неоднократно слышали примерно следующее: «Мы хотим жить в мире со всеми народами. Но мы отдаем себе отчет в том, что есть страны, которые обладают новым оружием и от которых исходит угроза, в том числе и в наш адрес. А это значит, что мы должны быть готовы к отражению возможных нападений во имя защиты нашего образа жизни и мира во всем мире» (Richardson, 1960). Почти все государства клянутся в том, что стремятся к миру, но, не доверяя другим, вооружаются исключительно в целях самообороны. Результат: мы живем в мире, который ежедневно тратит на содержание армий и на вооружение $2 миллиарда, в то время как сотни миллионов людей умирают вследствие недоедания и отсутствия медицинской помощи (Sivard, 1996).

Элементы **конфликта** такого рода (очевидная несовместимость действий или целей) аналогичны на всех уровнях — от стран, участвующих в гонке вооружений, до войны сербов с мусульманами, от корпоративных управленцев и рабочих, обсуждающих проблемы заработной платы, до враждующих между собой супругов. Независимо от того, верно или неверно конфликтующие стороны воспринимают ситуацию, они считают выигрыш одной стороны проигрышем другой. «Мы хотим мира и безопасности» — «Мы хотим того же, но вы нам угрожаете». «Мы хотим более высоких зарплат» — «Но мы не можем позволить себе платить вам больше». «Я хочу выключить музыку» — «А я хочу слушать».

Отсутствие конфликтов в отношениях между людьми или в организации может быть признаком безразличия, апатии. Конфликт означает активность, заинтересованность и неравнодушие. Правильно понятый и выявленный конфликт может стимулировать обновление и улучшение человеческих отношений. Рассмотрение и решение проблем редко обходится без конфликтов.

{Столкновение сторонников Буша и Гора во время демонстрации в штате Флорида}

Мир, в самом лучшем смысле этого слова, есть нечто большее, чем подавление открытого конфликта, больше, чем напряженное, хрупкое и чисто внешнее спокойствие. Мир — это следствие творчески разрешенного конфликта, конфликта, в котором стороны сближают позиции, казавшиеся им несовместимыми, и достигают подлинного согласия. «Мы будем больше зарабатывать. Вы — получать более высокую прибыль. Теперь мы поможем друг другу добиться исполнения наших желаний».

Конфликт

Что разжигает конфликты? Исследования социальных психологов выявили несколько причин.

То, что эти причины одни и те же в конфликтах разных уровней — в международных, внутригрупповых и в межличностных, — одновременно и поражает, и облегчает задачу исследователей.

Социальные дилеммы

Некоторые из проблем, представляющих наибольшую угрозу для будущего всего человечества, — ядерное оружие, потепление климата, перенаселение, истощение запасов полезных ископаемых — возникают в связи с тем, что разные группы преследуют только собственные интересы, парадокс же заключается в том, что их деятельность идет в ущерб всем. Кто-то может подумать: «Природоохранные мероприятия будут стоить мне кучу денег. А зачем? Наши выбросы нетоксичны». Точно так же размышляют и многие другие, и в результате мы дышим отравленным воздухом и пьем грязную воду.

В некоторых обществах выгодно иметь много детей: считается, что дети — это помощники в домашних делах и залог родительского благополучия в старости. Но когда большинство семей — многодетны, обществу грозит вымирание из-за перенаселения. Общество страдает от того, от чего индивид выигрывает. А это значит, что мы оказываемся перед сложнейшей дилеммой: как совместить благополучие индивидов, в том числе и реализацию их права на удовлетворение собственных интересов, и благополучие всего общества в целом?

Чтобы выделить и проиллюстрировать эту дилемму, социальные психологи используют лабораторные игры, отражающие природу многих социальных конфликтов. Показывая, как люди, которые руководствуются благими намерениями, оказываются вовлеченными в поведение, деструктивное для обеих сторон, эти игры высвечивают некоторые парадоксы человеческого существования, вызывающие не только восхищение, но и тревогу. «Положение социальных психологов, изучающих конфликт, во многом сходно с положением астрономов, — замечает специалист в этой области, конфликтолог Мортон Дойч. — У нас нет возможности изучать крупномасштабные социальные явления в лабораторных условиях. Но мы можем выявить концептуальное сходство между крупномасштабным и незначительным подобно тому, как астрономы выявили то общее, что есть у планет и ньютонова яблока. Именно поэтому игры, в которые играют в наших лабораториях испытуемые, могут углубить наше понимание войны, мира и социальной справедливости» (Deutsch, 1999). Рассмотрим два примера: дилемму заключенного и трагедию общинных выгонов.

Дилемма заключенного

Эта дилемма почерпнута из истории о двух подозреваемых, которых окружной прокурор допрашивал по отдельности (Rapoport, 1960). Оба виновны в совершении одного и того же преступления, но у прокурора есть лишь доказательства их причастности к менее тяжкому преступлению. И он предлагает каждому наедине сознаться на выгодных условиях: если сознается только один, тому, кто сознается, прокурор гарантирует освобождение от наказания (и использует его признание для того, чтобы приговорить второго к максимальному сроку). Если сознаются оба, оба будут приговорены к средним срокам заключения. Если никто не сознается, оба получат минимальное наказание. В обобщенном виде все эти варианты представлены в виде матрицы на рис. 13.1. А вы сами признались бы, если бы перед вами стояла такая дилемма?

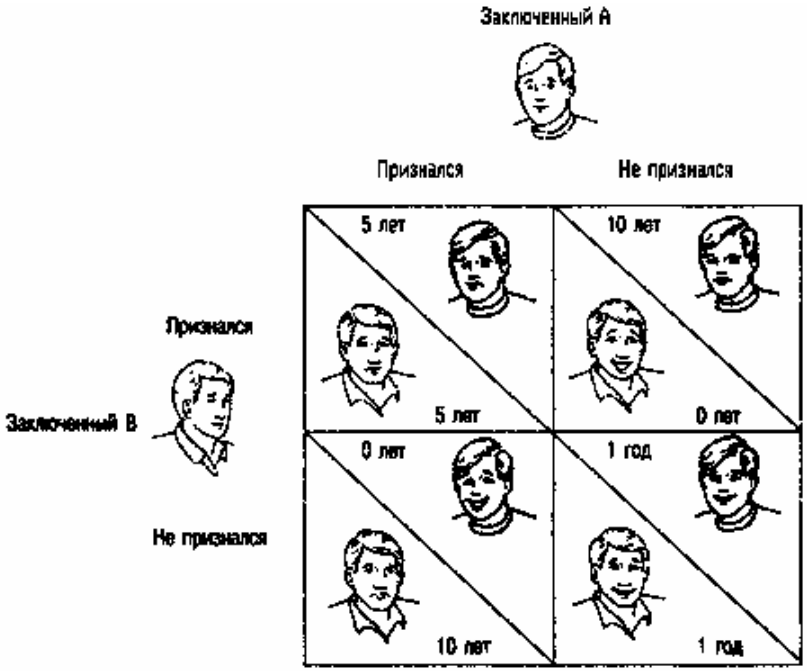


Рис. 13.1. Дилемма заключенного. Число в каждом квадрате над диагональю — тюремный срок, ожидающий заключенного А. Если сознаются оба, каждый получает по 5 лет. Если ни один из них не сознается, каждый получает по 1 году. Если сознается кто-то один, он освобождается в обмен на информацию, которая будет использована для того, чтобы приговорить второго к 10 годам тюрьмы. Представьте себе, что вы — один из заключенных и лишены возможности общаться со своим подельником. Вы бы признались?

Чтобы облегчить собственную участь, многие дали бы признательные показания, несмотря на то, что два признания повлекут за собой более тяжелое наказание, чем два «непризнания». Обратите внимание на матрицу: что бы ни решил другой, каждому более выгодно признаться. Если и второй тоже признается, он получит средний срок вместо самого длительного. Если второй не признается, он выходит на свободу. Разумеется, каждый из обвиняемых это понимает. Итак, перед нами социальная ловушка.

Было проведено около 2000 лабораторных исследований: испытуемые, студенты университетов, сталкивались с разными версиями дилеммы заключенного (речь шла не о сроках тюремного заключения, а о фишках, деньгах или баллах, которые учитывались при оценке знаний по данному курсу) (Dawes, 1991). Как следует из рис. 13.2, какое бы решение ни принял один игрок, второму выгоднее думать только о себе (потому что именно такая стратегия позволяет ему извлекать пользу из готовности к сотрудничеству второго игрока и защищает себя от эксплуатации им). Однако — и именно тут-то и зарыта собака, — не сотрудничая друг с другом, оба обрекают себя на гораздо более скверный финал, чем тот, к которому они могли бы прийти, если бы доверяли друг другу и могли рассчитывать на общую выгоду. Эта дилемма нередко загоняет обоих в ситуацию, в которой они едва не сходят с ума от досады: понимая, что оба могли бы выгадать от сотрудничества, они сами поставили себя в такие условия, когда сотрудничество оказалось невозможным, так как они не способны общаться и не доверяют друг другу.

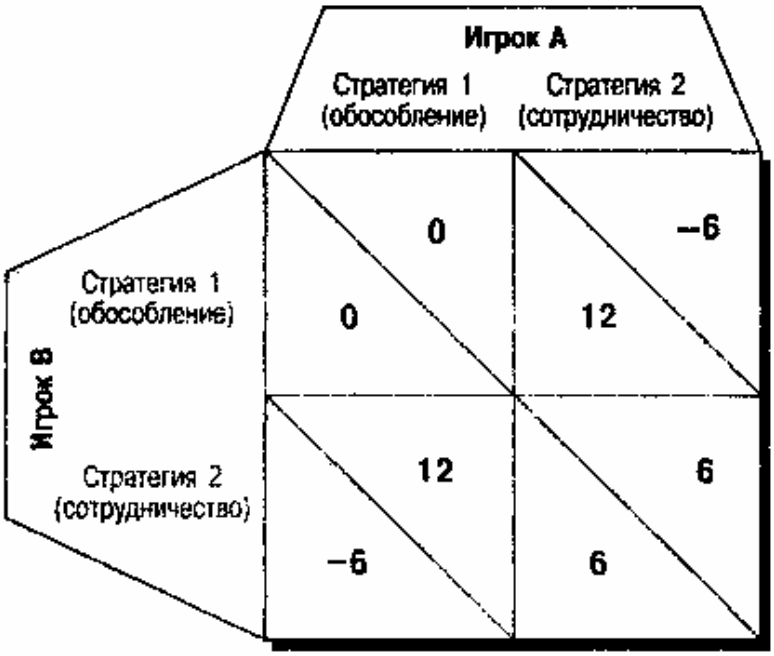


Рис. 13.2. Лабораторная версия дилеммы заключенного. Числами обозначено некое вознаграждение, например деньги. Числа в квадратах над диагональю — выигрыш игрока А

В подобных дилеммах желание во что бы то ни стало удовлетворить собственные интересы может иметь разрушительные последствия для всех. Именно это и произошло в результате гонки вооружений, которая началась между США и бывшим Советским Союзом после 1945 г. Любой наблюдатель, находящийся на другой планете, скорее всего, назвал бы эту военную доктрину «гарантированного взаимного уничтожения» БЕЗУМИЕМ, в полном соответствии с ее аббревиатурой. [Английская аббревиатура этой военной доктрины — *MAD*, что значит «безумный, сумасшедший». — *Примеч. перев.*] Президент США Дуайт Эйзенхауэр сетовал по этому поводу:

«Каждая пушка, каждый спущенный на воду военный корабль, каждая выпущенная в небо ракета означают, в конечном счете, ограбление тех, кто голодает, но лишен возможности утолить голод, и тех, кто замерзает, но не имеет одежды. Оружие, которым наполнен мир, — это не только потраченные деньги. Это и пот рабочих, и талант ученых, и надежды детей... То, что мы имеем, никак нельзя назвать жизнью, во всяком случае — настоящей жизнью. Человечество распято на железном кресте, и над ним нависла угроза войны.»

Возможно, иногда поддержание «баланса устрашения» действительно помогает предотвратить войну, которая была бы неизбежна, окажись одна страна намного слабее другой. Однако и исторический опыт, и полученные психологами данные, которые будут рассмотрены ниже, говорят о несостоятельности тех, кто думает, что можно предотвратить войну, угрожая врагу такой большой «дубиной», как ядерное оружие (Lebow & Stein, 1987). За всю историю человечества ни в одно десятилетие не произошло больше войн, чем в вооруженные до зубов 80-е гг. XX в. (Sivard, 1991). Более того, народы всех стран жили бы в большей безопасности, если вообще не было бы военной угрозы и если бы правительства тратили деньги не на вооружение, а на более продуктивные нужды. В странах, население которых борется за право владеть огнестрельным оружием для самообороны, складывается парадоксальная ситуация: вооруженное население оказывается в меньшей безопасности, чем невооруженное.

Легко говорить, но дилемма, с которой сталкиваются национальные лидеры, а заодно с ними и студенты университетов, участвующие в лабораторных инсценировках дилеммы гонки вооружений, заключается в следующем: разоружение в одностороннем порядке делает того, кто разоружается, беззащитным перед нападением или шантажом. В лабораторных условиях испытуемые, без всяких условий принимающие стратегию сотрудничества, часто превращаются в эксплуатируемых (Oskamp, 1971; Reychler, 1979; Shure et al., 1965). Так что — увы! — расходы на вооружение остаются.

Трагедия общинных выгонов

Во многих социальных дилеммах действуют более двух участников. Глобальное потепление климата есть следствие повсеместной вырубки лесов и избыточного содержания в воздухе диоксида углерода — продукта сгорания бензина и дизельного топлива и каменного угля, на котором работают многие электростанции. Каждый автомобиль вносит в общую картину и свою ничтожно малую лепту, но причиняемый им вред затрагивает многих людей. Для моделирования подобных непростых социальных ситуаций исследователи разработали лабораторные дилеммы, в которые оказывается вовлеченным множество людей.

<Национальная политика, сутью которой является принуждение к миру, будучи умноженная на два, неизбежно приводит к гонке вооружений. *Levinger*, 1987>

Символом, или метафорическим образом, коварной природы таких социальных дилемм является то, что эколог Гарретт Хардин назвал «трагедией общинных выгонов» (Hardin, 1968). Термином «общинные выгоны» в старой Англии назывались пастбища, располагавшиеся в центре городов, но понятно, что в роли «общинных выгонов» может выступать воздух, вода, киты или печенье, т. е. любой ограниченный ресурс, находящийся в общем владении. Если все потребляют его в разумных количествах, его запасы пополняются с такой скоростью, с какой он «созревает». Трава вырастет, киты принесут потомство, запасы печенья будут восполнены. При неумеренном потреблении произойдет «трагедия общинных выгонов».

Представьте себе, что 100 фермеров сообща пользуются пастбищем, способным прокормить 100 коров. Пока каждый из них имеет по одной корове, пастбище используется в «оптимальном режиме». Но потом один из них начинает рассуждать примерно так: «Если я заведу вторую корову, моя прибыль удвоится, а травы от этого практически не убавится, ну разве что на самую малость». И он приводит вторую корову. Его примеру следуют и остальные фермеры. Неизбежный результат? Трагедия общинных выгонов — вытоптанный животными участок земли, на котором не осталось ни травинки.

Аналогичных по сути событий немало в реальной жизни. Когда посетители Интернета, думая только о собственных интересах, бесконтрольно забивают каналы связи графической информацией, его нормальная работа нарушается (Huberman & Lukose, 1997). То же самое можно сказать и о загрязнении окружающей среды: общее загрязнение складывается из огромного числа незначительных выбросов, каждый из которых приносит его «автору» значительно больше выгоды, чем он сам (и окружающая среда) могли бы получить, если он прекратил бы свою деятельность, результатом которой становятся вредные выбросы. Мы мусорим в общественных местах — в гостиных общежитий, в парках и в зоосадах, но содержим в чистоте собственные жилища. Мы истощаем природные ресурсы, потому что сиюминутная личная выгода, например продолжительное стояние под горячим душем, перевешивает кажущиеся отдаленными последствия этого занятия. Китобои знали, что если не они, так другие будут убивать китов, и думали, что, убив несколько особей, они не причинят их существованию никакого вреда. Именно в этом и заключается трагедия: тем, чем должны были бы заниматься все — а именно сохранением ресурсов, — не занимается никто.

Отдельные элементы трагедии общинных выгонов составили основу лабораторных игр. Представьте себе, что вы — студент Университета штата Аризона и играете в игру «Гайки», автор которой — Джулиан Эдни (Edney, 1979). Несколько игроков, в том числе и вы, сидят вокруг неглубокой чаши, в которой лежат 10 металлических гаек. Экспериментатор объясняет вам правила игры. Ваша цель — набрать как можно больше гаек. Каждый из вас в любое время может взять столько гаек, сколько хочет, и каждые 10 секунд количество гаек, остающихся в чаше, будет удваиваться. Оставите ли вы гайки в чаше, «чтобы было, что удваивать», создав тем самым каждому возможность «собрать урожай» побольше?

Скорее всего, нет. Если студентам не предоставляли возможности договориться и выработать стратегию «сбережения», 65% групп завершали игру менее чем за 10 секунд, т. е. до первого пополнения запаса гаек. Нередко каждый из игроков так спешил захватить себе побольше гаек, что чаша оказывалась на полу.

Можно ли сказать, что подобный индивидуализм присущ только американцам? Каори Сато предоставлял студентам, воспитанным в традициях японской, более коллективистской культуры, заниматься за реальные деньги вырубкой виртуального леса (Sato, 1987). Когда студенты делили

поровну расходы, связанные с его выращиванием, они вели себя так же, как представители западной культуры: более половины деревьев вырубались раньше, чем они успевали дорасти до наиболее прибыльного размера.

Чаша с гайками в экспериментах Эдни и лес Сато напомнили мне банку с печеньем в нашем доме. В течение недели, которая проходит между двумя поездками за покупками, нам *следовало бы* сберегать их, т. е. расходовать их так, чтобы ежедневно каждый мог съесть две-три штучки. А что же было на самом деле? Отсутствие правил и страх, что другие опустошат банку без него, приводили к тому, что каждый член семьи старался съесть как можно больше, уменьшая тем самым шансы остальных. Результат: в течение 24 часов банка опустошалась и до следующей поездки в магазин стояла пустой.

Одно из возможных решений проблемы — объявить, сколько всего печенья в банке. Это позволило бы каждому члену семьи точно знать, какова его доля. Если люди не знают наверняка, на какую часть ресурсов вправе рассчитывать, они нередко потребляют больше, чем им кажется (Herlocker et al., 1997). Когда за столом сидят 10 человек, а по кругу пускают миску с картофельным пюре, шансов, что многие не ограничатся десятой частью, больше, чем если по кругу пущено блюдо, на котором лежат десять куриных ножек.

Лабораторным играм, воспроизводящим суть дилеммы заключенного и трагедии общинных выгонов, присущи некоторые общие черты. Во-первых, и те и другие подталкивают игроков к ситуационному объяснению своего поведения («Я был вынужден защитить себя от эксплуатации своим оппонентом») и к диспозиционному объяснению поведения их оппонентов («Она была жадной», «Он не заслуживал доверия»). Большинство игроков так и не поняли, что та же самая фундаментальная ошибка атрибуции присутствует и в оценке их собственного поведения их оппонентами (Gifford & Hine, 1997; Hine & Gifford, 1996).

(— Тебе не кажется, что мы неплохо поработали?)

Когда война, которую в течение 8 лет (1980-1988) вели между собой Иран и Ирак и которая унесла миллион жизней и разрушила экономику обеих стран, наконец завершилась, оказалось, что граница, послужившая ее причиной, проходит там же, где она проходила в день начала конфликта

Во-вторых, по ходу игры мотивация часто изменяется. Поначалу людям не терпится заработать как можно больше легких денег, потом они стремятся минимизировать свои потери, а под конец озабочены тем, как бы избежать поражения и сохранить лицо (Brockner et al., 1982; Teger, 1980). Такая трансформация мотивов поразительно похожа на то, что происходило во время войны во Вьетнаме. Поначалу речи президента Джонсона были преисполнены заботой о демократии, свободе и справедливости. По мере эскалации конфликта акцент сместился на защиту чести Америки и на избегание национального унижения — неизбежного следствия поражения в войне.

В-третьих, большинство реальных житейских конфликтов, подобных дилемме заключенного и

трагедии общинных выгонов, — **игры с ненулевой суммой**. Выигрыши и проигрыши обеих сторон не обязательно равны нулю. Оба могут как выиграть, так и проиграть. Каждая игра — противопоставление сиюминутных интересов индивида благополучию группы в целом и дьявольская социальная ловушка, демонстрирующая, что результатом даже «рационального» поведении индивида может быть вред. Никто злонамеренно не планировал повышать концентрацию диоксида углерода в атмосфере Земли и ее следствия — глобального потепления климата.

Не всегда эгоистичное поведение индивида приносит вред обществу. Во многих сообществах, например в капиталистическом обществе XVIII в., индивиды, стремившиеся оптимизировать собственную прибыль, способствовали тем самым и удовлетворению потребностей других членов общества. Вот что писал по этому поводу экономист Адам Смит: «Своим обедом мы обязаны не доброте мясника, пивовара или булочника, а их заботе о собственных интересах» (Smith, 1776, p. 18).

Решение социальных дилемм

Как можно настроить людей на сотрудничество во имя их общей выгоды в тех ситуациях, которые действительно являются социальными ловушками? Специалисты, изучавшие дилеммы в лабораторных условиях, предлагают несколько способов (Gifford & Hine, 1997).

Регулирование. Размышляя о трагедии общинных выгонов, Гаррет Хардин писал: «В обществе, которое верит в свободу общинных владений, все преследуют личные интересы, и это стремление приводит к разрушению. Свобода общинных владений разрушает все» (Hardin, 1968). Задумайтесь над таким вопросом: если бы уплата налогов была добровольным делом, много ли нашлось бы желающих платить их полностью? Можно с уверенностью сказать, что нет, и именно поэтому современные общества не могут позволить себе зависеть от благотворительности, когда речь идет о школах, парках, а также о социальной и военной безопасности.

Законы, которые мы принимаем, и заключаемые нами соглашения тоже направлены на достижение общего блага. Международная комиссия по китобойному промыслу определяет согласованные нормы лова этих животных, которые спасают их от полного уничтожения. США и бывший СССР подписали Договор о запрещении ядерных испытаний в атмосфере, цель которого — уменьшение содержания радиоактивных веществ в воздухе, которым мы все дышим. Природоохранное законодательство — если все вынуждены выполнять его требования — распределяет бремя ответственности поровну: ни одной сталелитейной компании не следует бояться, что другие компании, ее конкуренты, выиграют, если смогут пренебречь своими обязательствами перед экологией.

<О том, что принадлежит всем, не заботится никто, и чем больше владельцев, тем меньше заботы. *Аристотель*>

Аналогичным образом и участники лабораторных игр нередко ищут способы так отрегулировать свое поведение, чтобы достичь общего блага. Игроки в «Гайки» могут договориться о том, чтобы в течение одного 10-секундного отрезка времени не брать более одной или двух гаек и предоставить экспериментатору возможность восполнять их запас; они также могут избрать лидера и предоставить ему право решать, сколько гаек может взять тот или иной игрок (Messick et al., 1983; Samuelson et al., 1984).

Однако в реальной жизни за регулирование приходится платить. Платить приходится и за разработку норм и правил, и за принуждение к их исполнению, а также за ограничение личной свободы. Поэтому неизбежно возникает щепетильный политический вопрос: какими должны быть затраты на регулирование, чтобы они не превысили прибыли, которую оно приносит?

Чем меньше, тем лучше. Второй способ решения социальных дилемм заключается в том, чтобы создавать малочисленные группы. В немногочисленных сообществах каждый индивид ощущает себя более ответственным и эффективным (Kerr, 1989). По мере того как численность группы возрастает, возрастает и отказ от сотрудничества, оправдываемый, как правило, примерно такими словами: «От меня все равно ничего не зависит» (Kerr & Kaufman-Gilliand, 1997). В немногочисленных группах люди ощущают свою большую причастность к общему успеху. Все, что усиливает групповую идентификацию, способствует более эффективному сотрудничеству. Даже непродолжительная дискуссия (всего лишь в течение нескольких минут) или просто вера индивида в то, что он такой же, как и остальные члены группы, могут усилить «мы-чувство» и сотрудничество (Brewer, 1987; Orbell et

al., 1988).

Члены немногочисленных групп менее, нежели члены многочисленных сообществ, склонны присваивать себе большую, чем у остальных, долю ограниченных ресурсов (Allison et al., 1992). На том острове в северо-западной части Тихого океана, где я вырос, наша небольшая община сообща пользовалась источником питьевой воды. В жаркие летние дни, когда уровень воды в резервуаре понижался, над ним загоралась лампочка, которая предупреждала все наши 15 семей о том, что воду нужно экономить. Осознавая свою ответственность друг перед другом и понимая, насколько важен этот режим экономии, каждый из нас вел себя соответствующим образом. Ни разу резервуар не высыхал до дна.

<Я убежден в том, что поведение русских и китайцев в такой же степени обусловлено их недоверием к нам, как наше — недоверием к ним. А это, возможно, означает, что мы оказываем весьма заметное влияние на их поведение: относясь к ним, как к врагам, мы оправдываем их враждебность. Член Сената США *Дж. Уильям Фулбрайт*>

В значительно более многочисленных сообществах, например в любом городе, добровольное самоограничение менее вероятно. Поскольку вред, причиняемый индивидом, распределяется между многими, он может пренебречь значимостью своего личного поступка. Именно поэтому некоторые политологи и социальные психологи утверждают, что там, где это возможно, большие сообщества должны быть поделены на менее многочисленные по территориальному принципу (Edney, 1980). В своей книге «Взаимная помощь», вышедшей в 1902 г., русский революционер Петр Кропоткин нарисовал образ немногочисленных общин, которые он считал более приспособленными для принятия решений во имя всеобщего блага, нежели центральное правительство, принимающее решения на основе консенсуса (Gound, 1988).

Коммуникация. Чтобы не угодить в социальную ловушку, люди должны общаться. В лабораторных условиях групповая коммуникация иногда превращается во взаимные угрозы и оскорбления (Deutsch & Krauss, 1960). Однако значительно чаще она приводит к несравненно более тесному сотрудничеству (Bornstein et al., 1988; 1989). В ходе обсуждения дилеммы выковывается групповая идентификация, усиливающая заботу о благополучии группы. При этом также вырабатываются групповые нормы и общие ожидания, а групповое давление заставляет членов группы следовать им. В наибольшей степени благоприятствуют сотрудничеству те дискуссии, которые проводятся не с помощью технических средств коммуникации, а лицом к лицу (Bouas & Komorita, 1996; Drolet & Morris, 2000; Kerr et al., 1994; 1997; Pruitt, 1998).

То, что это действительно так, подтверждается результатами весьма остроумного эксперимента Робина Доуза (Dawes, 1980, 1994). Представьте себе, что исследователь предлагает вам и каждому из шести других незнакомых вам испытуемых получить по 6 долларов. Вы можете также отдать свои деньги другим, зная, что экспериментатор при этом удвоит вашу долю, а каждому из 6 незнакомцев даст по 2 доллара. Никто из них не узнает, отказались ли вы от своих 6 долларов или нет. Если вы все семеро объединитесь и откажетесь от них, каждый из вас положит в карман по 12 долларов. Если вы один откажетесь от этого предложения, а остальные согласятся с ним, вы получите 18 долларов. Если вы согласитесь, а другие откажутся, вы не получите ничего. Понятно, что сотрудничество выгодно всем, но оно сопряжено с самопожертвованием и риском. По данным Доуза, лишь 30% испытуемых соглашаются, не дискутируя, на сотрудничество, а после дискуссии — около 80%.

{Чтобы изменить поведение своих граждан, многие города изменили правила пользования платными автомобильными дорогами. Такая организация движения, при которой на автострадах для автомобилей с несколькими пассажирами выделена специальная скоростная полоса, а в определенное время суток с них не взимают плату за проезд, делает выгодными коллективные поездки и невыгодными — индивидуальные. (*Текст на плакате*: «Левый ряд. Только для автомобилей с 2 или более пассажирами. Бесплатно: с 6 до 10 и с 15 до 19»)}

Открытая, честная и свободная дискуссия повышает также уровень доверия. Без коммуникации те, кто не ожидает от других согласия на сотрудничество, тоже отказываются от него (Messe & Sivacek, 1979; Pruitt & Kimmel, 1977). Тот, кто не доверяет, попросту обязан отказываться от сотрудничества: иначе ему не защитить себя от эксплуатации. А отсутствие сотрудничества, в свою очередь, приводит к еще большему недоверию («Что мне остается? Мы живем по закону джунглей»). Результаты лабораторных исследований свидетельствуют: коммуникация повышает уровень доверия и создает

условия для достижения договоренностей, которые приносят пользу всем договаривающимся сторонам.

Материальная заинтересованность. Когда экспериментаторы изменяют правила игры таким образом, что сотрудничество становится экономически выгодным, популярность его возрастает (Komorita & Barth, 1985; Pruitt & Rubin, 1986). Изменение «матрицы вознаграждений» способствует решению реальных социальных дилемм. Во многих городах пробки на автострадах и повышенная концентрация вредных примесей в воздухе являются следствием того, что многие граждане предпочитают ездить на работу и с работы на автомобилях. Каждому известно, что один автомобиль не может существенно повлиять на эту картину. Чтобы сделать коллективные поездки более привлекательными с материальной точки зрения, сегодня многие города предоставляют автомобилям, в которых едут не менее двух человек, определенные льготы в виде специальной скоростной полосы на автостраде или уменьшения платы за проезд по ней.

Обращение к альтруистическим нормам. Из главы 12 нам известно, что люди становятся менее эгоистичными, когда ощущают большую ответственность за других. Можно ли, исходя из этого, предположить, что апелляция к альтруистическим мотивам подтолкнет людей к действиям во имя общего блага?

Результаты исследований неоднозначны. С одной стороны, создается впечатление, что одно лишь *знание* опасных последствий отказа от сотрудничества оказывает на него лишь незначительное влияние. Участники лабораторных игр, понимая, что их эгоистичные действия губительны для всех, тем не менее продолжают совершать их. За стенами лабораторий, в реальной жизни, предупреждения о негативных последствиях расточительного отношения к природным ресурсам и призывы к их сбережению оказались малоэффективными. Вскоре после своего избрания на пост президента США Джимми Картер признал необходимым отнестись к энергетическому кризису как к «моральному эквиваленту войны» и призвал нацию соблюдать режим экономии. Когда наступило лето, оказалось, что американцы израсходовали столько бензина, сколько прежде никогда не потребляли. В начале нынешнего века людям уже было известно о надвигающемся «парниковом эффекте», а количество проданных неэкологичных спортивных автомобилей побило все рекорды. Подобно тому как установки порой не могут повлиять на поведение, так и *знание* того, что хорошо, не всегда ведет к хорошим *поступкам*.

И все-таки большинство людей придерживаются норм социальной ответственности, взаимности и справедливости и выполняют свои обязательства перед обществом (Kerr, 1992). Проблема заключается в том, чтобы побудить их действовать в соответствии с этими нормами. Один из возможных способов ее решения — создание ситуаций, предполагающих именно такие действия. Ли Росс и Эндрю Уорд попросили воспитателей, работающих в общежитии Стэнфордского университета, назвать студентов-мужчин, которые, по их мнению, наиболее и наименее склонны к сотрудничеству в игре «Дилемма заключенного» (Ross & Ward, 1996). В действительности же оказалось, что обе группы в равной мере склонны к сотрудничеству. Чрезвычайно сильное влияние на готовность к сотрудничеству оказывало название игры: если исследователи называли ее «Уолл-стрит», сотрудничала одна треть игроков, если же игра называлась «Общиной» — желающих сотрудничать было уже две трети.

<В истории человеческих конфликтов еще не было ситуации, когда большинство было бы столь многим обязано меньшинству. *Сэр Уинстон Черчилль*, Речь в Палате общин 20 августа 1940 г.>

Коммуникация тоже способствует «пробуждению к жизни» коллективистских норм. Когда участникам лабораторных игр предоставлялась возможность подискутировать, они нередко взывали к норме социальной ответственности: «Если ты подведешь нас, тебя до конца дней будет мучить совесть» (Dawes et al., 1977). Заметив это, исследователи Робин Доуз и его коллеги перед началом «дилеммной» игры прочитали испытуемым небольшую проповедь о преимуществах кооперации, об эксплуатации и этике. Проповедь возымела свое действие: участники игры изъявили готовность пренебречь сиюминутной личной выгодой ради общего блага. (Вспомните, что в главе 12 мы рассказали о том, как активно участвуют в благотворительности — в качестве добровольцев и щедрых жертвователей — люди, регулярно слушающие проповеди в церквах и в синагогах.)

Эффективны ли подобные призывы, если речь идет о крупномасштабных дилеммах? Джеффри Скотт Мио и его коллеги выяснили, что посетители театра, прочитавшие о трагедии общинных выгонов, мусорили меньше, чем посетители, которые прочитали об участии в выборах (Mio et al., 1993). Более того, когда общественная польза от кооперации очевидна, апелляция к норме социальной

ответственности приносит успех (Lynn & Oldenquist, 1986). Так, если люди убеждены, что общественный транспорт экономит время, они более склонны пользоваться им, если убеждены и в том, что отказ от личных автомобилей уменьшает содержание вредных выбросов в воздухе (Van Vugt et al., 1996). Сторонники движения за гражданские права ради того, чтобы увеличить число участников маршей, были готовы подвергнуть себя риску быть оскорбленными, избитыми или оказаться в тюрьме. Во время войн люди идут на большие жертвы ради своих групп. По словам Уинстона Черчилля, во время «Битвы за Англию» пилоты Королевских ВВС вели себя как настоящие альтруисты: народ в неоплатном долгу перед теми, кто шел на бой, зная, что вероятность погибнуть весьма велика — 70% (Levinson, 1950).

Подводя итоги, можно сказать следующее: у нас есть возможность минимизировать деструктивные последствия попадания в ловушки социальных дилемм. Для этого нужно соблюдать определенные правила и нормы, регулирующее эгоистичное поведение: нужны немногочисленные группы, предоставление людям возможности обсуждать социальные дилеммы, материальное стимулирование сотрудничества и апелляция к альтруистическим нормам.

Конкуренция

Враждебность нередко возникает в случае, когда группы конкурируют за работу или за жилье; столкновение интересов порождает конфликт, т. е. наблюдается феномен, известный под названием «теории реалистического группового конфликта». Подобная динамика наглядно проявилась во время Второй мировой войны в Шантунге, в лагере для интернированных, в котором японские военные содержали проживавших в Китае иностранцев. Один из узников этого лагеря, Лангдон Джилки, вспоминает, что необходимость делить скудный провиант и жизненное пространство на полу нередко приводила к конфликтам между врачами, миссионерами, юристами, профессорами, бизнесменами, наркоманами и проститутками (Gilkey, 1966). Конкурентная борьба за территорию, работу и политическую власть способствовала и разжиганию конфликта в Северной Ирландии, где начиная с 1969 г. в столкновениях между правящим протестантским большинством и католическим меньшинством погибли более 3200 человек. (В процентном отношении потеря этого числа граждан означает для Северной Ирландии то же самое, что потеря 515 000 человек для США, 107 000 — для Великобритании, 57 000 — для Канады и 36 000 — для Австралии.)

Но можно ли сказать, что конкуренция сама по себе провоцирует вражду и конфликт? Чтобы ответить на этот вопрос, Крэг Андерсон и Мелисса Морроу предложили испытуемым поиграть в видеоигру *Nintendo's Super Mario Brothers* (Anderson & Morrow, 1995). Половина пар играли друг против друга (результаты отдельных игроков сравнивались), а половина — сотрудничали (их результаты суммировались). Оказалось, что соревновавшиеся между собой игроки без необходимости убили (растоптали или застрелили) на 61% больше персонажей игры, чем сотрудничавшие друг с другом. Конкуренция порождает агрессию.

Но «запускает» ли конкуренция механизм деструктивного поведения в условиях, более приближенных к реальным? Чтобы ответить на этот вопрос, можно разделить испытуемых наугад на две группы, заставить их конкурировать за какой-либо ограниченный ресурс и посмотреть, что произойдет. Именно это и сделали Музафер Шериф и его коллеги, которые провели серию впечатляющих экспериментов с участием обычных 11-12-летних мальчиков (Sherif et al., 1966). Эти эксперименты были инспирированы воспоминаниями Шерифа о том времени, когда он подростком оказался свидетелем вторжения греческой армии в Турцию в 1919 г.:

«Они начали убивать людей направо и налево. [Это] произвело на меня огромное впечатление. Именно там и тогда я захотел понять, как такое возможно среди людей... Мне захотелось узнать, какой наукой или специальностью нужно овладеть, чтобы понять это межгрупповое варварство» (цит. по: Aron & Aron, 1989, p. 131).

Изучив социальные корни варварства, Шериф провел в летних лагерях для школьников несколько экспериментов, каждый из которых продолжался три недели. Один из экспериментов заключался в следующем. Шериф разделил 22 незнакомых друг с другом мальчика из Оклахома-Сити на две группы, отвез их на разных автобусах в бойскаутский лагерь, располагавшийся в национальном парке штата Оклахома *Robber's Cave*, и поселил в спальных корпусах, расположенных в полумиле друг

от друга. Почти целую неделю группы даже не подозревали о существовании друг друга. Сообща занимаясь разными делами — приготовлением пищи, походами, сооружением купальни и наведением веревочного моста, — члены каждой группы вскоре очень сдружились между собой. Одна группа назвала себя «Гремучие змеи», другая — «Орлы». Как символ добрых чувств его обитателей, над одним из корпусов появилась надпись: «Дом, милый дом».

<Чтобы скорректировать субъективную ошибку, давай другим на 20% больше, чем рассчитываешь получить от них сам. *Лайнус Полинг*, 1962>

Так была создана групповая идентификация и подготовлена почва для конфликта. В конце первой недели «Гремучие змеи» «обнаружили "Орлов" на "своей" бейсбольной площадке». Когда вслед за этим персонал лагеря предложил обеим группам провести турнир, включающий разные соревнования (по бейсболу, игру в войну, взаимные инспекции жилищ, поиски сокровищ и т. п.), предложение было встречено обеими группами с энтузиазмом. Это были настоящие соревнования: победа одной группы означала поражение другой. «Вся добыча» (медали, ножи) должна была достаться группе — победителю турнира.

Результат? Лагерь постепенно превратился в поле битвы. Он стал похож на сцену из романа Уильяма Голдинга «Повелитель мух», в котором рассказывается о социальной дезинтеграции подростков, оказавшихся на необитаемом острове. В эксперименте Шерифа конфликт начался с того, что соперники стали обзывать друг друга во время соревнований. Вскоре конфликт распространился и на столовую, и дело дошло до «мусорной войны», сжигания флагов, набегов на спальные корпуса и даже до «кулачных боев». Когда мальчиков просили описать соперников, в ход шли такие слова, как «трусливые», «зазнайки» и «подонки»; себя же они считали «смелыми», «бескомпромиссными» и «дружелюбными».

{**Конкуренция разжигает конфликт.** *На снимке*: эксперимент Шерифа в лагере бойскаутов в национальном парке *Robber's Cave*. Группа подростков проникает в спальный корпус, где живут их соперники}

Следствием конкуренции, в которой победа одной стороны означала поражение другой, стали глубокий конфликт, негативное восприятие тех, кто не является членом собственной группы, сильная внутригрупповая сплоченность и чувство гордости. Без сомнения, групповая поляризация «подлила масла в огонь конфликта». Результаты экспериментов свидетельствуют о том, что в ситуациях, провоцирующих конкуренцию, группы ведет себя более «соревновательно», нежели индивиды (Insko et al., 1998; Rabbie, 1998).

Восприятие несправедливости

«Это несправедливо!», «Это же форменный грабеж!», «Мы заслуживаем лучшего отношения!» Подобные высказывания типичны для конфликтов, порожденных тем, что воспринимается как несправедливость. Но что в таком случае «справедливость»? Согласно мнению некоторых социальных психологов, люди воспринимают справедливость как баланс: распределение вознаграждений между индивидами пропорционально их вкладу в общее дело (Walster et al., 1978). Если мы с вами состоим в каких-либо отношениях (работодатель — рабочий, педагог — ученик, муж — жена, коллега — коллега), то справедливой может быть названа ситуация, при которой отношение моих доходов к моему вкладу равно отношению ваших доходов к вашему вкладу.

Если ваш вклад больше, а заработок меньше, чем у меня, вы будете считать, что вас эксплуатируют, и это будет раздражать вас; я же при этом могу чувствовать себя эксплуататором и испытывать чувство вины. Впрочем, весьма вероятно, что вы будете острее переживать подобный дисбаланс (Greenberg, 1986; Messick & Sentis, 1979). Участники экспериментов нередко не требуют распределения в свою пользу или в пользу своей группы, но при этом с радостью принимают кусок пирога, который явно больше среднего, и находят этому обоснование (Diekmann et al., 1997). Латиша может не требовать себе премии, которая превышает среднюю, но если такое случится, она легко найдет оправдание этому.

<Вознаграждение должно «соответствовать заслугам», ибо все согласны с тем, что распределение должно в определенном смысле быть сообразным заслугам, хотя не все подразумевают под заслугами одно и то же. *Аристотель*>

Мы можем согласиться с тем, что справедливость — это баланс, но разойтись в оценке того, являются ли наши отношения сбалансированными. Если речь идет о двух коллегах, что, по мнению каждого из них, является релевантным вкладом? Тот, кто старше, может отдавать предпочтение такой системе оплаты труда, которая базируется на стаже, а тот, кто помоложе, — той, которая принимает во внимание конкретную работу, выполняемую в данное время. Чей подход возобладает, если имеют место подобные разногласия? В подавляющем большинстве случаев тому, кто обладает большей социальной властью, удается убедить и себя, и окружающих в том, что он заслуживает то, что получает (Micula, 1984). Этот феномен называется «золотым правилом»: правила устанавливает тот, в чьих руках «золото».

Как следует из этого правила, эксплуататор может успокоить свою совесть и оправдать существующую систему вознаграждений, принижая роль эксплуатируемых. Мужчины могут воспринимать более низкую оплату женского труда как справедливое следствие их менее значимых вкладов. Как мы уже отмечали в главе 9, причиняющие зло могут возлагать вину за это на жертву, поддерживая тем самым собственную веру в справедливое устройство мира.

А как же реагируют те, кого эксплуатируют? Элайн Хатфилд, Уильям Уолстер и Эллен Бершайд выявили три возможных варианта (Hatfield, Walster & Berscheid, 1978). Люди могут принимать и оправдывать свое униженное положение («Мы бедны, но другого мы не заслуживаем, и мы счастливы»). Они могут требовать компенсации, для чего способны без конца приставать к своим эксплуататорам, надоедать им и даже обманывать их. Если все эти средства не достигают цели, они могут попытаться восстановить справедливость с помощью такого оружия, как возмездие.

<Проблему распределения нельзя решить тривиальным путем. Справедливость в ее разных ипостасях — причина детских ссор, сетований коллег, ухода из групп ее членов, столкновений характеров и войн между странами. Родителям, работодателям, педагогам и президентам известно, что наиболее распространенной реакцией на любое распределение ресурсов является слово «несправедливо». *Арнольд Кан и Уильям Гэддерт*, 1985>

Одно из интересных и подтвержденных экспериментально следствий теории, согласно которой справедливость — это баланс, заключается в следующем: чем более компетентными и достойными ощущают себя люди (чем выше они ценят свои вклады), тем острее они чувствуют, что их недооценивают, и тем более стремятся отомстить за это (Ross et al., 1971). Инициаторами мощных социальных протестов обычно выступают те, кто считает, что он достоин более высокого вознаграждения, чем то, которое получает.

После 1970 г. положение женщин на рынке труда заметно улучшилось. Парадоксально, но одновременно возросло и количество людей, считающих, что в целом женщинам живется хуже, чем мужчинам (табл. 13.1), — факт, не объяснимый с позиций теории баланса.

Таблица 13.1. По результатам опроса общественного мнения (Институт Гэллапа), большинство респондентов считают, что женщинам живется хуже, чем мужчинам

Как вы считаете, кто — мужчины или женщины — живут в этой стране лучше? (Примите во внимание все аспекты жизни.)

	1972	**1993**
Мужчины	29%	60%
Женщины	35%	21%
Одинаково	30%	15%
Не знаю	6%	5%

(*Источник*: Roper Centre for Public Opinion Research, 1997.)

До тех пор пока женщины сравнивали свои возможности и заработки с возможностями и заработками других женщин, они в основном были удовлетворены своим положением, хотя и сегодня выполняют бо́льшую часть домашней работы (Jackson, 1989; Major, 1989, 1993). Но по мере того как женщины все более и более осознавали свое равенство с мужчинами, их чувство относительной депривации становилось все острее. Если работа секретаря и водителя грузовика «сравнимы по своей

значимости» (с точки зрения необходимых навыков), значит, они заслуживают и сравнимой оплаты; это и есть справедливость в понимании защитников равенства полов (Lowe & Wittig, 1989).

Критики теории баланса утверждают, что баланс вклада и вознаграждения — не единственно возможное определение справедливости. (Прервите чтение и подумайте: вы сами можете предложить другое?) По мнению Эдуарда Сэмпсона, сторонники теории баланса ошибаются, считая, что экономические принципы, которыми руководствуется западный капиталистический мир, универсальны (Sampson, 1975). Для некоторых некапиталистических культур справедливость — это не баланс, а уравниловка или даже удовлетворение потребностей: «От каждого по способностям, каждому по потребностям» (Карл Маркс). Если вознаграждения распределяются между членами одной группы, люди, социализированные под влиянием такой коллективистской культуры, как китайская иди индийская, в отличие от индивидуалистов-американцев отдают предпочтение уравнительному распределению или распределению по потребностям (Hui et al., 1991; Leung & Bond, 1984; Murphy-Berman et al., 1984).

В коллективистской Японии, в стране, где старость окружена почетом, оплата труда значительно чаще зависит не от его производительности, а от стажа (Kitayama & Markus, в печати). В индивидуалистической Америке 53% респондентов высказываются в пользу сдельной оплаты труда; эту точку зрения разделяют лишь 32% британцев и 26% испанцев. Должно ли правительство уменьшить разрыв между высоко- и низкооплачиваемыми работниками или гарантировать доход не ниже прожиточного уровня? Утвердительный ответ на этот вопрос дали 39% американцев, 48% канадцев и 65% британцев (Brown, 1995). Даже в индивидуалистических культурах к определению справедливости порой подходят не только с позиции баланса, но и с иных позиций (Deutsch, 1985). В семье или в альтруистическом сообществе критерием могут быть потребности. В дружбе критерием справедливости может быть баланс. В отношениях, которые строятся на принципе соревновательности, победитель получает все.

Социальная психология в моей работе

Я стала социальным психологом в тот самый день, когда появилась в Беркли и начала учиться в колледже, хотя в то время я этого и не понимала. Этот кампус привлек меня своей социальной активностью. Наблюдая за тем, как разворачиваются баталии вокруг апартеида в ЮАР, и поступлением в колледж представителей национальных меньшинств в соответствии с программой позитивных действий, я восхищалась тем, как участники дискуссий обосновывают свои диаметрально противоположные точки зрения, и тем, как им при этом удается избегать конфликтов. Изучая социальную психологию, я открыла для себя совершенно уникальную область этой науки и попыталась именно в ней найти ответы на эти вопросы.

Работая над магистерской диссертацией, я, изучая проблему социального неравенства, попыталась понять, почему одни люди принимают его, а другие борются с ним. То, что мне удалось выяснить, поразило меня: оказывается, люди, получающие максимальные доходы, не более склонны принимать социальное неравенство, чем те, кто получает значительно меньше. Более склонны мириться с социальным неравенством те, кто считает, что общество предоставляет возможности для движения наверх. Сделав это противоречащее интуиции открытие, я окончательно «подсела» на социальную психологию. Сейчас в качестве социального психолога Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе я изучаю, как справедливые процедуры в процессе принятия решений могут помочь людям согласиться с противоречивыми решениями и в конечном счете сделать возможным жизнеспособное мультикультурное общество.

Йен Хио, University of California, Berkely, 1990

Если ситуация именно такова, насколько универсальна тенденция определять справедливость как баланс между вкладом и доходом? И как следует распределять вознаграждения? Исходя из потребностей? Руководствуясь таким принципом, как уравниловка? Учитывая заслуги? Сочетая эти подходы? Политический философ Джон Роулз предлагает нам представить себе будущее, в котором наше собственное положение на экономической лестнице пока неизвестно (Rawls, 1971). Какой стандарт справедливости вы бы предпочли? По данным Грегори Митчелла и его коллег, студенты

Американского университета [Частный университет, находится в г. Вашингтоне. — *Примеч. перев.*] склоняются в пользу уравниловки и удовлетворения потребностей на тот случай, если они окажутся «на дне», но не отказываются и от того, чтобы в определенной степени учитывалась и производительность труда (Mitchell et al., 1993).

Искаженное восприятие

Вспомните, что *конфликт* — это восприятие несовместимости действий или целей. Во многих конфликтах присутствует лишь весьма незначительное «рациональное зерно» — действительно несовместимые цели, однако значительно большую проблему создает искаженное восприятие мотивов и целей другой стороны. Некоторые цели «Орлов» и «Гремучих змей» действительно были несовместимы друг с другом, однако существовавшие между ними различия были явно преувеличены субъективным восприятием участников конфликта (рис. 13.3).

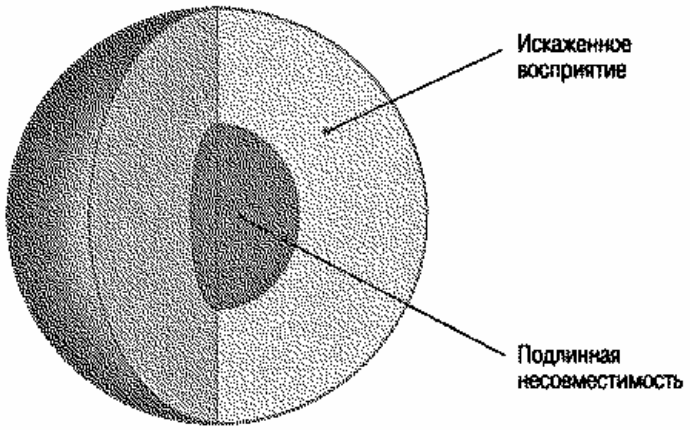


Рис. 13.3. Многие конфликты — это небольшое «рациональное зерно» действительно несовместимых целей, погруженное в значительно больший по объему «клубок» искаженного восприятия

В предыдущих главах мы уже говорили о происхождении подобных искажений восприятия. *Предрасположенность в пользу самих себя* приводит к тому, что индивиды и группы гордятся своими добрыми делами и снимают с себя ответственность за дурные поступки, отказывая другим в праве на то же самое. Тенденция к *самооправданию* усугубляет склонность людей к отрицанию вредных последствий тех дурных поступков, от которых невозможно откреститься, а благодаря *фундаментальной ошибке атрибуции* каждая из сторон видит в недружественности другой стороны отражение ее враждебных диспозиций. Следствием этого становится ситуация, при которой человек фильтрует информацию и интерпретирует ее в соответствии со своими *предубеждениями*. В группах часто происходит *поляризация* этих тенденций к предрасположенности в пользу самих себя и к самооправданию. Одним из симптомов *огруппленного мышления* является восприятие собственной группы как нравственной и сильной, а группы оппонента — как аморальной и слабой. Террористические акты, которые большинство людей считают проявлениями низости и жестокости, для других — «священная война». Действительно, одной лишь принадлежности к группе достаточно для «запуска» механизма предрасположенности в пользу своей группы. А сформировавшиеся негативные стереотипы нередко оказываются живучими даже тогда, когда реальность противоречит им.

Поэтому нет ничего удивительного в том, что у конфликтующих сторон формируются искаженные образы друг друга, и мы не должны заблуждаться на этот счет. Парадоксально, но даже типы искаженного восприятия предсказуемы.

Зеркальное восприятие

Поразительно, насколько искаженное восприятие друг друга присуще обеим сторонам

конфликта. Они приписывают себе в качестве добродетели то, что у противника считают грехом. Когда американский психолог Ури Бронфенбреннер посетил в 1960 г. бывший Советский Союз и поговорил со многими простыми людьми, он был поражен, насколько их слова об Америке совпадают с тем, что американцы говорили про Россию (Bronfenbrenner, 1961). Русские говорили о том, что американское правительство — это милитаристы и агрессоры, что оно эксплуатирует и угнетает свой народ и что американской дипломатии нельзя доверять. «Медленно и болезненно до тебя доходит, что, как это ни удивительно, но искаженное восприятие нас русскими есть зеркальное отражение нашего восприятия русских».

<Современная напряженность с ее угрозой национального уничтожения сохраняется благодаря двум чрезвычайно живучим иллюзиям. Одна из них — абсолютная уверенность стран [бывшего] социалистического лагеря в том, что капиталистические страны готовятся к нападению на них и что это нападение — лишь вопрос времени. Вторая иллюзия — абсолютная уверенность капиталистических стран в том, что страны [бывшего] социалистического лагеря готовятся к нападению на них и что это нападение — лишь вопрос времени. Генерал *Дуглас Мак-Артур*, 1966>

На основании анализа восприятия русскими и американцами друг друга, выполненного психологами (Tobin & Eagles, 1992; White, 1984) и политологами (Jervis, 1985), можно сказать, что зеркальное восприятие сохранялось и в 1980-е гг. Одни и те же действия (патрулирование подводных лодок у чужого побережья, снабжение оружием малых народов) воспринимались как более враждебные, если их совершали *они*. Например, американское правительство комментировало вторжение СССР в Афганистан во многом точно так же, как СССР в свое время комментировал вторжение США во Вьетнам.

Зеркальное восприятие способствует также и гонке вооружений. Из заявлений политиков следует, что народы обеих стран: 1) всем прочим решениям предпочитают двухстороннее разоружение; 2) более всего стремятся к разоружению, в то время как другая сторона разоружается; 3) но считают, что другая сторона желает добиться военного превосходства (Plous, 1985; 1993; табл. 13.2). В результате обе стороны чувствуют, что вынуждены вооружаться, хотя и уверяют в своей приверженности разоружению.

Таблица 13.2. Гонка вооружений как следствие зеркального восприятия

Постулат	Цитата из выступления Президента США	Цитата из выступления Генерального секретаря ЦК КПСС
1. «Мы отдаем предпочтение взаимному разоружению»	«Мы более всего хотим вместе с ними сократить количество вооружений» (*New York Times*, 15.06.84).	«Мы не стремимся... к военному превосходству над ними; мы хотим окончания, а не продолжения гонки вооружений» (*New York Times*, 12.03.85).
2. «Пока другая сторона вооружается, мы должны избегать разоружения»	«Мы отказываемся становиться слабее, пока наши потенциальные противники не отказались от своих имперских замашек» (*New York Times*, 18.06.82).	«Наша страна не стремится к [ядерному] превосходству, но и не позволит другой стороне достичь его» (*Правда*, 9.04.84).
3. «В отличие от нас другая сторона стремится к военному превосходству»	«Лидеры [бывшего] Советского Союза не столько стремятся к миру, сколько к расширению с помощью оружия сферы своего влияния» (*New York Times*, 28.06.84).	«Основным препятствием — и в этом убеждает весь ход Женевских переговоров — являются попытки США и их союзников достичь военного превосходства» (*Правда*, 3.01.84).

(*Источник*: Plous, 1985; 1993.)

Когда же напряженность возрастает, например во время международных кризисов, становится труднее мыслить логически (Janis, 1989). Представления о противнике становятся еще более упрощенными и стереотипными, а принятие непродуманных, интуитивных решений — более

вероятным. Экспериментально доказано, что одного лишь предчувствия конфликта достаточно для «замораживания» мышления и «блокировки» творческого решения проблемы (Carnevale & Probst, 1998). Социальный психолог Филип Тетлок, проанализировав разные аспекты советской и американской политической риторики после 1945 г., пришел к выводу о негибкости мышления лидеров обеих стран (Tetlock, 1988). Во время блокады Берлина, корейской войны и советского вторжения в Афганистан предельно упрощенные политические заявления превращались в застывшие формулы, в которых присутствовало либо «черное», либо «белое» и не было места полутонам. В другие периоды — особенно после того, как Генеральным секретарем ЦК КПСС был избран Михаил Горбачев, — политики признавали, что мотивы каждой страны сложны, что и нашло свое отражение в их заявлениях (рис. 13.4).

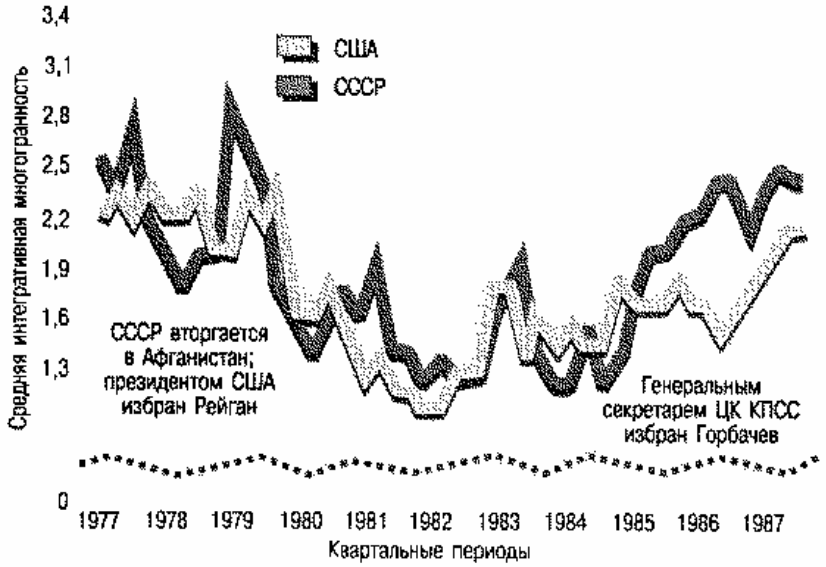


Рис. 13.4. Многогранность официальных советских и американских политических заявлений (1977-1986). (*Источник*: Tetlock, 1988)

Исследователи проанализировали также и политическую риторику, предшествовавшую началу крупнейших войн, внезапных военных нападений, ближневосточных конфликтов и революций (Conway et al., 2001). Едва ли не во всех случаях по мере приближения конфликта мышление лидеров нападавших стран становилось все более и более примитивным («мы — хорошие, а они — плохие»). Однако, как отмечает Тетлок, новым советско-американским соглашениям всегда предшествовал *отказ* от упрощенческой риторики. Его оптимизм подтвердился: сначала в 1988 г., во время пребывания президента Рейгана в Москве, был подписан советско-американский Договор о сокращении ракет средней дальности с ядерными боеголовками, а затем во время пребывания в Нью-Йорке Горбачев, выступая в ООН, сообщил о выводе из Западной Европы 500 000 советских военнослужащих.

«Мне хотелось бы верить, что благодаря нашим общим усилиям осуществятся наши надежды и завершится эра войн, конфронтации и региональных конфликтов, прекратится варварское истребление природных ресурсов, и мы навсегда забудем об ужасах голода и нищеты и о политическом терроризме. Это наша общая цель, и достичь ее можно только сообща.»

Но если восприятие одной стороны не соответствует восприятию другой, то как минимум одна их них воспринимает другую искаженно. А подобное искажение восприятия, считает Бронфенбреннер, «есть психологический феномен, не имеющий аналогов по серьезности своих последствий... ибо при этом *складывается такой образ [врага], который имеет обыкновение самоподтверждатъся*». Ожидая от *B* враждебных действий, *A* может относиться к *B* так, что поведение *B* подтвердит его подозрения, и порочный круг замкнется. Вот что пишет об этом Мортон Дойч:

«Вы слышите лживую сплетню о том, что ваш друг нелестно отзывается о вас; вы устраиваете ему выговор; в ответ он ругает вас, т. е. оправдывает ваши ожидания. То же самое происходит и в политике: если лидеры Запада и Востока убеждены в неизбежности войны и каждый из них пытается как можно надежнее защититься от другого, этот другой будет вести себя так, что оправдает начальный

шаг» (Deutsch, 1986).

Известно немало примеров того, как негативное **зеркальное восприятие** препятствовало достижению мира.

— Обе стороны арабо-израильского конфликта настаивают на том, что «мы» вынуждены так действовать, чтобы защитить свою безопасность и свою территорию, в то время как «они» хотят уничтожить нас и завладеть нашей землей. «Мы» испокон веков живем на этой земле, а они — «захватчики». «Мы» — жертвы, «они» — агрессоры (Heradsveit, 1979; Rouhana & Bar-Tal, 1998). При таком взаимном недоверии трудно говорить о каких бы то ни было переговорах.

{Самоподтверждающееся зеркальное восприятие является отличительным признаком таких глубоких конфликтов, как конфликт в бывшей Югославии}

— В Ольстере, в Университете Северной Ирландии, Дж. А. Хантер и его коллеги продемонстрировали студентам, протестантам и католикам, видеозаписи нападений протестантов на католическую похоронную процессию и католиков — на похоронную процессию протестантов. Большинство студентов приписали причины агрессивности другой стороны ее «кровожадности», а нападение «своих» расценили как акт возмездия или самозащиты (J. A. Hunter et al., 1991).

— Аналогичную предрасположенность в пользу своей группы и соответствующее ей искаженное восприятие демонстрируют и конфликтующие в Бангладеш мусульмане и индуисты (Islam & Hewstone, 1993).

Негативное зеркальное восприятие проявляется также в конфликтах между немногочисленными группами и между индивидами. Как нам уже известно из описания «дилеммных» игр, каждая из сторон может сказать: «Мы хотим сотрудничать, но их отказ от сотрудничества заставляет нас обороняться». С подобными объяснениями столкнулись Кеннет Томас и Луи Понди, когда они изучали поведение управленцев (Thomas & Pondy, 1977). Рассказывая по просьбе исследователей об каком-либо серьезном из недавних конфликтов, только 12% респондентов полагали, что другая сторона готова к сотрудничеству; о собственной готовности к сотрудничеству упомянули 74% респондентов. По словам управленцев, они «предлагали», «информировали» и «рекомендовали», в то время как противоборствующая сторона «требовала», «отвергала все мои предложения» и «отказывалась». То же самое можно сказать и про голландских переговорщиков и правительственных чиновников: они тоже склонны считать, что их тактика на переговорах «хорошо продумана» и свидетельствует об их готовности «слушать» и «сотрудничать»; что же касается второй договаривающейся стороны, то они чаще «прибегают к угрозам», «блефуют» или «избегают обсуждения сути проблемы» (De Dreu et al., 1995).

<Американцы — хорошие ребята, только вот лидеры у них никудышные. Слова *Адала Гезана*, бакалейщика из Багдада, после бомбардировки Ирака американцами>

Конфликт между группами нередко подогревается иллюзорными представлениями о том, что все зло — от руководителей противоборствующей группы, а члены ее, хотя они и несамостоятельны и ими манипулируют, — на нашей стороне. Этот феномен *«лидер плох, а люди хороши»* проявился в том, как американские и советские граждане воспринимали друг друга в период холодной войны. США начали в войну во Вьетнаме, веря, что в регионе, где господствуют вьетконговские «террористы», у них полно союзников, которые только и ждут их прихода. Как стало ясно впоследствии из информации, которая до поры до времени была секретной, власти выдавали желаемое за действительное.

{Зеркальное восприятие подливает масла в огонь конфликта. Когда в 2000 г. оказалось, что исход президентских выборов зависит от результатов пересчета голосов в штате Флорида, и сторонники Гора, и сторонники Буша говорили примерно одно и то же: «Нам нужно лишь одно — честный и правильный подсчет голосов. Наши соперники хотят украсть у нас победу»}

Еще один тип зеркального восприятия — взаимное преувеличение позиций обеими сторонами. Позиции людей, имеющих разные взгляды на такие проблемы, как аборты, смертная казнь или сокращение бюджетных ассигнований, зачастую различаются меньше, чем кажется самим оппонентам. Каждая из сторон преувеличивает экстремизм другой стороны, особенно если эта группа стремится к каким-либо переменам. Каждая сторона считает, что «наши» представления базируются на фактах, а «они» интерпретируют факты в соответствии со своей идеологией (Keltner & Robinson, 1996; Robinson et al., 1995). Именно из таких неадекватных представлений об оппоненте и возникают культурные войны. По мнению Ральфа Уайта, сербы начали войну в Боснии отчасти из гиперболизированного

страха перед умеренно религиозными боснийскими мусульманами, которых они ошибочно приравняли к исламским фундаменталистам и фанатичным террористам Ближнего Востока (White, 1996; 1998).

Изменение восприятия

Если верно, что искаженное восприятие — «спутник» конфликтов, оно должно появляться и исчезать по мере того, как вспыхивают и гаснут сами конфликты. Именно это и происходит, причем с поразительной регулярностью. Те же самые процессы, которые создают образ врага, могут до неузнаваемости изменить его, когда враг становится союзником. Так, те, кто во время Второй мировой войны были «кровожадными, жестокими, вероломными япошками с торчащими зубами», вскоре превратились в глазах граждан Северной Америки (Gallup, 1972) и для масс-медиа в наших «интеллигентных, трудолюбивых, дисциплинированных и изобретательных союзников». Зато русские, их союзники по антигитлеровской коалиции, стали «воинственными» и «вероломными».

Немцы, которых после двух мировых войн ненавидели, сначала стали предметом восхищения, а потом их снова возненавидели и вновь возлюбили: судя по всему, та черта национального немецкого характера, которая раньше считалась «жестокостью», таковой более не считается. До тех пор пока Ирак воевал с Ираном, хотя при этом он использовал химическое оружие и уничтожал своих собственных граждан — курдов, его поддерживали многие страны. Враг нашего врага — наш друг. Когда же в войне с Ираном была поставлена точка и Ирак вторгся в богатый нефтью Кувейт, его действия мгновенно были названы «варварскими». Поразительно, как быстро изменяются образы наших врагов.

{**Изменение восприятия.** Североамериканцы, когда-то бывшие друзьями Ирака, во время войны в Персидском заливе (1991 г.) стали его врагами и друзьями Кувейта}

Масштабы искажения восприятия во время конфликта — отрезвляющее напоминание о том, что люди, находящиеся в здравом уме и не отличающиеся патологической злобностью, тоже способны создать искаженные представления о своих антагонистах. Когда мы конфликтуем с какой-либо другой страной, другой группой или просто с соседом по комнате в общежитии или с одним из родителей, то с готовностью (и ошибочно) воспринимаем свои собственные мотивы и действия как исключительно благородные, а мотивы и действия другой стороны — как злонамеренные. Обычно наши оппоненты отвечают нам тем же: у них складывается зеркальное восприятие наших поступков.

Итак, пойманные в социальную ловушку, конкурирующие за ограниченные ресурсы или конфликтующие из-за воспринимаемой несправедливости стороны продолжают конфликтовать до тех пор, пока что-нибудь не заставит их избавиться от искаженного восприятия и начать урегулирование их подлинных разногласий. Поэтому полезным может оказаться такой совет: конфликтуя с кем бы то ни было, не думайте, что он не способен разделять ваши нравственные ценности. Лучше сравните свое и его восприятие, помня о том, что, скорее всего, ваш оппонент воспринимает ситуацию иначе, чем вы.

Резюме

При любом взаимодействии двух человек, двух групп или двух стран их потребности и цели (в том виде, как они их воспринимают) могут вступить в противоречие. Многие социальные проблемы возникают вследствие того, что люди стремятся к удовлетворению собственных эгоистичных интересов в ущерб интересам всего общества. Две лабораторные игры — «Дилемма заключенного» и «Трагедия общинных выгонов» — отражают суть противоречий между благополучием индивидуума и благополучием общества. В реальной жизни, как и в лабораторном эксперименте, можно избежать подобных ловушек. Для этого нужно разрабатывать правила, регулирующие эгоистичное поведение, создавать немногочисленные группы, в которых люди чувствуют ответственность друг за друга, предусматривать возможность коммуникации, потому что она способствует снижению уровня взаимного недоверия, использовать материальное стимулирование сотрудничества и обращаться к альтруистическим чувствам людей.

Когда люди конкурируют за ограниченные ресурсы, человеческие отношения нередко тонут в море предрассудков и враждебности. Результаты знаменитых экспериментов Музафера Шерифа свидетельствуют о том, что конкуренция, в которой победа одного означает поражение другого, быстро превращает незнакомых людей во врагов, порождая несдерживаемую воинственность даже у

мальчиков, которые в иных условиях вполне контактны.

Конфликты возникают и тогда, когда люди чувствуют, что с ними поступают несправедливо. Согласно теории баланса, «справедливость» для людей — это распределение вознаграждения пропорционально вкладам. Конфликты возникают, если люди выражают несогласие с оценкой их вкладов, а следовательно и с тем, что вознаграждения распределены справедливо.

Нередко конфликты содержат лишь небольшое рациональное зерно действительно несовместимых друг с другом целей, окруженное толстым слоем искаженного восприятия конфликтующими сторонами мотивов и целей друг друга. Часто конфликтующие стороны зеркально воспринимают друг друга. Если обе стороны считают, что «мы стремимся к миру, а они мечтают о войне», каждая из них может относиться к другой так, что в конце концов спровоцирует ее на демонстрацию враждебности и получит подтверждение своих ожиданий. Международные конфликты нередко подпитываются иллюзией «злонамеренный лидер — хороший народ».

Примирение

Деструктивный конфликт — порождение сил зла. Однако есть силы, способные разрешить конфликт конструктивно. Что же это за силы, создающие мир и гармонию?

Выше было рассказано о том, как социальные ловушки, конкуренция, воспринимаемая несправедливость и искаженное восприятие разжигают конфликты. Картина, конечно, мрачноватая, но не безнадежная. Бывает, — если вражда превращается в дружбу, — что сжатые кулаки превращаются в ладони, протянутые для рукопожатия. Внимание социальных психологов сосредоточено на четырех стратегиях, помогающих врагам стать друзьями. Их легко запомнить как четыре «К» примирения: контакт, кооперация, коммуникация и консилиация (умиротворение).

Контакт

Что произойдет, если два конфликтующих человека или две конфликтующие группы вступят в тесный контакт? Поможет ли это им лучше узнать друг друга и проникнуться взаимной симпатией? Может быть, да, а возможно, и нет. Из главы 3 нам известно, что негативные ожидания делают наши суждения пристрастными и вызывают самоосуществляющееся пророчество. Но нам также известно и другое (см. главу 11): территориальная близость в сочетании со взаимодействием, ожиданием этого взаимодействия или сам факт присутствия индивида способны усилить симпатию. Из главы 4 мы узнали, что вульгарный расизм — в полном соответствии с тезисом «установки есть следствие поведения» — пошел на убыль после того, как было покончено с десегрегацией. Если сейчас этот принцип социальной психологии кажется очевидным, вспомните, что именно так всегда и бывает после того, как что-то становится нам известно. В 1896 г. тезис о том, что десегрегация может повлиять на расовые установки, отнюдь не казался Верховному суду США очевидным. В то время очевидным казалось совсем другое, а именно: «законодательство не в силах искоренить расовые инстинкты» (из вердикта по делу «Плесси против Фергюсона»).

<Нам больше известно о войне и о том, как убивать, чем о мире и о том, как жить. Генерал *Омар Брэдли* (1893-1981), бывший начальник генштаба армии США>

В США в течение последних трех десятилетий сегрегация и расовые предрассудки шли на убыль одновременно. Можно ли утверждать, что межрасовые контакты стали причиной улучшения установок? Повлияли ли они на тех, кто на собственном опыте узнал, что такое десегрегация?

Улучшает ли десегрегация расовые установки?

Школьная десегрегация принесла вполне реальную, поддающуюся измерению пользу, в частности, в колледжах увеличилось число чернокожих студентов и выпускников (Stephan, 1988). Привела ли десегрегация в таких сферах, как образование, проживание и работа, также к благоприятным *социальным* результатам? Однозначно ответить на этот вопрос нельзя.

С одной стороны, результаты многих исследований, проведенных вскоре после того, как по

окончании Второй мировой войны началась десегрегация, позволяют говорить о существенном улучшении отношения белых американцев к афроамериканцам. Межрасовые контакты способствовали уменьшению предрассудков; сказанное в одинаковой мере относится к служащим и посетителям супермаркетов, к морякам торгового флота, к чиновникам правительственных учреждений, к офицерам полиции, к людям, живущим по соседству, и к студентам (Amir, 1969; Pettigrew, 1969). Так, незадолго до окончания Второй мировой войны в армии были частично десегрегированы несколько стрелковых рот (Stouffer et al., 1949). Когда был проведен опрос, оказалось, что в тех ротах, которых не коснулась десегрегация, ее одобряют 11% белых солдат, а в тех, где она была проведена частично, — 60%.

Аналогичные результаты были получены Мортоном Дойчем и Мэри Коллинз, которым, словно по специальному заказу, представилась прекрасная возможность провести полевое исследование (Deutsch & Collins, 1951). В соответствии с законом, принятом в штате Нью-Йорк, город Нью-Йорк десегрегировал муниципальное жилье, и представители разных рас начали селиться в одних и тех же домах. На другом берегу Гудзона, в Нью-Арке, белые и чернокожие граждане получали муниципальные квартиры в разных домах. После проведения опроса оказалось, что белые женщины, жившие по соседству с афроамериканцами, значительно более активно поддерживали десегрегацию и отмечали, что их отношение к чернокожим улучшилось. Гипертрофированные стереотипы не выдержали столкновения с реальностью. Одна из респонденток сказала: «Мне это даже нравится. Я поняла, что они такие же люди, как мы».

Результаты научных исследований, подобные этим, повлияли и на решение о десегрегации школ, принятое Верховным судом США в 1954 г., и на движение за гражданские права, развернувшееся в 1960-е гг. (Pettigrew, 1986). Что же касается результатов изучения школьной десегрегации, то они оказались менее оптимистическими. Изучив все доступные публикации, Уолтер Стивен пришел к выводу: десегрегация не оказала существенного влияния на расовые установки (Stephan, 1986). Что касается афроамериканцев, то для них наиболее ощутимым следствием десегрегации среднего образования явилось увеличение шансов на обучение в десегрегированных (или предназначенных преимущественно для белых) колледжах, на проживание в десегрегированных домах и микрорайонах и на работу в десегрегированных организациях.

Многие программы обмена студентами тоже оказались не очень результативными в том, что касается позитивного влияния на отношение студентов к принимающим странам. Например, когда энергичные американские студенты обучаются во Франции и живут вместе с другими американцами, их стереотипы в отношении Франции остаются практически неизменными (Stroebe et al., 1988). То же самое можно сказать и о ненависти руандийских хуту к их соседям, тутси, которая не уменьшилась, несмотря на контакт между этими племенами, и о сексизме многих мужчин, живущих в постоянном контакте с женщинами. Возможно, люди способны с большей легкостью демонстрировать презрительное отношение к гомосексуалистам или иммигрантам, которых видят впервые в жизни, но они могут относиться с пренебрежением и к тем, кого регулярно встречают.

Так что в некоторых случаях десегрегация способствует изживанию предрассудков, а в некоторых — нет. Это несовпадение результатов разожгло «детективный азарт» исследователей. В чем причина? До сих пор мы рассматривали все случаи десегрегации вместе. В реальной же жизни десегрегация реализуется разными способами и в разных условиях, сильно отличающихся друг от друга.

В каких случаях десегрегация улучшает расовые установки?

Может ли количество межрасовых контактов быть одним из факторов? Судя по всему, — да. Чтобы понять, с кем дети данной расы обедают, бездельничают и разговаривают, исследователи посетили десятки десегрегированных школ. Контакты зависят от расовой принадлежности. Белые преимущественно общаются с белыми, чернокожие — с чернокожими (Schofield, 1982; 1986). Школьные программы, нацеленные на выявление способных детей, нередко способствуют ресегрегации: появляются классы, в которых академически успешные белые дети составляют большинство.

Дружба. Более обнадеживающие результаты первых исследований свидетельствуют о том, что, в отличие от совместного обучения в школах, совместная работа (служащие магазинов), служба в армии и

совместное проживание с присущими им многочисленными межрасовыми контактами весьма существенно снижают уровень противостояния, характерный для начальных межгрупповых контактов. Аналогичные результаты получены и при изучении продолжительных личных контактов между белыми и чернокожими заключенными или между белыми и чернокожими девушками, которые вместе отдыхают в десегрегированном летнем лагере (Clore et al., 1978; Foley, 1976). Что же касается американских студентов, обучавшихся в Англии или в Германии, то чем больше контактов с англичанами или с немцами было у них за время учебы, тем более позитивным было их отношение к принимавшим странам (Stangor et al., 1996). В лабораторных экспериментах наиболее позитивные установки в отношении тех, кто не были членами их группы, сформировались у испытуемых, которые обрели среди них друзей (Pettigrew, 2000; Wright et al., 1997).

Результаты опроса более 4000 европейцев подтверждают: дружба — ключ к успешным контактам. Человек, у которого есть друг, принадлежащий к национальному меньшинству, не только значительно более склонен к симпатии и поддержке его группы, но и позитивнее относится к иммиграции в его страну представителей этого этноса. Сказанное относится и к установкам немцев в отношении турок, и к установкам французов в отношении выходцев из Азии и из Северной Африки, и к установкам голландцев в отношении индонезийцев и турок, а также к установкам британцев в отношении выходцев из Западной Индии и Азии (Brown et al., 1999; Hamberger & Hewsone, 1997; Pettigrew, 1997). То же самое можно сказать и про отношение к геям: люди, лично знакомые с кем-либо из них, относятся к гомосексуалам значительно более терпимо (Herek, 1993). Дополнительные исследования, посвященные изучению отношения к пожилым людям, умственно отсталым, больным СПИДом и к инвалидам, подтверждают вывод о том, что личный контакт нередко прогнозирует позитивные установки (Pettigrew, 1998).

Равноправный контакт. Социальные психологи, поддерживавшие десегрегацию, никогда не утверждали, что улучшению установок способствуют *любые* контакты. Они не ожидали ничего хорошего от тех контактов, которые строились на конкуренции или неравенстве или не поддерживались тем, кто обладает властью (Pettigrew, 1988; Stephan, 1987). И до 1954 г. у многих носителей расовых предрассудков были постоянные контакты с афроамериканцами — чистильщиками обуви или домашней прислугой. Как уже отмечалось в главе 9, подобные неравноправные контакты порождают установки, способные лишь оправдать незыблемость этого неравенства. Поэтому важны не любые, а **равноправные контакты**, такие как контакты между служащими магазина, солдатами, соседями, заключенными или обитателями летнего лагеря.

Контакты в десегрегированных школах нередко были неравными. Белые ученики были более активными, более влиятельными, более успешными (Cohen, 1980a; Riordan & Ruggiero, 1980). Когда чернокожая семиклассница из не очень сильной школы попадает в класс, где учатся преимущественно белые дети из семей, принадлежащих к среднему классу, где преподают принадлежащие к этому же классу белые учителя, не возлагающие на нее особых надежд, весьма вероятно, что и для себя самой, и для своих одноклассников она будет аутсайдером.

Кооперация

Хотя равноправный контакт и полезен, иногда его недостаточно. Он не помог, когда Музафер Шериф положил конец соревнованиям между «Гремучими змеями» и «Орлами» и ребята стали вместе есть, смотреть фильмы и устраивать фейерверки. К этому времени страсти настолько накалились, что любой контакт становился поводом для взаимных насмешек и наскоков. Когда один из «Орлов» столкнулся с «Гремучей змеей», остальные «Орлы» потребовали, чтобы он «смыл с себя грязь». Очевидно, что «смешение» групп не способствовало их социальной интеграции.

Что может сделать миротворец, столкнувшийся со столь глубоко укоренившейся враждой? Вспомните успешные и безуспешные примеры десегрегации. Десегрегация солдат стрелковых рот не только способствовала равноправным контактам белых и чернокожих солдат, но и сделала их взаимозависимыми. Они вместе сражались с общим врагом и стремились к одной общей цели.

Антиподом этой ситуации взаимозависимости является соревновательность, характерная для типичного школьного класса, и не имеет значения, десегрегирован он или нет. Знакома ли вам эта картина (Aronson, 1980; 2000)? Ученики конкурируют друг с другом за хорошие отметки, за похвалу

учителя и за всевозможные «знаки отличия» и привилегии. Учитель задает вопрос. Вверх вздымаются несколько рук, остальные сидят, опустив глаза и мечтая превратиться в невидимок. Когда учитель вызывает одного из «рвущихся в бой», остальные втайне надеются, что он ответит неверно и у них появится шанс блеснуть своими знаниями. Проигравшие в этом «академическом соревновании» становятся в глазах победителей «тупицами» и «недоумками». Ситуация не только соревновательна, но и чревата крайне болезненным и очевидным неравенством; если бы мы сознательно стремились к возведению барьеров между детьми, то вряд ли могли бы придумать нечто более удачное.

Какой еще фактор необходим для того, чтобы предсказать, окажет десегрегация позитивное действие или нет? Можно ли утверждать, что соревновательный контакт разделяет людей, а контакт в процессе сотрудничества — *объединяет*? Давайте посмотрим, что происходит, когда группа людей попадает в затруднительное положение.

Общая внешняя угроза

Случалось ли вам когда-нибудь вместе с другими становиться жертвой природных катаклизмов, быть новичком в какой-либо группе, а потому страдать от насмешек «старожилов», быть наказанным учителем или подвергаться преследованиям из-за вашей социальной, расовой или религиозной принадлежности? Если да, то вы помните, что сблизились с теми, кто переживал эти трудности вместе с вами. Возможно, когда вы помогали друг другу выбираться из снега или боролись с общим врагом, те социальные барьеры, которые прежде разделяли вас, рухнули.

Такое дружелюбие типично для тех, кто вместе пережил общую угрозу. К такому выводу пришел Джон Ланзетта, когда создал группы, в каждую из которых вошли 4 морских кадета из Службы подготовки офицеров резерва, поручил каждой их них решение определенной проблемы, а затем по громкой связи стал говорить членам одной из групп, что их ответы неверны, что они действуют менее эффективно, чем можно было бы ожидать, и что ход их рассуждений никуда не годится (Lanzetta, 1955). Ланзетта видел, как повлияли на членов группы его слова: они стали относиться друг к другу более дружелюбно и меньше спорили, в их действиях сотрудничество преобладало над конкуренцией. Они сплотились, потому что над ними нависла общая угроза.

{И действия бастующих немецких рабочих, и работа добровольцев, помогающих пострадавшим от наводнения в Аризоне, свидетельствуют о том, что общие трудности побуждают к сотрудничеству}

Появление общего врага объединило группы соревновавшихся между собой мальчиков и в «бойскаутском» эксперименте Шерифа, и во многих других более поздних экспериментах (Dion, 1979). Членство в различных гражданских организациях «всегда заметно возрастает во время серьезных войн и сразу после их окончания» (Putman, 2000). Патриотические чувства североамериканцев и англичан и их единство заметно усиливались во время Второй мировой войн и потом, в период холодной войны с бывшим СССР, во время войны с Ираном в 1980 г. и во время войны с Ираком в 1991 г. Солдаты, вместе сражавшиеся против общего врага, нередко сохраняют боевое братство на всю жизнь (Elder & Clipp, 1988). Ничто так не объединяет людей, как общая ненависть.

<Я не смог удержаться и не сказать [мистеру Горбачеву] о том, насколько легче было бы и ему и мне на переговорах, которые мы проводим, если бы неожиданно выяснилось, что всем нам угрожают обитатели какой-то другой планеты. Вот тогда бы мы раз и навсегда поняли, что мы все — люди, и что Земля — наш общий дом. *Рональд Рейган*, из речи, произнесенной 4 декабря 1985 г.>

Именно поэтому в периоды межрасовых конфликтов чувство гордости за свою группу усиливается. Когда китайцы, обучавшиеся в Университете Торонто, столкнулись с дискриминацией, они острее почувствовали свою связь с другими китайцами (Pak et al., 1991). Одно лишь напоминание о другой группе (например, о школе-сопернице) делает людей более «чувствительными» ко всему, что связано с их собственной группой (Wilder & Shapiro, 1984). Отдавая себе отчет в том, кто — «они», мы начинаем более осознанно понимать, кто — «мы».

Создание образа врага — один из способов, к которому могут прибегнуть лидеры групп, чтобы сделать их более сплоченными. В своем романе «1984» Джордж Оруэлл приводит пример, иллюстрирующий эту тактику: руководство одной страны использует приграничные конфликты с двумя другими могущественными государствами для снижения внутренней напряженности. Время от времени «исполнители роли врага» меняются, но враг есть всегда. Воистину, странам, судя по всему, враги

нужны. Для мира, для страны, для группы общий враг — мощнейший объединительный фактор.

Экстраординарные цели

По своей объединительной силе **экстраординарные цели** подобны тем, что возникают в случае внешней угрозы; это цели, которые подчиняют себе всех членов группы и требуют совместных действий. Чтобы положить конец «междуусобице» «Орлов» и «Гремучих змей», Музафер Шериф поставил перед ними именно такую цель. Он инсценировал проблему снабжения лагеря питьевой водой, решение которой требовало сотрудничества обеих групп. Сотрудничество оказалось необходимым и тогда, когда мальчикам представилась возможность взять на прокат весьма дорогой фильм, оплатить который они смогли только в складчину. Когда во время одной поездки «сломался» грузовик, кто-то из работников лагеря «случайно» оставил поблизости канат для перетягивания, и одному мальчику пришла в голову мысль попробовать общими усилиями «сдернуть» грузовик с места. Когда грузовик действительно завелся, ребята дружескими взаимными похлопываниями по спине отметили свою общую победу в «перетягивании каната с грузовиком». Поработав сообща над достижением таких экстраординарных целей, мальчики стали вместе есть и проводить время у костра. Между бывшими врагами стали возникать дружеские связи. Вражде пришел конец (рис. 13.5).

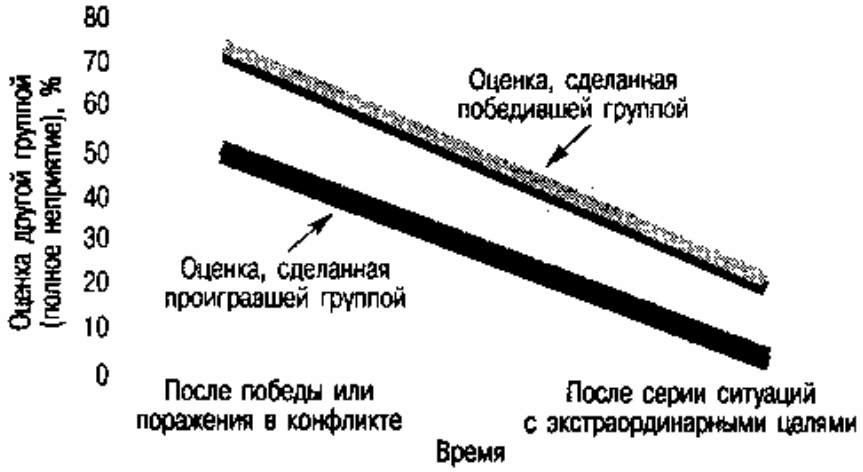


Рис. 13.5. Конкуренция привела к тому, что «Орлы» и «Гремучие змеи» нелестно отзывались друг о друге. После того как они вместе поработали ради достижения экстраординарных целей, их взаимная враждебность исчезла. (*Источник*: Sherif, 1966, p. 84)

В последний день мальчики решили возвращаться домой вместе в одном автобусе, и в пути они сидели вперемешку. Когда автобус подъезжал к Оклахома-Сити, все, как один, запели «Оклахому» и сердечно распрощались друг с другом. Изолировав друг от друга незнакомых между собой детей, а затем заставив их соревноваться, Шериф превратил их во врагов. Поставив перед ними экстраординарные цели, он превратил врагов в друзей.

Может быть, эксперименты Шерифа — всего лишь детская забава? Или совместная работа ради достижения экстраординарных целей может столь же благотворно подействовать и на конфликтующих взрослых? На этот вопрос попытались ответить Роберт Блейк и Джейн Мутон (Blake & Mouton, 1979). В ряде экспериментов (в них приняли участие 150 разных групп управленцев общей численностью более 1000 человек; эксперименты продолжались в течение 2 недель) они воспроизвели принципиальные особенности эксперимента Шерифа, его сценарий. Сначала каждая группа работала самостоятельно, затем соревновалась с одной из групп и, наконец, в сотрудничестве с другой группой работала над достижением выбранных сообща экстраординарных целей. Результаты, полученные Блейком и Мутон, «недвусмысленно свидетельствуют о том, что реакции взрослых аналогичны реакциям подростков, участвовавших в эксперименте Шерифа».

Продолжив изучение этой проблемы, Самюэль Гертнер, Джон Довидио и их коллеги выяснили, что кооперативная деятельность приводит к наиболее благоприятным результатам в том случае, когда работающим приходится создавать новую, объединенную, группу, включающую в себя их прежние

группы (Gaertner, Dovidio et al., 1993; 1998; 1999). Существовавшее предвзятое отношение к «ним» проявляется не столь заметно, если члены двух групп сидят за столом не напротив друг друга, а вперемешку, дают вновь созданной группе какое-нибудь имя, а затем работают сообща в условиях, благоприятствующих хорошему настроению. «Мы» и «они» объединяются, и возникает новая группа, новые «мы». Во время Второй мировой войны, чтобы сражаться с Германией, Италией и Японией, США, бывший СССР и другие страны создали новый союз — антигитлеровскую коалицию. США поддерживали Советский Союз до тех пор, пока не была достигнута экстраординарная цель — победа над общим врагом.

{**Усиление «общей внутригрупповой идентификации».** Превращению прежних групп в новую единую группу способствует выбор собственных цветов и введение школьной униформы, что является распространенной практикой в Европе и постепенно становится все более заметной тенденцией в США}

Совместные усилия «Орлов» и «Гремучих змей» увенчались успехом. Но стали бы отношения подростков столь же гармоничными, если бы они не решили проблему воды, не набрали достаточно денег, чтобы оплатить прокат фильма, и не «победили грузовик» в перетягивании каната? Скорее всего, нет. Результаты экспериментов, которые были проведены Стивеном Уорчелом и его коллегами при участии студентов Университета штата Вирджиния, подтверждают, что улучшению отношений двух соперничающих групп способствует только *успешное сотрудничество* (Worchel et al., 1977; 1978; 1980). Если совместные усилия групп, которые прежде конфликтовали, *терпят неудачу* и если обстоятельства позволяют группам свалить вину за это друг на друга, конфликт может усугубиться. В эксперименте Шерифа группы подростков уже были враждебно настроены по отношению друг к другу. А это значит, что, если бы им не удалось собрать достаточно денег для оплаты фильма, каждая группа объяснила бы эту неудачу «жадностью» и «эгоизмом» другой и конфликт, скорее всего, не только не разрешился бы, но еще более углубился.

Обучение в сотрудничестве

До сих пор мы говорили о более чем скромных социальных преимуществах типичной школьной десегрегации (та, что не сопровождалась возникновением дружеских связей и равноправных отношений) и чрезвычайно позитивных социальных последствиях успешного сотрудничества членов соперничающих групп. Можно ли, объединив эти результаты, предложить конструктивную альтернативу традиционному способу десегрегации? Несколько групп исследователей независимо друг от друга полагают, что можно. Каждая из них попыталась ответить на следующий вопрос: можно ли, без ущерба для знаний учащихся создать условия, благоприятствующие межрасовым дружеским контактам, если в процессе обучения дети будут не соревноваться, а сотрудничать друг с другом? При всем разнообразии их методов — все работали со смешанными учебными группами, которые периодически соревновались друг с другом, — полученные ими результаты поражают и обнадеживают.

Можно ли утверждать, что учащиеся, объединенные в межрасовые спортивные команды или участвующие всем классом в работе над каким-либо проектом, менее обременены расовыми предрассудками? Роберт Славин и Нэнси Мэдден, проанализировав результаты опроса 2400 учащихся из 71 средней школы США, пришли к весьма оптимистическому выводу (Slavin & Madden, 1979): друзей среди представителей других рас и позитивные расовые установки имеют в основном те дети, которые играют и работают вместе. Изучив в штате Флорида 3200 учащихся средних классов, Чарльз Грин и его коллеги пришли к такому же выводу (Green et al., 1988). Расовые установки учащихся школ с межрасовыми учебными «командами» более позитивны, нежели расовые установки учащихся традиционных школ, где преобладает соревновательный контекст.

Дают ли результаты этих корреляционных исследований основание утверждать, что межрасовые контакты, возникающие там, где дети не соревнуются, а сотрудничают, улучшают расовые установки? Как и в других случаях, чтобы ответить на этот вопрос, нужны эксперименты. Нужно создать несколько смешанных групп, которые будут работать вместе, и контрольную группу. Именно так и поступили Славин и его коллеги (Slavin et al., 1985; 1996): они разделили классы на смешанные команды, в каждую из которых вошли 4 или 5 учеников с разной успеваемостью — от отличников до двоечников. Члены одной команды вместе сидели в классе, вместе изучали все предметы и в конце каждой недели вместе с

другими командами участвовали в турнире, который проводился в классе. Все члены команды вносили свой вклад в общекомандный балл; иногда они соревновались с членами других команд, сопоставимыми с ними по успеваемости, а иногда — с собственными прежними результатами. Шанс добиться успеха был у каждого. Более того, у членов команды были веские основания помогать друг другу во время подготовки к очередному турниру, в зависимости от его темы они могли натаскивать друг друга по дробям, по правописанию или по истории. Командные турниры более, чем личные соревнования, способствовали тесным контактам и взаимной поддержке.

Другая команда исследователей под руководством Эллиота Аронсона создала условия для аналогичного сотрудничества с помощью «метода мозаики» (Aronson, 1978; 1979; 2000; Aronson & Gonzalez, 1988). Проводя эксперименты в начальных школах штатов Техас и Калифорния, они создавали группы, в каждой из которых было по 6 детей разных рас с разной успеваемостью. Затем учебное задание делилось на 6 частей, и каждый ученик становился «специалистом» в определенной области. Если предметом изучения была, допустим, Чили, один ученик изучал ее историю, другой — географию, третий — культуру. Сначала все «историки», «географы» и «культурологи» собирались вместе и отшлифовывали свой материал. Затем они расходились по своим группам и обучали своих товарищей тому, что узнали сами. Образно говоря, в руках каждого члена группы был один фрагмент мозаики. А это значит, что уверенным в своих силах ученикам приходилось прислушиваться к более застенчивым детям и учиться у них, и те, в свою очередь, вскоре начинали осознавать, что и они тоже могут предложить своим одноклассникам нечто важное. Известны и другие методы обучения в сотрудничестве, разработанные в Университете штата Миннесота братьями Дэвидом и Роджером Джонсонами (Johnson & Johnson, 1987; 1994; 2000), в Стэнфордском университете — Элизабет Коэн (Cohen, 1980), в Тэль-Авивском университете — Шломо и Йель Шаран (Sharan & Sharan, 1976; 1994) и в Университете штата Колорадо — Стюартом Куком (Cook, 1985).

{Межрасовое сотрудничество — в спортивных командах, в работе над коллективными проектами и во внеклассных мероприятиях — устраняет разногласия и улучшает расовые установки}

Какой вывод можно сделать из всех этих исследований, общее количество которых, по данным Друкмана и Бьёрка, составляет 818 (Druckman & Bjork, 1994)? Дети, обучающиеся в сотрудничестве, приобретают не только академические знания, но и кое-что другое. По мнению Славина и Роберта Купера, обучение в сотрудничестве «благоприятствует академическим успехам всех учащихся и одновременно улучшает внутригрупповые отношения между детьми, принадлежащими к разным расам и этническим группам». Аронсон пишет о том, что «дети, обучающиеся в условиях взаимозависимости по “методу мозаики”, лучше относятся друг к другу, больше любят свою школу и имеют более высокие самооценки, чем дети, обучающиеся по традиционным методикам» (Aronson, 1980, p. 232).

{**Сотрудничество и мир.** Исследователи идентифицировали более 40 миролюбивых сообществ — сообществ, в которых вообще нет или практически нет зафиксированных случаев насилия. Анализ 25 из них, в том числе и сообщества амишей [Амиши — христианская секта, отделившаяся в XVII в. от секты менонитов. Предпочитают простую одежду и простую пищу и равнодушны к благам цивилизации. Занимаются преимущественно сельским хозяйством. — *Примеч. перев.*], дом которых представлен на этой фотографии, позволяет говорить о том, что мировоззрение большинства из них основано преимущественно не на конкуренции, а на сотрудничестве. (*Источник*: Bonta, 1997)}

Обучение в сотрудничестве благоприятствует и расцвету межрасовых дружеских отношений. Дети, принадлежащие к национальным меньшинствам, начинают лучше учиться (возможно, потому, что им помогают одноклассники). По окончании экспериментов многие педагоги продолжают работать по методикам, предполагающим сотрудничество учащихся (D. W. Johnson et al., 1981; Slavin, 1990). «Очевидно, что из всех известных нам сегодня способов улучшения межрасовых отношений в десегрегированной школе обучение в сотрудничестве — самый эффективный», — писал Джон Мак-Конахи, специалист по межрасовым отношениям (McConahay, 1981).

Уместно ли в данном случае выражение «Так я и знал»? Ведь в 1954 г,, в то самое время, когда Верховный суд США принимал решение о десегрегации школ, Гордон Оллпорт выражал мнение многих социальных психологов, говоря, что «Предрассудки... можно победить с помощью равноправных контактов между представителями большинства и меньшинства, добивающимися достижения общих целей» (Allport, 1954, p. 281). Эксперименты по обучению в сотрудничестве подтвердили пророческие слова Оллпорта и внушили оптимизм Роберту Славину: «Спустя 30 лет после

того, как Оллпорт заложил основы обучения в сотрудничестве и сформулировал его принципы, у нас наконец появились практические, доказавшие свою эффективность методы, с помощью которых теория контакта может быть внедрена в десегрегированных школах» (Slavin, 1985).

<Парниковый эффект, разрушение озонового слоя и глобальный экологический кризис — вот что более всего угрожает этой стране и всему миру... Потребуется беспрецедентное по своим масштабам сотрудничество. Но мы знаем, что нужно делать. Вице-президент *Альберт Гор*, 1989>

Итак, сотрудничество и равноправные контакты оказывают позитивное влияние на подростков в летнем лагере, на управленцев промышленных предприятий, на студентов колледжей и на школьников. Можно ли распространить этот принцип на все человеческие отношения независимо от их уровня? Способствуют ли объединению семей такие совместные действия, как обработка земли, ремонт старого дома или плавание на небольшом парусном судне? Благоприятствуют ли общинной идентификации возведение хозяйственных построек, хоровое пение или совместное подбадривание своей футбольной команды? Улучшится ли взаимопонимание между странами, если они станут сотрудничать в сфере науки, в освоении космоса, если они объединят свои усилия в борьбе с голодом и за сбережение природных ресурсов, если граждане разных стран будут общаться и дружить друг с другом? Есть немало свидетельств в пользу того, что на все эти вопросы можно ответить утвердительно (Brewer & Miller, 1988; Desforges et al., 1991; 1997; Deutsch, 1985; 1994). А это значит, что перед нашим разобщенным миром стоит важная задача — признать, что у нас есть общие экстраординарные цели, определить их и разработать план совместных действий, направленных на их достижение.

Генерализация позитивных установок

Если у нас есть и сотрудничество, и равноправные контакты с некоторыми членами другой группы, распространим ли мы свое расположение к этим людям на всю группу в целом? Если у нас установились хорошие отношения с кем-либо из другой группы, значит ли это, что мы и ко всей группе тоже относимся позитивно? Если североирландские фермеры, католики и протестанты, объединяют усилия, чтобы сделать свой труд более производительным, или сообща поддерживают команду регбистов из Ольстера, играющую с французами, можно ли рассчитывать на то, что они вообще станут лучше относиться ко всем протестантам (или ко всем католикам)? Судя по всему, да, если:

— другие члены нашей группы тоже показывают примеры дружеских отношений с членами другой группы (Wright et al., 1997);

— мы воспринимаем тех членов другой группы, с которыми дружим, скорее как ее типичных представителей, а не как исключения (Desforges et al., 1997);

— мы ассоциируем тех, кто нам симпатичен, с их группой (Vivian et al., 1997; Pettigrew, 1998).

Сначала мы предпочитаем взаимодействовать с теми людьми из другой группы, групповая идентификация которых минимальна, т. е. с теми, кто, как нам кажется, общается с нами из чувства симпатии, а не потому, что, будучи другими, отличными от нас, боятся исходящей от нас угрозы. Но если мы намерены распространить свои позитивные чувства на всю группу, наступает момент, когда их групповая идентификация должна стать заметной. Эффективную последовательность стадий наглядно иллюстрирует один эксперимент, в котором белые испытуемые с ярко выраженными расовыми предрассудками управляли воображаемой сетью железных дорог вместе с двумя другими испытуемыми — белым и чернокожим (на самом деле это были помощники экспериментатора) (Cook, 1984). Всего было проведено 40 опытов. По мере того как они вместе добивались успехов, терпели неудачи и получали премиальные, белые испытуемые проникались симпатией к своим новым друзьям. Когда взаимопонимание было достигнуто, афроамериканец, чтобы усилить генерализацию, рассказал о случаях расовой дискриминации из собственной жизни, и его рассказ вызвал сочувствие у белого участника. К концу этого довольно продолжительного эксперимента испытуемые не только прониклись искренней симпатией к своему чернокожему партнеру, но и приобрели более позитивные расовые установки, чем испытуемые из контрольной группы, не имевшие подобного опыта. Итак, генерализация, проистекающая из позитивных межрасовых контактов, может быть усилена, если межгрупповые различия вначале не подчеркиваются, затем признаются и, наконец, преодолеваются.

Групповая и экстраординарная идентификации

В реальной жизни нам нередко приходится примирять несколько идентификаций (Gaertner et al., 1998; Hewstone & Greenland, 2000; Huo et al., 1996). Сначала мы признаем свою идентификацию в качестве члена подгруппы (в качестве ребенка или родителя), затем преодолеваем ее и признаем свою экстраординарную идентификацию (в качестве члена семьи). Смешанные семьи и транснациональные корпорации заставляют своих членов и работников задумываться над тем, кем они были и кем стали. Можно одновременно и гордиться своим этническим происхождением, и ощущать свою идентификацию с тем обществом или с той страной, к которым принадлежишь. Идентификация с подгруппой и социальная сплоченность могут сосуществовать. Воистину, осознание собственной принадлежности одновременно к нескольким группам — это путь к толерантности (Brewer, 2000; Crisp & Hewstone, 1999; 2000).

Как люди, живущие в мультиэтнических культурах, сочетают свои расовые и этнические идентификации с идентификацией себя в качестве граждан многонациональной страны? Вот что пишет по этому поводу Уильям Эдуард Бёркхардт Дюбуа в своей книге «Душа черного народа»: «Американский негр [стремится] объединить два своих Я в одно, более совершенное и истинное Я. Но при этом он не хочет терять ни одного из двух своих прежних Я... Он не желает африканизировать Америку... И не хочет отбеливать свою негритянскую душу в потоке белого американизма... Он хочет лишь одного: чтобы у него была возможность быть одновременно и негром, и американцем» (W. E. B. DuBois, 1903, p. 17).

Проблема крупным планом. *Бранч Рикки, Джекки Робинсон и десегрегация бейсбола*

Те 19 слов, которые были произнесены 10 апреля 1947 г., не только навсегда изменили лицо бейсбола, но и подвергли испытанию некоторые принципы социальной психологии. Во время шестой подачи мяча в показательном матче *Brooklyn Dodgers* с лидером из низшей лиги радиокомментатор команды *Montreal Royals* Рэд Барбер зачитал заявление президента *Dodgers* Бранча Рикки: «Сегодня *Brooklyn Dodgers* выкупили у *Montreal Royals* контракт Джекки Рузвельта Робинсона, и он немедленно приступит к исполнению своих обязанностей». Спустя пять дней Робинсон стал первым с 1887 г. чернокожим игроком бейсбольной команды высшей лиги. Осенью сбылась мечта фанатов *Dodgers*: их любимая команда попала в «Мировую серию». Робинсон, на долю которого выпали и расистские оскорбления, и запрещенные приемы — удары мячом и шиповками, — был назван в газете *Sporting News* «открытием года», а по результатам опроса занял второе место по популярности, уступив только Бингу Кросби, самому популярному мужчине Америки. Бейсбольные расовые барьеры рухнули раз и навсегда.

По мнению социальных психологов Энтони Прэткаписа и Марлен Тернер, Рикки, движимый как своей методистской моралью, так и заботой о процветании бейсбола, начал готовиться к этому шагу заблаговременно (Pratkanis & Turner, 1994a, b). Тремя годами раньше социолог, председатель Комитета мэрии по десегрегации, обратился к нему с просьбой десегрегировать свою команду. В ответ Рикки попросил предоставить ему время (поэтому его решение нельзя приписать внешнему давлению) и обратился за советом, как лучше это реализовать. В 1945 г. Рикки был единственным владельцем команды, который голосовал против правила, запрещающего чернокожим играть в бейсбольных командах. В 1947 г. он осуществил свой план, используя следующие принципы, выявленные Прэткаписом и Тернер.

— *Создайте впечатление, что перемена неизбежна.* Позаботьтесь о том, чтобы, несмотря на протест или сопротивление, не было никакой возможности «повернуть время вспять». Рэд Барбер, южанин с традиционными взглядами, вспоминал о том, как в 1945 г. Рикки пригласил его на ланч и очень внятно и решительно сказал, что его агенты ищут «первого чернокожего игрока», которого он сможет «ввести в свою “белую” команду»: «Я не знаю, ни как его зовут, ни где он сейчас, но то, что он скоро появится, — это точно». Разозлившийся Барбер хотел сразу же подать в отставку, но со временем передумал и решил смириться с этим и продолжать комментировать «лучшую в мире игру». Не менее твердой позиции придерживался Рикки в 1947 г. и с игроками своей команды: он предупредил, что продаст любого, кто не захочет играть с Робинсоном.

— *Установите равноправный контакт и определите экстраординарную цель.* Как объяснил Рикки один социолог, когда отношения подчинены достижению экстраординарной цели, например

победе в каком-либо турнире, «люди, от которых это зависит, ведут себя адекватно». Один из игроков команды, который первоначально был настроен против Робинсона, а позднее стал помогать ему отрабатывать технику удара, так мотивировал свои действия: «Если вы — члены одной команды, значит, победа — ваша общая забота».

— *Пробейте брешь в предрассудках.* Прокладывал путь Рикки, но остальные помогали ему. Капитан команды, шортстоп [Шортстоп — в бейсболе игрок на поле, располагающийся между второй и третьей базами. — *Примеч. перев.*] южанин Пи Ви Ризи, первым стал подсаживаться к Робинсону во время трапез и есть вместе с ним. Однажды в Цинцинатти, когда болельщики бушевали, требуя «вышвырнуть с поля черномазого», Ризи покинул свое привычное место, подошел к Робинсону, который играл на первой базе, улыбнулся и заговорил с ним, а потом — на глазах у ревущей толпы — обнял Робинсона за плечи.

— *Откажитесь от применения насильственных методов и прервите тем самым эскалацию насилия.* Рикки, нуждавшийся в игроке, «имеющем достаточно мужества для того, чтобы не давать сдачи», тренировал Робинсона на то, чтобы тот не реагировал ни на оскорбления, ни на грязную игру, которые ожидали его во время матчей, и добился от него решимости не отвечать грубостью на грубость. Когда Робинсона оскорбляли и били, он предоставлял возможность отвечать своим товарищам, что лишь способствовало большей сплоченности команды.

— *Индивидуализируйте нового члена группы.* Обращайтесь с ним как с личностью, в данном случае — как с Джекки Робинсоном, а не как с «чернокожим бейсболистом», Чтобы представить Робинсона публике как всесторонне развитую и сложившуюся личность, Рикки воспользовался помощью своих друзей из масс-медиа.

Позднее Робинсон и Боб Феллер стали первыми в истории бейсбола игроками, которые удостоились чести попасть в «Зал Славы» в первый же год, когда они были номинированы на эту почетную награду. Принимая ее, Робинсон попросил выйти на сцену и встать.

Спустя почти столетие то, к чему стремился Дюбуа, нашло свое отражение в интервью, которое кандидат в президенты Джесси Джексон дал Марвину Калбу (Meet the Press, 1984).

«Калб: Кто вы? Чернокожий, который, раз уж он родился в Америке, хочет побороться за президентское кресло, или американец, который хочет доказать, что и чернокожий может попытать счастья в президентской гонке?

Джексон: Я одновременно и американец, и чернокожий. И то, и другое...

Калб: Возможно, я нечетко сформулировал вопрос. Мне хотелось бы понять, каковы ваши приоритеты? В глубине души кем вы себя считаете? Чернокожим, родившимся в Америке, или американцем с черной кожей?

Джексон: Я родился в Америке с черной кожей, а не американцем в той стране, где живут чернокожие! Вы задаете забавный вопрос. Прямо настоящая Ловушка-22. Мои интересы — это интересы моей страны.»

Ответ Джексона отражает то, что специалист по проблеме идентификации Джин Финни называет «бикультурной идентификацией», т. е. идентификацией и с культурой собственного этноса, и с культурой той страны, в которой он живет (Phinney, 1990). Осознающие свою этническую принадлежность выходцы из Азии, которые живут в Великобритании, могут ощущать себя истинными британцами, а могут и не ощущать себя таковыми (Hutnik, 1985). Точно так же и граждане Канады французского происхождения, идентифицирующие себя со своими этническими корнями, могут чувствовать себя настоящими канадцами, а могут и не чувствовать (Driedger, 1975). Граждане США испанского происхождения, остро ощущающие свою связь с предками, жившими на Кубе, в Мексике или в Пуэрто-Рико, могут либо чувствовать себя стопроцентными американцами, либо нет (Roger et al., 1991).

Со временем идентификация с новой культурой становится более сильной. Второе поколение китайских иммигрантов, живущее в Австралии или в США, ощущает свою китайскую идентификацию несколько менее остро, а свою новую идентификацию несколько более остро, чем первое поколение, родившееся в Китае (Rosenthal & Feldman, 1992). Однако нередко бывает так, что третье поколение иммигрантов, *внуки* первопроходцев, ощущают большую связь со своим этносом, нежели их родители

(Triandis, 1994).

Исследователей вопрос о том, конкурирует ли чувство гордости за свой этнос с идентификацией со страной проживания, интересует ничуть не меньше, чем Марвина Калба. Как уже отмечалось в главе 9, мы оцениваем себя частично с позиций той группы, к которой принадлежим. Если мы считаем свою собственную группу (свою школу, своего работодателя, свою семью, свою расу или свою нацию) хорошими, это помогает нам быть довольными и собой. Следовательно, позитивная этническая идентификация вносит свой вклад в позитивную самооценку. То же самое можно сказать и позитивной социальной идентификации тех, кто ассимилировался в стране проживания и «вписался» в ее культурный контекст. Маргиналам, не имеющим ни этнической, ни культурной идентификации, нередко присуща низкая самооценка (табл. 13.3).

Таблица 13.3. Этническая и культурная идентификация

Идентификация с большинством	**Идентификация с этнической группой**	
	Сильная	**Слабая**
Сильная	Бикультурная	Ассимиляция
Слабая	Изоляция	Маргиналы

Люди с бикультурной идентификацией, т. е. идентифицирующие себя как со своей этнической группой, так и со страной в целом, как правило, имеют высокую позитивную самооценку (Phinney, 1990). Нередко они «мигрируют» между двумя культурами, адаптируя свой язык и поведение к языку и поведению той группы, членом которой они ощущают себя в данный момент (LaFromboise et al., 1993).

Гипертрофированная этническая гордость превращается в деструктивный национализм. Чрезмерное внимание к различиям — альтернатива «универсализма» — основы ненасильственного разрешения конфликтов (Mayton et al., 1996). Стремясь понять, по достоинству оценить и защитить всех людей, такие универсалисты, как Махатма Ганди, Мартин Лютер Кинг-младший и Нельсон Мандела, защищают мирный путь к справедливому миропорядку.

{**Достижение баланса интересов — трудная задача.** Не все из этих канадцев, этнических французов, поддерживающих Билль 101 «Быть французом в Квебеке», ощущают себя и стопроцентными гражданами страны, в которой живут. Поскольку в современном мире тенденция к полиэтничности становится все более и более заметной, людей не может не волновать проблема построения обществ, нравственные ценности которых объединяют разные этносы}

Такие иммигрантские страны, как США, Канада и Австралия, избежали этнических войн, потому что усиливали национальную идентификацию общенациональными идеалами. В этих странах ирландцы и итальянцы, шведы и шотландцы, выходцы из Азии и выходцы из Африки редко убивают друг друга по причине межнациональной розни. Тем не менее даже в тех странах, население которых сплошь состоит из иммигрантов, идет борьба между сепаратизмом и единством, между стремлением людей сохранить уникальность своего этноса и их единством как нации, между признанием этнического разнообразия фактом реальности и стремлением к общенациональным нравственным ценностям. Идеалом является *единство*, подобное сплаву, в котором невозможно выделить отдельные отличающиеся друг от друга компоненты, что нашло свое отражение в девизе США: *E pluribus unum*. Нас много, но мы едины.

Коммуникация

У конфликтующих сторон есть и другие способы преодоления своих противоречий. Если между супругами, работодателем и работником или между страной *X* и страной *Y* возникают разногласия, они могут вступить в прямые *переговоры* друг с другом и начать договариваться. У них также есть возможность воспользоваться услугами третьей стороны — *посредника*, который станет вносить предложения, чем облегчит достижение договоренности. Кроме того, они могут прибегнуть и к *арбитражу*, т. е. вынести свои разногласия на суд того, кто изучит проблемы и найдет выход из затруднительной ситуации.

Переговоры

Какую тактику должен избрать человек, который хочет купить или продать новую машину? Начать с максимально выгодного для себя предложения, с тем чтобы, постепенно сблизив свои интересы и интересы второй стороны, получить желаемый результат, или сразу сделать жест «доброй воли» и внести разумное предложение?

Эксперименты не дают простого ответа. С одной стороны, часто те, кто больше требует, больше и получает. Типичный результат был получен в экспериментах, проведенных Робертом Чалдини, Леонардом Бикманом и Джоном Качоппо: при контролируемых условиях они обращались к разным дилерам концерна «Шевроле» и спрашивали, сколько стоит новый спортивный двухдверный автомобиль «Монте-Карло» с определенными техническими характеристиками (Cialdini, Bickman & Cacioppo, 1979). В экспериментальной версии они обращались к другим дилерам и поначалу занимали жесткую позицию: интересовались ценой *другой* машины и решительно признавали ее чрезмерной («Слишком дорого. Мне нужно что-нибудь подешевле»). Когда они потом интересовались ценой на «Монте-Карло» (точно так же, как и при контролируемых условиях), оказывалось, что за нее хотят в среднем на $200 меньше.

Неуступчивая позиция одной из сторон может опустить планку ожиданий второй стороны, и она удовлетворится меньшим (Yukl, 1974). Но иногда она может обернуться и против того, кто ее проявляет. Предметом многих конфликтов становится, образно говоря не пирог стабильного размера, а пирог, размер которого заметно уменьшится, если конфликт затянется. И тем не менее нередко переговорщики оказываются не способными понять свои общие интересы, тратят 20% времени на обсуждение ситуаций, в которых никто из них не выигрывает, и оба платят за это высокую цену (Thompson & Hrebec, 1996).

Затягивание переговоров тоже невыгодно. Продолжительная забастовка приносит убытки как рабочим, так и предпринимателям. Негибкая позиция также уменьшает и вероятность достижения соглашения. Если и вторая сторона проявляет подобную несговорчивость, оба переговорщика могут оказаться в такой ситуации, когда они не в состоянии пойти на уступки без того, чтобы не потерять лицо. В 1991 г., перед началом войны в Персидском заливе, президент Буш на весь мир грозился «дать Саддаму пинка в зад». Хусейн, настроенный не менее воинственно, пообещал, что «“неверные” американцы захлебнутся в собственной крови». После обмена подобными «любезностями» каждой из сторон было трудно избежать войны, не потеряв при этом лица.

Посредничество

Посредник как незаинтересованная сторона может внести такие предложения, которые позволят участникам конфликта прийти к соглашению без ущерба для их репутаций (Pruitt, 1998). Если мою уступку можно приписать посреднику, который добился не меньшей уступки от моего оппонента, ни о ком из нас нельзя будет сказать, что он пошел на поводу у другого.

Превращение «я выиграл — ты проиграл» в «я выиграл — ты выиграл». Помощь посредников заключается также и в том, что они облегчают конфликтующим сторонам конструктивное взаимодействие. Их первая задача — помочь сторонам еще раз обдумать конфликт и получить информацию об интересах друг друга (Thompson, 1998). Как правило, обе стороны ориентированы на соревнование по схеме «я выиграл — ты проиграл»: каждая из них считает, что достигла успеха, если оппонент недоволен результатом, а если он доволен им, значит, она проиграла (Thompson et al., 1995). Задача посредника — заменить соревновательный по своей сути подход «я выиграл — ты проиграл» на сотрудничество, при котором действует принцип «я выиграл — ты выиграл»; для этого он должен убедить обе стороны отрешиться от своих разногласий и думать о потребностях, интересах и целях друг друга. На основании результатов своих экспериментов Ли Томпсон пришел к выводу о том, что с опытом посредники совершенствуют навыки, необходимые для того, чтобы делать конфликтующим сторонам взаимовыгодные предложения и добиваться благодаря этому таких решений, от которых выигрывают обе стороны (Thompson, 1990a, b).

Классический пример взаимовыгодного разрешения конфликта — история о двух сестрах, которые ссорились из-за апельсина (Follett, 1940). В конце концов они сошлись на том, что апельсин нужно поделить пополам; после этого одна сестра выжала из своей половины сок, а другая

использовала кожуру, когда пекла печенье. Дин Прутт и его коллеги, проводя эксперименты в Университете штата Нью-Йорк (г. Буффало), подталкивали договаривающиеся стороны к интегральным соглашениям. Если бы сестры согласились разделить апельсин таким образом, чтобы одной достался весь сок, а другой — вся кожура, они и пришли бы именно к такому решению — к решению, которое интегрирует интересы обеих сторон (Kimmel et al., 1980; Pruitt & Lewis, 1975; 1977). По сравнению с компромиссами, в которых каждая из сторон жертвует чем-то важным для себя, интегральные соглашения отличаются большей стабильностью. А поскольку они также и взаимовыгодны, то благоприятствуют более хорошим отношениям в дальнейшем, после их заключения (Pruitt, 1986).

Выявление искаженного восприятия и его устранение в ходе контролируемого общения. Общение нередко помогает избавиться от искажений восприятия, имеющих обыкновение самореализовываться. Возможно, и с вами когда-нибудь происходило нечто подобное тому, о чем пишет этот студент:

«Нередко, после того как мы с Мартой подолгу не общаемся, я воспринимаю ее молчание как знак того, что я ей не нравлюсь. Она же, в свою очередь, думает, что я неразговорчив, потому что сержусь на нее. Мое молчание приводит к тому, что и она тоже замыкается в себе, а я от этого становлюсь еще менее разговорчивым... И этот снежный ком растет до тех пор, пока не происходит нечто такое, что вынуждает нас общаться. И в этом общении обнаруживается, насколько превратно мы истолковывали поведение друг друга.»

Последствия подобных конфликтов часто зависят от того, *как* люди ставят друг друга в известность о своих чувствах. Пригласив в психологическую лабораторию Университета штата Иллинойс супружеские пары, Роджер Надсон и его коллеги попросили их воспроизвести в виде ролевой игры один из своих прошлых конфликтов (Knudson et al., 1980). До, во время и после диалога (который зачастую вызывал не меньше эмоций, чем реальный конфликт) за парами внимательно наблюдали и их интервьюировали. Пары, которые уклонились от сути конфликта — либо потому, что ни один из супругов не смог четко обозначить свою позицию, либо потому, что никто из них не смог осознать позицию своей половины, — покинули лабораторию, уверенные в том, что между ними больше согласия и гармонии, чем было на самом деле. Нередко они начинали думать, что теперь межу ними больше понимания, хотя на самом деле все было наоборот. В отличие от таких пар супруги, не уклонявшиеся от сути, а четко формулировавшие собственные позиции и принимавшие в расчет позиции друг друга, достигали большей гармонии и получали более точную информацию о том, как каждый из них воспринимает происходящее. Это помогает понять, почему супруги, которые откровенно и открыто делятся друг с другом своими заботами, обычно счастливы в браке (Grush & Glidden, 1987).

Исследования, подобные этому, положили начало новым программам обучения супругов и детей конструктивному разрешению конфликтных ситуаций (Horowitz & Boardman, 1994). В частности, детей учат тому, что конфликты — это нормальное явление, что люди могут научиться жить в мире с теми, кто отличается от них, что большинство противоречий можно разрешить к взаимной выгоде и что у драк и насилия есть альтернатива — стратегии ненасильственного общения. Эта «программа предотвращения насилия не учит пассивности. Она учит людей направлять свой гнев не на то, чтобы причинять вред себе или своим близким, а на то, чтобы изменить мир» (Prothrow-Stith, 1991, p. 183).

<Между нами [существует] психологический барьер — барьер подозрительности, барьер взаимного неприятия, барьер страха, обмана, барьер галлюцинаций. Из обращения президента Египта *Анвара Садата* к Парламенту (Кнессету) Израиля, 1977 г.>

Чрезвычайно обнадеживающие результаты были получены Дэвидом и Роджером Джонсонами, которые в 6 школах реализовали 12-часовую программу обучения разрешению конфликтных ситуаций, участниками которой стали ученики с 1-го по 9-е классы (Johnson & Johnson, 1995; 2000). До начала занятий по этой программе для большинства учащихся ежедневные конфликты были привычным делом (драки, насмешки, ссоры на площадке для игр из-за того, «чья сейчас очередь», стычки из-за собственности), причем все эти конфликты практически всегда завершались тем, что кто-то выигрывал, а кто-то проигрывал. По окончании тренировок дети чаще стали находить взаимовыгодные решения, научились лучше посредничать в конфликтах приятелей; приобретенные ими новые навыки закреплялись и использовались как в школе, так и за ее стенами в течение всего учебного года. Результат внедрения подобной программы в масштабах всей школы — более миролюбивый коллектив

учащихся и более высокая успеваемость.

По мнению конфликтологов, решающее значение имеет *доверие* (Ross & Ward, 1995). Человек скорее обнародует свои потребности и заботы, если верит в благие намерения своего оппонента. Когда доверия нет, каждая из сторон может бояться быть излишне откровенной: другая сторона может использовать во вред полученную ею информацию.

{**Тренировочное упражнение для подростков.** Усилия людей, обучающих общению, направлены на устранение того, что мешает полноценным контактам}

Если стороны не доверяют друг другу и их общение неэффективно, помощь третьей стороны — посредника-консультанта по проблемам семьи и брака, специалиста по трудовым спорам, дипломата — может оказаться полезной. Часто в качестве посредника выступает тот, кому доверяют обе конфликтующие стороны. В 1980-е гг. посредником в конфликте между Ираном и Ираком выступила мусульманская община Алжира, а посредником в территориальном споре между Чили и Аргентиной — Папа Римский (Carnevale & Choi, 2000).

Убедив конфликтующие стороны еще раз обдумать их конфликт, который они сами рассматривают только с позиции «я проиграл — ты выиграл», посредник нередко просит каждую из сторон сформулировать и ранжировать свои цели. Когда цели совместимы, процедуры ранжирования позволяют каждой из сторон пожертвовать целями менее значимыми в пользу целей принципиальных (Erickson et al., 1974; Schulz & Pruitt, 1978). Гражданская война в ЮАР прекратилась после того, как белые и чернокожие граждане этой страны, придя к согласию относительно приоритетных целей каждой из сторон, договорились об отказе от апартеида, о гарантиях прав чернокожего большинства и о безопасности, гражданских правах и социальных гарантиях белого меньшинства (Kelman, 1998).

Если и менеджмент, и персонал верят в то, что стремление первого к более высокой производительности труда и к более высоким прибылям совместимо со стремлением второго к повышению уровня оплаты труда и к улучшению его условий, они могут приступать к выработке интегрального соглашения, результатом которого станет обоюдная выгода. Если рабочие откажутся от требований, которые могут принести им лишь незначительную выгоду, но будут очень дорого стоить менеджменту (например, от требования, чтобы компания оплачивала зубоврачебную помощь), а менеджмент откажется от не очень прибыльного нововведения, против которого возражает персонал (например, от гибкого графика), обе стороны могут выиграть (Ross & Ward, 1995). В подобной ситуации ни у одной из сторон нет оснований считать, что ее вынудили пойти на уступки; напротив, они обе вправе считать, что пожертвовали второстепенным ради главного и более ценного.

Когда после подобных шагов стороны приглашаются для прямого диалога, их обычно не оставляют наедине в надежде на то, что, когда они окажутся с глазу на глаз, конфликт разрешится сам собой. В разгар затяжного и изобилующего стрессами конфликта эмоции нередко мешают сосредоточиться и понять точку зрения оппонента. В результате общение может оказаться наиболее затруднительным именно в тот момент, когда оно более всего необходимо (Tetlock, 1985). Поэтому посредник нередко «выстраивает переговоры» таким образом, чтобы обе стороны обязательно поняли друг друга. Он может попросить конфликтующие стороны ограничить их аргументы только перечислением фактов, включая и описание чувств, которые у одной стороны вызывают те или иные действия другой стороны, и своих реакций. «Мне нравится, когда звучит музыка. Но когда ты включаешь ее громко, мне бывает трудно сосредоточиться, и я раздражаюсь». Посредник может также попросить участников конфликта встать на место друг друга и аргументировать позиции друг друга или представить себе и описать чувства другого. Результаты экспериментов свидетельствуют о том, что подобные приемы благоприятствуют взаимной симпатии, делают мышление сторон менее стереотипным, а стремление к сотрудничеству — более заметным (Batson & Moran, 1999; Galinsky & Vuskowitz, 2000). Посредник может также попросить участников переговоров, прежде чем отвечать оппонентам, повторить от своего имени их формулировки, например: «Когда я включаю стереоустановку, ты раздражаешься».

У посредника есть также право вносить предложения, которые приемлемы для обеих сторон, но были бы «в сердцах» отвергнуты и недооценены, если бы их внесла одна из сторон. Констанс Стиллингер и ее коллеги обратили внимание на то, что предложение о сокращении ядерного вооружения, которое было отвергнуто Америкой, приписавшей его бывшему СССР, показалось ей более приемлемым, когда было сделано третьей стороной (Stillinger et al., 1991). Аналогичным образом

люди нередко отвергают и уступку, которую предлагает оппонент («На тебе, Боже, что нам не гоже»), но та же самая уступка не будет воспринята как «пустяк», если будет сделана по предложению нейтральной третьей стороны.

Эти принципы миротворчества, базирующиеся отчасти на лабораторных экспериментах, а отчасти на житейском опыте, оказались полезными при разрешении как международных конфликтов, так и споров в сфере промышленности (Blake & Mouton, 1962; 1979; Fisher, 1994; Wehr, 1979). Немногочисленная группа американцев арабского и еврейского происхождения, руководимая социальным психологом Гербертом Келманом, провела семинары, в которых принимали участие арабы и израильтяне, индусы и пакистанцы (Kelman et al., 1997). Используя описанные выше методы, Келман и его коллеги корректировали искажения восприятия и подталкивали участников к поиску творческих решений во имя их общего блага. В отсутствие посредника, с глазу на глаз, участники семинара могли свободно дискутировать со своими оппонентами, не боясь, что их слова будут превратно истолкованы. Результат? Как правило, обе стороны приходили к пониманию точек зрения друг друга и реакции оппонента на действия ее собственной группы.

Проблема крупным планом. *Что следует и чего не следует делать во время ссоры*

В любых близких отношениях конфликты неизбежны. Конструктивно разрешенный конфликт делает возможными примирение и более полную гармонию. Психологи Ян Готлиб и Кэтрин Колби советуют, что нужно делать, чтобы избегать деструктивных ссор, и если уж ссориться, то — конструктивно (Gotlib & Colby, 1988).

Не следует	Следует
1. Преждевременно приносить извинения	1. Ссориться наедине, в отсутствие детей
2. Избегать спора, наказывать молчанием или «бастовать»	2. Четко обозначить предмет спора и сформулировать собственными словами позицию другого
3. Использовать известную вам информацию о личной жизни другого человека для нанесения удара «ниже пояса» или для того, чтобы унизить его	3. Описывать свои негативные и позитивные чувства
4. Привносить в ссору то, что не имеет к ней прямого отношения	4. Соглашаться выслушать мнение о своем поведении
5. Симулировать согласие, держа камень за пазухой	5. Выяснить, в чем вы сходитесь и в чем расходитесь и что из этого для вас самое важное
6. Говорить другому, что он или она чувствует	6. Задавать вопросы, которые помогут другому найти нужные слова для выражения его озабоченности
7. Предпринимать скрытые атаки, критикуя то, что дорого другому	7. Ждать, пока спонтанная вспышка сойдет на нет, и не отвечать тем же
8. Подрывать силы другого, усиливая его тревогу или угрожая бедой	8. Вносить позитивные предложения, направленные на взаимное совершенствование

Когда прямой контакт невозможен, посредник может поочередно встречаться сначала с одной, а потом с другой стороной. В течение двух лет после арабо-израильской войны 1973 г. Генри Киссинджер занимался так называемой «челночной дипломатией», которая увенчалась подписанием трех соглашений о прекращении военных действий между Израилем и его соседями — арабскими странами. Стратегия, которую избрал Киссинджер, дала ему возможность контролировать переговоры, а конфликтующим сторонам позволила сделать вид, что они идут на уступки ему, а не капитулируют друг перед другом (Pruitt, 1981).

Иногда и более скромные посреднические усилия сообщают переговорному процессу дополнительный импульс. Келман подвозил в Бостонский аэропорт египетского социолога Бутроса

Бутроса-Гали, ставшего в 1991 г. Генеральным секретарем ООН. По дороге они обсуждали программу конференции по искажениям восприятия в арабо-израильских отношениях, которая должна была состояться в Египте. Конференция состоялась, и Келман довел ее оптимистические результаты до сведения влиятельных лиц Израиля. Спустя год Бутрос-Гали стал министром иностранных дел Египта, и президент Египта, Анвар Садат, нанес исторический визит в Израиль — визит, который открывал дорогу к миру. Вскоре счастливый Бутрос-Гали сказал Келману: «Это продолжение того, начало чему было положено в бостонском аэропорту» (Armstrong, 1981).

Прошел еще один год, и другой посредник, Джимми Картер, уединился с Анваром Садатом и премьер-министром Израиля Менахемом Бегином в Кемп-Дэвиде. Для начала Картер не стал заставлять переговорщиков формулировать их требования, а попросил сформулировать принципиальные интересы и цели — безопасность (Израиль), контроль над исконными территориями (Египет). Спустя 13 дней появилось «Рамочное соглашение о мире на Ближнем Востоке», согласно которому каждая из сторон получала то, чего она более всего желала, — мир в обмен на территории (Rubin, 1989). Через полгода президент Картер возобновил свою посредническую миссию и посетил обе страны. Бегин и Садат подписали договор, положивший конец войне, которая с перерывами шла с 1948 г.

Арбитраж

Некоторые конфликты настолько сложны, а базовые интересы сторон столь различны, что разрешить их к обоюдному удовольствию сторон просто невозможно. Одна и та же земля не может одновременно находиться под юрисдикцией и сербов, и мусульман, боснийских или косовских. Когда супруги разводятся и спорят о том, с кем из них останется ребенок, то решить этот спор так, чтобы ребенок «целиком и полностью принадлежал» обоим, нельзя. В этих и во многих других случаях (оплата ремонта жилья проживающими в нем людьми, оплата спортсменов, территориальные конфликты государств) третья сторона может помочь решить проблему, а может и не справиться с этой задачей.

Если посредник оказывается бессильным, конфликтующие стороны могут прибегнуть к арбитражу, Предоставив посреднику или любой другой нейтральной стороне право *вынести решение*. Как правило, конфликтующие стороны предпочитают решить свою проблему без арбитража, чтобы не утратить контроля над ситуацией. Нейл Мак-Гилликадди и другие обратили внимание на эту тенденцию, когда проводили эксперименты с участием диспутантов, пришедших в Центр разрешения споров (McGillicuddy et al., 1987). Когда люди знали, что в случае неудачи посредника им предстоит арбитраж, они энергичнее искали решение и менее враждебно общались друг с другом, благодаря чему их шансы обойтись без арбитража возрастали.

<Из всех результатов изучения влияния посредничества один результат обращает на себя особое внимание: чем хуже отношения сторон, тем меньше шансов на успешное посредничество. *Кеннет Крессел и Дин Прутт*, 1985>

Когда разногласия слишком велики и кажутся непреодолимыми, перспектива арбитража может иметь обратный эффект (Pruitt, 1986). Конфликтующие стороны могут «заморозить» свои позиции в надежде выгадать, если арбитр предпочтет искать компромисс. Чтобы переломить эту тенденцию, некоторые споры, в частности те, что возникают при решении вопроса о гонорарах выдающихся бейсболистов, решаются с помощью «арбитража последнего предложения»: третья сторона выбирает одно из двух последних решений обеих сторон. «Арбитраж последнего предложения» заставляет обе стороны вносить разумные предложения.

В реальной жизни, однако, последние предложения не столь разумны, как могли бы быть, если бы не предрасположенность каждой стороны в свою пользу, которая мешает ей взглянуть на собственное предложение глазами другой стороны. Специалисты, изучающие ведение переговоров, считают, что несговорчивость большинства диспутантов — следствие «чрезмерной самонадеянности и порожденного ею необоснованного оптимизма» (Kahneman & Tversky, 1995). Посреднику трудно рассчитывать на успех, если, как это часто бывает, каждая из сторон оценивает свои шансы на успех при «арбитраже последнего предложения» как 3:4 (Bazerman, 1986; 1990).

Умиротворение

Порой напряженность и взаимная подозрительность столь велики, что не только разрешение конфликта, но даже общение становится невозможным. Каждая из сторон может прибегнуть к угрозам и принуждению в отношении другой стороны и начать мстить ей. К несчастью, подобные действия не остаются без ответа, и происходит эскалация конфликта. В связи с этим возникает такой вопрос: даст ли положительные результаты стратегия умиротворения одной стороны, т. е. согласие другой стороны на безоговорочное сотрудничество с ней? Отнюдь не всегда. В лабораторных условиях испытуемые, соглашающиеся на безоговорочное сотрудничество, нередко превращаются в объект эксплуатации. По крайней мере в политике об одностороннем пацифизме не может быть и речи.

ПОИР

Социальный психолог Чарльз Осгуд считает, что существует третья альтернатива — стратегия, которая реализуется достаточно решительно и способна не допустить эксплуатации, хотя она скорее может быть названа миролюбивой, нежели воинственной (Osgood, 1962, 1980). Он дал ей название: «постепенные и обоюдные инициативы по разрядке напряженности». Сокращенно — ПОИР. [В отличие от русской английская аббревиатура — *GRIT* — слово, имеющее определенный смысл; оно переводится на русский как «твердость характера», «стойкость», а также «стискивать зубы» — в гневе, решительно и т. п. — *Примеч. перев.*] Как следует из английской аббревиатуры, эта стратегия требует от тех, кто ее использует, твердости духа. Задача ПОИР — прекратить «раскручивание спирали конфликта» с помощью взаимных шагов к его деэскалации. Решение этой задачи базируется на таких социально-психологических концепциях, как норма взаимности и атрибуция мотивов.

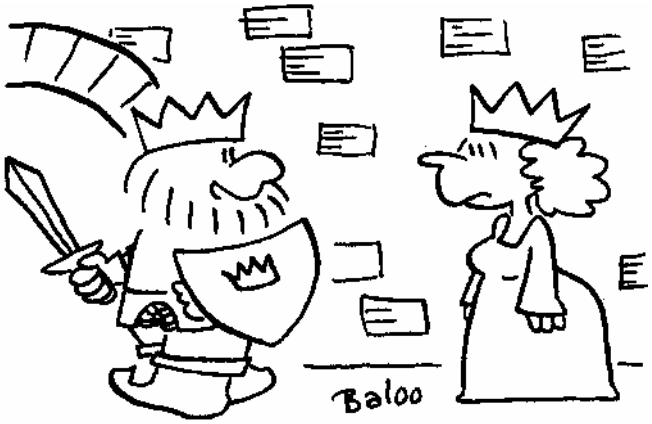
<Возможно, самая правильная политика в наш ядерный век заключается в том, чтобы разговаривать тихим голосом и носить при себе палку. Не очень большую, но и не слишком маленькую. *Ричард Нэд Лебоу* и *Джэнис Стейн*, 1987>

ПОИР требует, чтобы одна сторона инициировала несколько небольших акций, направленных на деэскалацию конфликта, предварительно *сообщив о своем стремлении к миру*. Инициатор заявляет о своей готовности действовать во имя ослабления напряженности, сообщает о каждом своем шаге на пути к миру, прежде чем предпринимает его, и призывает конфликтующую сторону последовать его примеру. Подобные заявления создают определенный фон, помогающий противной стороне правильно интерпретировать то, что иначе могло быть понято превратно — как проявление слабости или обманные ходы. Они также привлекают внимание общественности, которая начинает оказывать давление на противника, вынуждая его следовать нормам взаимности.

Затем — для создания атмосферы искренности и доверия — инициатор примирения в соответствии с заявленными им ранее намерениями совершает несколько поддающихся проверке *актов примирения*. Результатом становится усиление давления на противника со стороны общественного мнения, требующего от него ответных шагов. Совершая разнообразные примирительные акты — а в качестве таковых может быть и предложение информации медицинского характера, и ликвидация военной базы, и отказ от запретов на торговлю, — инициатор примирения избавляет себя от существенной жертвы в какой-то одной сфере и предоставляет противнику самому определить характер своих ответных шагов. Если противник совершает ответные действия добровольно, его собственное примирительное поведение может смягчить его установки.

Стратегия ПОИР примирительная. Но это не «капитуляция в рассрочку». Другие аспекты плана таковы, что они защищают собственные интересы каждой из сторон, поскольку каждая сохраняет *способность наказывать*. Начальные примирительные шаги чреваты некоторым риском, но не угрожают безопасности ни одной из сторон; они скорее рассчитаны на то, чтобы обе конфликтующие стороны начали движение по пути к ослаблению напряженности. Если одна из сторон совершает акт агрессии, вторая отвечает ей тем же, недвусмысленно давая понять, что не намерена мириться с эксплуатацией. Тем не менее ответные действия не должны быть чрезмерными, чтобы не вызвать реэскалации конфликта. Если противник сообщает о своем намерении провести примирительные акции, они тоже должны быть либо эквивалентными, либо даже немного более «щедрыми». Суть стратегии ПОИР выразил Мортон Дойч, призвавший договаривающиеся стороны быть «твердыми, честными и дружелюбными. *Твердость* нужна для того, чтобы противостоять угрозам, эксплуатации и грязным

трюкам; *честность* — для того, чтобы следовать собственным моральным принципам и не отвечать на безнравственные поступки другой стороны, несмотря на ее провокации, а *дружелюбие* — свидетельство вашей готовности инициировать сотрудничество и ответить на подобную инициативу другой стороны» (Deutsch, 1993).



(— Успокойся, дорогая. Это лишь всего активная борьба за мир.)

Многим кажется, что они сами очень миролюбивы, а вот остальные реагируют только на принуждение

«Работоспособна» ли стратегия ПОИР? В лаборатории, в дилеммных играх, успех приносит простая стратегия «баш на баш», которая начинается с сотрудничества и продолжается в форме адекватного ответа на последний шаг противника (Axelrod & Dion, 1988; Komorita et al., 1992; Van Lange & Visser, 1999). Успешной можно назвать и другую стратегию — «сотрудничайте, но не позволяйте себя эксплуатировать», суть которой заключается в том, чтобы сотрудничать и прощать, но не мириться с эксплуатацией (Nowak & Sigmund, 1993). Другие аспекты стратегии ПОИР проверялись в продолжительных экспериментах в Университете штата Огайо (Lindskold et al., с 1976 по 1988). По мнению Свена Линдскольда, результаты, полученные им и другими исследователями, «не оставляют сомнения в жизнеспособности различных аспектов стратегии ПОИР» (Lindskold, 1978). В лабораторных играх сотрудничество *действительно* усиливается в ответ на провозглашение готовности к нему. Повторяющиеся примиренческие шаги *действительно* рождают доверие (хотя из-за предрасположенности в пользу самих себя конфликтующим сторонам нередко кажется, что их действия более примирительны и менее враждебны, чем действия противника). Поддержание баланса сил действительно защищает от эксплуатации.

Линдскольд не утверждает, что лабораторные эксперименты — зеркальное отображение реальности, которая гораздо сложнее. Скорее речь идет о том, что эксперименты дают нам возможность формулировать и проверять такие действенные принципы, как нормы взаимности и предрасположенность в пользу самого себя. Как он сам заметил, «для интерпретации реальности используются не отдельные эксперименты, а теории» (Lindskold, 1981).

Практическое применение

Результаты использования стратегий, аналогичных ПОИР, за пределами исследовательских лабораторий обнадеживают. Во время Берлинского кризиса, в начале 1960-х гг., американские и советские танки стояли друг напротив друга. Кризис был преодолен, когда американцы начали постепенно отводить свои танки назад. Русские на каждый шаг отвечали тем же. Небольшие взаимные уступки, на которые пошли в свое время Израиль и Египет (Израиль разрешил Египту открыть судоходство по Суэцкому каналу, а Египет стал пропускать по нему суда, направлявшиеся в Израиль), позволили разрядить обстановку и ослабить напряженность до такого уровня, при котором уже можно было начать переговоры (Rubin, 1981).

<Я не говорю о том, что существует некий прямой и упрощенный способ использования принципов индивидуального поведения для объяснения поведения целых народов. Речь о другом. О

том, что эти принципы способны помочь нам сформулировать такие гипотезы относительно поведения стран на международной арене, которые можно проверить в более крупном масштабе. *Чарльз Осгуд*, 1966>

Для многих наиболее значимой попыткой практического применения ПОИР является так называемый «эксперимент Кеннеди» (Etzioni, 1967). 10 июня 1963 г. президент Кеннеди произнес большую речь, озаглавленную «Стратегия мира». Сказав о том, «что все наши проблемы — дело рук человека, и человек в состоянии решить их», он продекларировал свой первый примирительный акт: США прекращают все ядерные испытания в атмосфере и возобновят их только в том случае, если это сделает другая страна. Речь Кеннеди была опубликована в бывшем СССР без купюр. Спустя пять дней последовала реакция премьера Хрущева, который сообщил о том, что СССР заморозил производство стратегических бомбардировщиков. Вскоре последовали и другие взаимные шаги: США согласились продать СССР пшеницу, СССР согласился на создание «горячей телефонной линии» между главами двух государств; затем США и СССР заключили Договор о прекращении испытаний ядерного оружия. Эти мирные инициативы способствовали потеплению отношений между двумя странами, хотя и непродолжительному.

Когда в 1991 г. отношения снова наладились, а было это уже на нашей памяти, президент Буш отдал приказ об уничтожении всех тактических ракет наземного базирования с ядерными боеголовками и о снятии с боевого дежурства стратегических бомбардировщиков, бомбы с которых были отправлены на хранение. Оставив, тем не менее, в неприкосновенности свой наименее уязвимый и наиболее многочисленный ядерный арсенал — ракеты на подводных лодках, — он предложил Михаилу Горбачеву сделать ответный ход. Через девять дней такой ход последовал: СССР снял с боевого дежурства свои бомбардировщики, отправил бомбы на хранение и сообщил о демонтаже ядерных боеголовок с ракет малой дальности, а также с ракет, находившихся на вооружении кораблей и подводных лодок.

Способны ли примирительные усилия понизить напряженность и в отношениях между людьми? Есть все основания полагать, что да, способны. Когда отношения натянуты и нет никакого общения, порой достаточно любого проявления доброй воли — вежливого ответа, дружеской улыбки, ласкового прикосновения, — чтобы оба начали «спускаться с лестницы напряженности» на ту «ступеньку», на которой снова становятся возможными контакт, сотрудничество и общение.

Резюме

Хотя социальные дилеммы, конкуренция и искажения восприятия легко создают и раздувают конфликты, такие не менее могущественные силы, как *контакт*, *кооперация*, *коммуникация* и *консилиация* (умиротворение), способны превратить враждебность в гармонию.

Будет ли достаточным просто создать условия для тесного контакта людей, чтобы между ними возникла взаимная симпатия? Результаты исследований, проведенных в последнее время, не подтверждают обнадеживающих результатов некоторых ранних экспериментов и свидетельствуют о том, что десегрегация как таковая мало повлияла на расовые установки в школах. Однако продолжительные, тесные и *равноправные* межрасовые контакты способствуют их значительному улучшению.

<Мы живем в эпоху индивидуализма. Президент *Рональд Рейган*, Из речи, произнесенной на Уолл-стрит, 1982>

Контакты особенно плодотворны, если люди вместе противостоят общей угрозе или сообща работают во имя достижения какой-либо экстраординарной цели. Воспользовавшись результатами изучения кооперации в лабораторных условиях, некоторые исследователи вместо обучения, основанного на соревновании, весьма успешно внедрили в школах новый метод обучения — *обучение в сотрудничестве*.

У конфликтующих сторон есть возможность разрешать свои противоречия и в ходе переговоров, которые проводятся либо напрямую, либо с участием *третьей стороны — посредника*. Посредник может помочь оппонентам избавиться от соревновательного подхода к разрешению конфликта по принципу «я выиграл — ты проиграл» и заменить его принципиально иным подходом, основанным на сотрудничестве («я выиграл — ты выиграл»). Задача посредника так так организовать общение

конфликтующих сторон, чтобы в нем не осталось искажений восприятия и возрос уровень доверия и взаимопонимания. Если же переговоры оказываются безрезультатными и достичь соглашения не удается, конфликтующие стороны могут прибегнуть к помощи *арбитра*, который либо сам предлагает решение, либо выбирает последнее предложение одной из сторон.

Иногда напряженность столь велика, что общение оппонентов невозможно. В таких ситуациях незначительные примирительные шаги, предпринятые одной стороной, могут инициировать ответные примирительные жесты другой конфликтующей стороны. Одна из таких примирительных стратегий — «Постепенные и обоюдные инициативы по разрядке напряженности (ПОИР)» — является стратегией снижения напряженности на международной арене.

<Нет никакого общества. Есть только индивиды и их семьи. *Маргарет Тэтчер*, из речи, произнесенной в связи с ее третьим избранием на пост премьер-министра>

В некоторых случаях специалисты, посредничающие при разрешении серьезных трудовых и международных конфликтов, используют другие стратегии. В надежде на то, что понимание может помочь нам устанавливать дружеские и вознаграждающие отношения, они, эти посредники, предстают перед участниками конфликта в той же роли, в какой данная глава предстала перед вами, — в роли источника знаний о динамике конфликта и о примирении.

Постскриптум автора

Коммунитаризм

Многие социальные конфликты — результат противоречий между правами личности и правами общества. Право индивида владеть огнестрельным оружием входит в противоречие с правом его соседей жить в безопасности. Право одного человека курить противоречит праву других дышать воздухом, не содержащим табачного дыма. Право индивида заниматься неконтролируемым бизнесом нарушает право жителей близлежащих домов на экологическую безопасность.

В надежде объединить лучшие индивидуалистические и коллективистские нравственные ценности некоторые социологи и социальные психологи, в том числе и я, стремятся создать концепцию коммунитаризма, призванную сбалансировать права личности и право общества на коллективное благополучие. Коммунитаристы приветствуют свободу частной инициативы и понимают причины краха марксистской экономики. «Если бы я был сейчас, предположим, в Албании, то, возможно, считал бы, что у общества слишком много прав, а у личности — слишком мало», — писал социолог-коммунитарист Амитай Этциони (Etzioni, 1991). Однако коммунитаристам чужда и другая полярная позиция — откровенный индивидуализм и самодовольство 1960-х («Занимайся своим делом»), 1970-х («Я — десятилетие»), 1980-х («Алчность — это хорошо») и 1990-х («Наслаждайся!»). Они исходят из того, что неограниченная личная свобода разрушает социальную ткань культуры, а неограниченная свобода предпринимательства разрушает природу — наше общее достояние. Следуя примеру революционной Франции, коммунитаристы вполне моли бы избрать своим девизом ее лозунг «свобода, равенство, братство».

Во второй половине XX в. западный индивидуализм упрочил свои позиции. Родители приветствуют независимость и самостоятельность своих детей и не очень озабочены их послушанием (Alwin, 1990; Remley, 1988). Стили одежды и манеры стали более разнообразными, личная свобода практически ничем не ограничена, а общих нравственных ценностей больше нет (Schlesinger, 1991). До самого недавнего времени рука об руку с усилением индивидуализма шел не только рост числа людей, страдающих депрессией, но и рост — в большинстве стран Запада — других показателей социального неблагополучия — числа разводов, самоубийств среди подростков, подростковой преступности и количества внебрачных детей.

Хочу сразу оговориться: подобные тенденции обусловлены множеством причин. Сам факт существования корреляции между набирающим силу индивидуализмом и падением общественной нравственности еще не доказывает, что одно есть следствие другого. И уж конечно никто из коммунитаристов не испытывает ностальгии по прошлому, в частности по гендерному неравенству 1950-х гг. Они, скорее, предлагают нечто среднее между индивидуализмом Запада и коллективизмом Востока, между независимостью мачо, которая традиционно ассоциируется с мужчиной, и готовностью

к заботе и подчинению, которая традиционно ассоциируется с женщиной, между заботой о правах личности и заботой о процветании общества, между свободой и братством, между мышлением, в центре которого — «Я», и мышлением, в центре которого — «Мы».

Общество допускает некоторые ущемления прав личности, если это необходимо для защиты его благополучия, о чем свидетельствуют такие меры, как проверка багажа пассажиров в аэропортах, запрет на курение в самолетах, пункты проверки трезвости водителей и ограничение скорости на автострадах. Аналогичным образом и ограничение личной «экологической» свободы индивидов ради сохранения чистоты воды и воздуха, лесов и поголовья китов — тоже своего рода обмен краткосрочных «выгод» индивидов на долгосрочную выгоду для всего общества. Некоторые индивидуалисты предупреждают, что подобные ограничения личной свободы могут толкнуть нас на скользкий путь, ведущий к утрате более важных прав человека. Если сегодня мы позволим обыскивать наш багаж, завтра они начнут врываться в наши дома. Если сегодня мы позволяем подвергать цензуре телепрограммы на предмет рекламы сигарет или порнографии, завтра они станут изымать книги из наших библиотек. Если сегодня мы соглашаемся с запретом на продажу огнестрельного оружия, завтра у нас отберут охотничьи ружья. Не ставим ли мы под удар базовые права человека, защищая интересы большинства? На этот вопрос коммунитаристы отвечают так: если мы не сбалансируем заботу о правах индивидуума с заботой о нашем общем процветании, общество рискует столкнуться с еще более сложными гражданскими проблемами, которые — и это неизбежно — послужат основанием для криков в поддержку «закручивания гаек».

В одном можно не сомневаться: пока права личности и права общества продолжают конфликтовать, велика потребность в кросс-культурных и гендерных исследованиях, способных внести ясность относительно иных культурных ценностей и выявить наши собственные.

Модули. Прикладная социальная психология

Во всех главах этой книги, подчеркивая связь теоретической социальной психологии и практики, я стремился показать, как принципы этой науки и открытия, сделанные в лаборатории, используются в повседневной жизни. В завершающем разделе мы вернемся к некоторым из концептуальных принципов и рассмотрим их практическое применение в трех контекстах. Модуль А — «Социальная психология в клинике» — посвящен использованию социальной психологии при оценке состояния физического и психического здоровья людей и его охраны. В Модуле Б, который называется «Социальная психология и правосудие», рассматриваются вопросы, связанные с социальным мышлением как отдельных присяжных заседателей, так и жюри присяжных, а также с социальными влияниями, которые проявляются при принятии ими решений. В Модуле В — «Социальная психология и будущее человечества» — мы попытаемся ответить на вопрос о том, что социальная психология может сделать для предотвращения экологической катастрофы, которой грозит всем нам рост народонаселения Земли, потребительское поведение и глобальное потепление.

Модуль А. Социальная психология в клинике

Если вы — студент колледжа, вам, скорее всего, известно, что такое не очень сильная депрессия — неудовлетворенность собственной жизнью, неуверенность в будущем, грусть, отсутствие аппетита и энергии, невозможность сосредоточиться, а нередко и мысли о том, стоит ли вообще жить. Может быть, вы боитесь, как бы неважные оценки не поставили под вопрос осуществление ваших карьерных планов. Может быть, вы страдаете из-за разрыва отношений с близким человеком. В такие моменты сосредоточенность на собственных переживаниях лишь усугубляет их. Примерно для 10% мужчин и 20% женщин такое подавленное состояние — не преходящие эпизоды плохого настроения, а продолжительные, порой длящиеся неделями, периоды депрессии без какой бы то ни было очевидной причины.

Среди многих бурно развивающихся областей прикладной социальной психологии есть одна, которая связана с социально-психологическими концепциями депрессии, одиночества, тревожности и

физического здоровья; в наши дни этот перечень пополнился такими проблемами, как счастье и благополучие. Специалисты, работающие в этой области, связывающей социальную и **клиническую психологию**, ищут ответы на четыре важных вопроса.

1. Можем ли мы — любители и профессионалы — улучшить понимание и прогнозирование поведения других людей?

2. В какой мере такие проблемы, как депрессия, одиночество, тревожность и болезни, связаны с тем, что мы думаем о себе и об окружающих?

3. Можно ли изменить неадаптивный образ мыслей?

4. В какой мере здоровье и счастье человека зависят от его близких отношений с окружающими, основанными на взаимной поддержке? Ниже будут предложены некоторые ответы на эти вопросы.

Как клинические психологи выносят свои суждения

Влияют ли на суждения клиницистов о пациентах те же самые факторы, которые влияют на социальные суждения обычных людей (они были рассмотрены нами в главах 2, 3 и 4)? Если да, то чего следует остерегаться как самим психологам, так и их пациентам?

Склонна ли Сьюзен к суициду? Нужно ли помещать Джона в психиатрическую клинику? Рискуем ли мы, если выпишем Тома? Способен ли он на убийство? Сталкиваясь с подобными проблемами, клинические психологи прикладывают максимум усилий для того, чтобы избежать ошибочных суждений, рекомендаций и прогнозов.

Однако подобные суждения клиницистов — это одновременно и *социальные* суждения, и в качестве таковых они столь же уязвимы и обнаруживают такие свойства, как иллюзорные взаимосвязи, чрезмерная самоуверенность как следствие понимания «задним умом», самоподтверждающийся диагноз (Maddux, 1993). Давайте разберемся, почему осознание клиницистами механизма формирования впечатлений (в том числе и *превратных*) может помочь им избежать ошибочных суждений, а значит, и серьезных ошибок.

Иллюзорные взаимосвязи

Рассмотрим отрывок из протокола судебного заседания, в котором психолог, производящий впечатление уверенного в себе человека (П), отвечает на вопросы адвоката (А).

«А: Вы просили подсудимого нарисовать фигуру человека?

П: Да.

А: Это и есть та фигура, которую он нарисовал по вашей просьбе? Что этот рисунок говорит вам о нем как о личности?

П: Обращает на себя внимание то, что мужчина нарисован со спины, что само по себе большая редкость. Это свидетельствует либо о сокрытии рисовавшим чувства вины, либо о его бегстве от реальности.

А: А этот рисунок, на котором изображена женская фигура? Он что-нибудь говорит вам? И если да, то что?

П: Он говорит о враждебном отношении подозреваемого к женщинам. Поза, руки на бедрах, жесткое, суровое выражение лица.

А: А что еще?

П: Размер ушей свидетельствует о том, что у него параноидальный взгляд на жизнь, или о галлюцинациях. Отсутствие ног говорит о том, что он не чувствует себя в безопасности» (Jeffry, 1964).

<Освободить человека от ошибки — значит дать, а не отобрать. Знание о том, что нечто — ложно, есть истина. *Артур Шопенгауэр*, 1788-1860>

Исходное допущение в данном диалоге (как и во многих заключениях клиницистов) состоит в том, что результаты тестирования выявляют нечто важное. Так ли это? Это можно очень просто выяснить. Попросите одного клинициста интерпретировать результаты тестирования, а другого — оценить состояние этого же человека по наблюдаемым симптомам. Протестируйте многих и повторите эти процедуры. Критерием истины является практика. Так можно ли сказать, что результаты

тестирования действительно коррелируют с выявленными симптомами? Да, некоторые тесты прогностичны. Другие же, как, например, упомянутый выше тест «Нарисуй человека», коррелируют с симптоматикой значительно менее тесно, чем думают их пользователи. Почему же, в таком случае, клиницисты продолжают доверять неинформативным или неоднозначным тестам? Новаторские эксперименты Лорена и Джин Чапмен (Chapman & Chapman, 1969; 1971) помогли ответить на этот вопрос. Они предложили группе испытуемых, в которую входили как студенты колледжа, так и клиницисты-профессионалы, изучить результаты тестирования нескольких человек и их диагнозы. Если студенты или клиницисты *ожидали* определенной связи, они, как правило, и *воспринимали* ее, независимо от того, подтверждалась она данными или нет. Так, клиницисты, считавшие, что подозрительные люди при тестировании по тесту «Нарисуй человека» рисуют необычные глаза, воспринимали подобную корреляцию даже тогда, когда им демонстрировали случаи, в которых подозрительные люди рисовали необычные глаза реже, чем это делали неподозрительные. Убежденные во взаимосвязи двух параметров, они были склонны замечать то, что подтверждало их точку зрения. Верить — значит видеть.

<Никто из нас не видит своих ошибок. *Псалмы* 19:12>

Справедливости ради следует сказать, что иллюзорное мышление вовсе не прерогатива клиницистов; оно присуще также и политическим аналитикам, историкам, спортивным комментаторам, биржевым брокерам и представителям многих других профессий, включая и психологов-исследователей, указывающих на них пальцем. Как исследователь я и сам нередко бывал слеп, когда дело доходило до недостатков моих теоретических построений. Я так страстно верил в то, что мои представления об истине и есть *истина*, что, несмотря на все старание, не видел собственных ошибок. Об этом же свидетельствует и то, что происходит во всех редакциях и предшествует любой публикации результатов любых исследований. За последние 30 лет я прочитал десятки рецензий на собственные рукописи и десятки раз рецензировал чужие работы. И пришел к следующему выводу: уличить в непоследовательном мышлении другого значительно легче, чем обнаружить ошибку в собственных рассуждениях.

Понимание «задним умом» (эффект «хиндсайта») и чрезмерная самоуверенность

Как мы реагируем на известие о самоубийстве знакомого нам человека? Одна из распространенных реакций — мысль о том, что мы сами или его близкие должны были предвидеть такое развитие событий и предотвратить его: «Нам следовало бы знать, что это возможно». Задним числом мы видим признаки надвигающейся беды и понимаем, что человек молил о помощи. Участникам одного эксперимента давали описание человека, который находился в состоянии депрессии, а позднее покончил с собой. По сравнению с теми испытуемыми, кому не сообщили о самоубийстве, те, кому сказали о трагической развязке, чаще заявляли, что они «именно этого и ожидали» (Goggin & Range, 1985). Кроме того, те, кому было заранее известно о самоубийстве, относились к семье несчастного более негативно. После трагедии феномен «Мне следовало знать это заранее» заставляет членов семьи, друзей и психотерапевтов испытывать чувство вины.

{Курт Кобэйн, лидер рок-группы *Nirvana*, в творчестве которого тема депрессии и самоубийства занимала большое место. Должны ли были окружающие на основании этого предвидеть или предотвратить его самоубийство?}

Дэвид Розенхан и семеро его помощников приводят поразительный пример потенциальной ошибки в подобных объяснениях *post factum* (Rosenhan et al., 1973). Чтобы протестировать проницательность сотрудников психиатрической клиники, все они записались на прием к разным специалистам, и каждый из них во время приема пожаловался на то, что «слышит голоса». За исключением вымышленных имен и мест работы, вся остальная информация, сообщенная ими о своей жизни и эмоциональном состоянии, была правдивой, при этом они не жаловались ни на какие другие симптомы. Большинству из них был поставлен диагноз «шизофрения», и они провели в клинике от 2 до 3 недель.

Что же касается клиницистов, то они начали искать в прежней жизни своих псевдопациентов и в их поведении в клинике факты, «подтверждающие» и «объясняющие» этот диагноз. Розенхан рассказывает об одном из этих «пациентов», который правдиво поведал врачу о том, что в раннем

детстве у него были очень теплые отношения с матерью и практически не было никаких контактов с отцом. Когда же он вступил в подростковый возраст, ситуация изменилась на противоположную: он отдалился от матери, но зато отец стал его лучшим другом. У него сердечные и близкие отношения с женой. Если не считать отдельных вспышек гнева, между ними практически не бывает конфликтов. Детей они шлепают редко. Зная, что пациент «болен» шизофренией, врач так комментирует его рассказ:

«По словам самого пациента, белого мужчины 39 лет, в течение длительного периода времени в его близких взаимоотношениях имеет место значительная амбивалентность, начавшаяся еще в раннем детстве. Когда он был ребенком, у него были близкие отношения с матерью, однако в подростковом возрасте он отдалился от нее и сблизился с отцом, отношения с которым он описывает как очень близкие. Аффективная стабильность отсутствует. Попытки контролировать эмоциональность отношений с женой и с детьми перемежаются вспышками гнева в отношении детей и шлепками. И хотя он говорит, что у него есть несколько близких друзей, и в этих отношениях тоже можно почувствовать изрядную долю амбивалентности.»

Позднее Розенхан сказал некоторым сотрудникам клиники (они слышали о его неоднозначном эксперименте, но сомневались в том, что в их клинике действительно возможны подобные ошибки), что в течение следующих 3 месяцев один или несколько участников его эксперимента предпримут попытку лечь в клинику. Прошло 3 месяца, и он попросил персонал догадаться, кто из 193 пациентов, госпитализированных за это время, — его испытуемые, т. е. «псевдопациенты». «Под подозрение» (по крайней мере у одного клинициста) попал 41 человек, хотя среди госпитализированных не было ни одного «псевдопациента».

Самоподтверждающиеся диагнозы

Итак, до сих пор мы говорили о том, что клинические психологи порой воспринимают иллюзорные взаимосвязи и что объяснения задним числом нередко вызывают сомнения. Третья проблема, связанная с суждениями клинических психологов, заключается в том, что в сообщениях пациентов психолог может слышать лишь то, что ожидает. В своих остроумных экспериментах, проведенных в Университете штата Миннесота, Марк Снайдер, Уильям Свонн и их коллеги предложили интервьюерам проверить информацию о личностных качествах их собеседников (Snyder, Swann et al., 1984). Чтобы понять суть этих экспериментов, представьте себе, что вы встречаетесь с незнакомым вам человеком, которому вас охарактеризовали как открытого и общительного. Чтобы проверить, правильно ли его проинформировали, ваш собеседник время от времени перемежает беседу примерно такими вопросами: «Доводилось ли вам совершать при посторонних какие-нибудь экстраординарные поступки?» Как вы думаете, получая ответы на подобные вопросы, ваш собеседник представит вас иным, чем если бы он спрашивал о ситуациях, в которых вы, к примеру, были застенчивы и скромны?

Снайдер и Свонн выяснили, что зачастую люди, тестирующие личные качества других, на самом деле просто ищут информацию, которая подтверждает их гипотезы. Пытаясь выяснить, является ли человек экстравертом, они нередко требуют от него доказательств его экстравертности: «Что вы станете делать, если захотите расшевелить гостей, заскучавших на вечеринке?» Желая выяснить, является ли собеседник интровертом, они, скорее всего, спросят: «Что мешает вам быть до конца откровенным с другими?» Такие вопросы, с их точки зрения, демонстрируют эмпатию в отличие от вопросов, не соответствующих предполагаемым чертам характера собеседника (Leyens et al., 1975). Однако эти вопросы заставляют и «проверяемых на экстравертность» вести себя более непринужденно, а «проверяемых на интровертность» — более сдержанно. Порой наше собственное поведение побуждает людей быть такими, какими мы ожидали их увидеть.

Когда Расселл Фазио и его коллеги воспроизвели сценарий этих экспериментов в Университете штата Индиана, они не только подтвердили результаты, полученные группой Снайдера, но и обнаружили, что индивиды, которым задавали вопросы «на экстраверсию», в дальнейшем действительно воспринимали себя как более общительных людей, чем те, кому задавали вопросы «на интроверсию» (Fazio et al., 1981). Но это еще не все: они и стали заметно более общительными. Помощник экспериментатора, позднее встречавшийся с каждым из участников исследования в приемной, по поведению интервьюируемого в 70% случаев правильно определил, какие вопросы ему

задавали. То же самое можно сказать и о вопросах, которые задают жертве изнасилования: их формулировки также могут в известной мере повлиять на то, кого станут воспринимать как виновника случившегося. Сравните: «Вы танцевали с Питером?» и «Питер танцевал с вами?» (Semin & De Poot, 1997).

<Ваш поиск соответствует образу ваших мыслей, и вы найдете то, что желаете. *Роберт Браунинг*, 1812-1889>

Даже опытные психотерапевты, получая перечень вопросов, при тестировании экстравертности предпочитают выбирать из него «экстравертные вопросы», которые подталкивают интервьюируемых к экстравертному поведению (Dallas & Baron, 1985; Copeland & Snyder, 1995; Snyder & Thomsen, 1988). Когда интервьюеры сами формулируют вопросы, их ожидания также способны повлиять на интервью, если к моменту его проведения у них уже сложились определенные предварительные представления (Devine et al., 1990; Hodgins & Zuckerman, 1973; Swann & Giuliano, 1987). В клинике, как и в лаборатории, твердые убеждения могут порождать свои собственные подтверждения.

Самооценка людей тоже чревата предвзятыми суждениями. Задумайтесь над таким вопросом: вы довольны своей социальной жизнью? Зва Кунда и его коллеги задавали этот вопрос студентам университета города Ватерлоо и других университетов (Zva Kunda et al., 1993). Студенты начинали вспоминать примеры, которые позволили бы им ответить утвердительно, и в конце концов настроение у них становилось лучше, чем у их товарищей, которым задавали вопрос: «Вы недовольны своей социальной жизнью?» Проверьте сами, и вы убедитесь, что так оно и есть.

В других экспериментах Снайдер и его коллеги пытались убедить интервьюеров искать примеры таких поступков, которые *опровергали* бы наличие у интервьюируемых тех черт характера, которые они тестировали (Snyder et al., 1982). В одном из опытов они сказали интервьюерам, что «важно и полезно выяснить, в чем заключается уникальность интервьюируемого, чем он отличается от стереотипа», во втором Снайдер предложил «$25 тому, кто разработает перечень вопросов, с помощью которых можно получить максимум информации об интервьюируемых» (Snyder, 1981a). Тем не менее предвзятость восторжествовала: тестируя экстравертность, интервьюеры предпочитали не задавать «интровертных» вопросов.

Зная о результатах экспериментов Снайдера, можно понять, почему поведение людей, которые проходят курс психотерапии, в конце концов начинает соответствовать тем теориям, которых придерживаются их психотерапевты (Whitman et al., 1963). Когда Гарольд Рено и Флойд Эстес расспросили 100 здоровых, преуспевающих взрослых мужчин об их жизни, они с удивлением обнаружили, что в детстве у этих вполне благополучных людей были и «травматичные события», и напряженные отношения с некоторыми людьми, и неудачные решения родителей, т. е. все то, чем психологи-клиницисты обычно объясняют психиатрические проблемы (Renaud & Estess, 1961). Когда психотерапевты, разделяющие взгляды Фрейда, начинают выискивать «психические травмы», полученные их пациентами в раннем детстве, они нередко находят то, что ищут и что подтверждает их предположения. Вот что пишет по этому поводу Снайдер (Snyder, 1981a):

«Психотерапевт, убежденный (ошибочно) в том, что у взрослых гомосексуалистов в детстве были плохие отношения с матерями, может дотошно расспрашивать своего пациента-гомосексуалиста о реальных или вымышленных признаках этих плохих отношений, но не обратить никакого внимания на отношения с матерями клиентов-гетеросексуалов. Безусловно, любой человек может припомнить какие-то незначительные или отдельные эпизоды, когда между ним и его матерью возникали трения.»

Не этими ли поисками психотерапевтами информации, подтверждающей их предположения, объясняются многие случаи «восстановления памяти»? В таких публикациях, как книга Элен Басс и Лауры Дэвис «Мужество целителя» (Bass & Davis, *The Courage to Heal*, 1988), содержится намек на то, что большинство людей, переживших в детстве сексуальное насилие, склонны к депрессии, испытывают чувство стыда, считают себя никчемными и беспомощными, стремятся к совершенству во всем. Если пациенты демонстрируют именно эти симптомы (которые на самом деле могут быть вызваны самыми разными причинами), некоторые психотерапевты начинают активно искать подтверждения своим предположениям о сексуальном насилии (Harris, 1994; Loftus, 2000; Loftus & Ketcham, 1994; Poole et al., 1995). Ход их мыслей при этом может быть примерно таким: «У людей, переживших в детстве сексуальное насилие, аналогичные симптомы, так что и в вашей жизни, возможно, было нечто подобное». Если пациенту не удается припомнить ничего похожего на

сексуальное насилие, психотерапевт в надежде на то, что нужная ему информация все-таки всплывает в его памяти, может прибегнуть к гипнозу, к направленному воображению или к интерпретации снов. Подобная тактика поиска подтверждений приводит к тому, что некоторые клиенты «вспоминают» события, которых никогда не было.

Прогноз: клинический или статистический?

Теперь, когда нам известно о существовании тенденций к хиндсайту и к поиску информации, подтверждающей диагноз, нас не должно удивлять то, что большинство клиницистов и интервьюеров больше доверяют своим интуитивным оценкам, чем статистическим данным (например, использованию для прогнозирования успеха в аспирантуре или в профессиональной школе [Профессиональная школа — учебное подразделение третьего цикла в составе университета. — *Примеч. перев.*] прошлых оценок академической успеваемости или результатов тестирования способностей). Тем не менее, когда исследователи «вызывают на ринг» прогнозы, основанные на интуиции, и прогнозы, основанные на статистике, победа, как правило, достается последним. Правы те, кто считает статистику ненадежной основой для прогнозов, но человеческая интуиция — даже интуиция специалистов — еще менее надежна (Faust & Zuskin, 1988; Meehl, 1954; Swets et al., 2000).

Спустя три десятилетия после того, как было доказано превосходство статистических прогнозов перед интуитивными, Пол Мил нашел еще более убедительное свидетельство в пользу первых.

«Никто из представителей социальной науки не оспаривает результатов исследований, демонстрирующих такое единообразие и такую стабильность, как эти... Если вы, проведя 90 исследований, связанных с прогнозированием самых разных вещей, от результата футбольного матча до диагноза болезни печени, с трудом набираете полдюжины работ, содержащих хотя бы слабый намек на правоту клинициста, самое время сделать практический вывод...» (Meehl, 1986).

Рассмотрим три примера.

— В своей книге «Карточный домик: психология и психотерапия, основанные на мифе» Робин Доуз доказывает несостоятельность претензий «клинической интуиции» (*House of Cards: Psychology and Psychotherapy Built on Myth*, Dawes, 1994). Так, в 1970-е гг. Медицинская школа Университета штата Техас в Хьюстоне ежегодно принимала по 150 студентов, отобранных из 800 наиболее квалифицированных абитуриентов на основании оценок интервьюеров. Когда же законодательный орган штата неожиданно потребовал принять на 50 человек больше, были приняты те, кто оказался в тот момент «под рукой», — те, кому интервьюеры выставили невысокие оценки. И что же? Чем успеваемость одних отличалась от успеваемости других? Ничем. В обеих группах, в одну из которых входили 150 обладателей самых высоких оценок, а в другую — 50 обладателей самых низких оценок, оказалось одинаковое относительное количество выпускников, получивших степени магистра (82%) и награды. Уже на втором году обучения обе группы демонстрировали одинаковые успехи. Вывод, не делающий чести интервьюерам: одни из них справляются со своими обязанностями лучше, чем другие.

— Группа исследователей из Министерства юстиции Канады обобщила результаты изучения 64 выборок, в которые вошли более 25 000 человек с нарушениями психики, обвинявшихся в совершении уголовных преступлений. На основании чего был сделан наиболее точный прогноз относительно их криминального будущего? На основании их криминального прошлого, т. е. на основании того же, что прогнозирует и поведение преступников с нормальной психикой. На основании чего был сделан наименее точный прогноз? На основании таких клинических прогностических параметров, как суждения клиницистов (Bonta et al., 1998).

<Чтобы подытожить влияние работ Мила на клиническую практику психиатров, достаточно одного-единственного слова — ноль. Его окружили почетом — избрали президентом [Американской психологической ассоциации] в очень молодом возрасте (в 1962 г.), а недавно — и членом Национальной Академии наук, и больше о нем никто не вспоминает. *Робин М. Доуз*, 1989>

— К такому же выводу пришла и группа исследователей из Университета штата Миннесота, выполнившая метаанализ (обзор) результатов 134 исследований, посвященных прогнозированию поведения людей, а также психологическим или медицинским диагнозам и прогнозам (Grove et al., 2000). Лишь в 8 исследованиях, большинство из которых проведены в условиях медицинских, психиатрических или образовательных учреждений, клинические прогнозы оказались более точными,

чем «механические» (т. е. сделанные на основании статистики). Исследований, свидетельствующих о превосходстве статистических прогнозов, оказалось в 8 раз больше (63 публикации); по результатам остальных исследований статистический и клинический прогнозы фактически равноценны. Но может быть, клинические прогнозы будут другими, если клиницистам предоставить возможность самим проводить интервью? На этот вопрос исследователи отвечают утвердительно: когда у клиницистов есть такая возможность, они прогнозируют значительно *хуже*. «Справедливости ради следует сказать, что сейчас “мяч находится на стороне поля клиницистов”, — заключают авторы обзора. — Учитывая то, что в целом прогнозы клиницистов значительно уступают в точности механическим прогнозам, груз доказательства обратного (большей точности и экономичности клинических прогнозов) лежит на их адвокатах».

{Лучшее, что могут сделать члены Комиссии по досрочному освобождению и помилованию заключенных штата Алабама, — решать вопрос об освобождении заключенного не на основании собственных впечатлений, а на основании статистических данных, прогнозирующих риск рецидива}

А что, если объединить статистические прогнозы и интуицию клиницистов? Что, если мы снабдим профессиональных клиницистов статистическими прогнозами о чьей-либо будущей академической успеваемости, вероятности нарушения условий досрочного освобождения из тюрьмы или самоубийства и попросим их «отшлифовать» или усовершенствовать их? Увы, результаты тех немногих исследований, авторы которых предприняли подобные попытки, свидетельствуют о том, что прогнозы оправдывались лучше, если все «усовершенствования» игнорировались (Dawes, 1994).

<Заклинаю тебя, ради Христа, подумай о том, что ты можешь ошибаться. Будь моя воля, я написал бы эти слова над входом в каждую церковь, в каждую школу, в каждый зал суда и — да простятся мне эти слова! — в каждый законодательный орган США. *Судья Ученый Муж*, 1951. Подражание обращению Оливера Кромвеля к шотландской церкви, 1650>

Почему же в таком случае многочисленная армия клиницистов продолжает интерпретировать тесты Роршаха с чернильными пятнами и прочие интуитивные прогнозы относительно заключенных, освобожденных условно (под подписку о невыезде и т. п.), риска самоубийства или вероятности сексуального насилия в детстве? По мнению Мила, отчасти по причине полнейшего невежества, а отчасти — «из-за превратного толкования понятия “этика”»:

«Если я стараюсь дать какой-либо важный прогноз относительно студента колледжа, преступника или пациента, страдающего депрессией, и пользуюсь для этого средствами, которые скорее неэффективны, чем эффективны, одновременно заставляя этого человека или налогоплательщика тратить в 10 раз больше денег, чем мне понадобилось для составления более точного прогноза, вряд ли подобную практику можно назвать безупречной с точки зрения этики. А то, что мне как составителю прогноза так удобнее, спокойнее и комфортнее, ничуть меня не оправдывает.»

Шокирующие слова. Неужели Мил и другие исследователи недооценивают нашу интуицию? Чтобы убедиться в том, что их мнение справедливо, рассмотрим оценку человеческого потенциала теми интервьюерами, от которых зависит прием в аспирантуру. Доуз объяснил, почему при прогнозировании определенных результатов, например успешности обучения в аспирантуре, статистический прогноз так часто оказывается более точным, чем прогноз, который делает на основании своей интуиции интервьюер (Dawes, 1976):

«Почему мы думаем, что успешнее справимся со своей задачей, если будем отбирать студентов, полагаясь на получасовую беседу с ними, а не на такие собранные воедино релевантные (стандартизированные) переменные, как средний балл и глюкокортикоидный показатель студента выпускного курса, а возможно, и рейтинги рекомендательных писем? Лично мне наиболее правдоподобным кажется такое объяснение: мы слишком переоцениваем свою когнитивную способность. Так оно и есть: все дело в когнитивной заносчивости. Рассмотрим, к примеру, что стоит за средним баллом. Поскольку для большинства претендентов на аспирантуру средний балл — результат обучения как минимум в течение трех с половиной лет, он представляет собой композитный критерий, в котором учтены оценки не менее чем по 28 курсам, а возможно, и по всем 50, если учесть растущую популярность деления курсов на 4 части... Тем не менее от вас или от меня ждут, что мы, просмотрев папку с документами претендента или побеседовав с ним в течение получаса, сформируем более правильное впечатление о нем, чем человек, который примет во внимание кумулятивную оценку, «заработанную» претендентом за три с половиной года у 30-40 разных педагогов... И последнее. Если

мы действительно намерены игнорировать средний балл, то объяснение этому может быть только одно: мы заведомо считаем претендента исключительно одаренным, даже если его или ее отметки этого и не доказывают. Но что может лучше свидетельствовать об этой одаренности, чем результат тестирования по тщательно разработанному тесту способностей? Неужели мы действительно думаем, что способны лучше справиться с этой задачей, чем Служба тестирования в образовании (*Educational Testing Service*) со всеми присущими ей недостатками?»

Рекомендации

По мнению Джеймса Мэддакса, профессиональным клиницистам «свойственно ошибаться и проявлять необъективность» (Maddux, 1993). Они:

— часто становятся жертвами иллюзорных взаимосвязей;

— слишком полагаются на результаты собственного анализа, проведенного *post factum*;

— часто оказываются не в состоянии признать, что ошибочный диагноз может быть самореализовавшимся убеждением, и

— склонны переоценивать прогностическую способность своей клинической интуиции.

Сформулировать рекомендации для клиницистов гораздо легче, чем следовать им: помните, что вербальное согласие клиента с вашими словами еще не подтверждает их валидность. Опасайтесь готовности видеть именно те взаимосвязи, которые вы ожидаете обнаружить, или те, которые подтверждаются запомнившимися вам яркими примерами из вашей практики. Больше полагайтесь на свои записи, чем на память. Помните о коварстве заключений «задним числом»: они могут стать как причиной вашей излишней самоуверенности, так и слишком суровой самокритики за то, что вы не смогли предвидеть исход событий. Остерегайтесь вопросов, которые уже предполагают правильность ваших предположений; рассматривайте и проверяйте альтернативные идеи (Garb, 1994).

<За всю свою долгую жизнь я понял одно: по сравнению с природой вся наша наука не более чем жалкий детский лепет, и тем не менее она — самое дорогое, что у нас есть. *Альберт Эйнштейн*, цит. по: B. Hoffman & H. Dukes, Albert Einstein: Creator and Rebel, 1973>

{Психологи-клиницисты, работающие с пациентами, как и все мы, подвержены когнитивным иллюзиям}

К рекомендациям, которые могут быть даны на основании результатов изучения иллюзорного мышления, полезно прислушаться не только клиницистам, но и всем психологам. Слова, сказанные Льюисом Томасом о биологии, в равной мере относятся и к психологии:

«Самая бесспорная научная истина, единственное, в чем у меня нет ни малейшего сомнения, — это наше полнейшее невежество во всем, что касается природы. И я совершенно искренне считаю это основным открытием, которое было сделано в биологии за последние 100 лет... Именно это неожиданное осознание глубины и масштаба нашего невежества и является наиболее значительным вкладом XX в. в человеческий интеллект. Наконец-то мы не боимся признать это. В прежние времена мы либо притворялись, что понимаем суть происходящего, либо игнорировали проблемы, либо просто сочиняли небылицы, чтобы восполнить пробелы» (Thomas, 1978).

Как наука психология только-только преодолела грань, отделяющую понимание человека от непонимания. Не осознавая своего невежества, некоторые психологи для заполнения пробелов в своем понимании изобретают теории. Создается впечатление, что интуитивные наблюдения служат способом подтверждения этих теорий даже в тех случаях, когда противоречат друг другу. Следовательно, изучение иллюзорного мышления вновь взывает к нашей сдержанности: оно напоминает психологам-исследователям, почему им следует перепроверять свои предубеждения (предвзятые мнения), прежде чем выдавать их за истину. Задача каждой науки — искать неопровержимые факты, даже если они и угрожают иллюзиям, которыми она очень дорожит.

Проблема крупным планом. *Социальная психология глазами врача*

Чтение этой книги помогает мне понять поведение людей, с которыми я сталкиваюсь по долгу службы как врач-онколог и руководитель большого коллектива медиков. Несколько примеров.

Изучение историй болезней иллюстрирует феномен «Так я и знал». Медики, пишущие обзоры на основании историй болезней, составленных их коллегами, нередко задним числом делают выводы о

том, что такие диагнозы, как рак или аппендицит, конечно же, можно было поставить быстрее и быстрее принять надлежащие меры. Когда вам известен верный диагноз, легко соответствующим образом интерпретировать начальные симптомы болезни.

Для многих известных мне врачей внутренние мотивы выбора этой профессии — помощь людям, научная деятельность — вскоре «перекрываются» высоким заработком. Проходит немного времени, и радость исчезает. Основанием для врачебной практики становится внешнее вознаграждение, и врач, утратив внутренние мотивы, работает во имя «успеха», мерилом которого становится доход.

Предрасположенность в пользу своего Я присутствует постоянно. Мы, врачи, с готовностью относим на свой счет все удачи. Но неудачи — неверные диагнозы, безрезультатное лечение или смерть пациента — мы приписываем чему-либо или кому-либо другому. Нам была предоставлена неадекватная информация или с самого начала было ясно, что человек обречен.

Я также вижу и немало примеров «стойкости убеждений». Даже тогда, когда людям предъявляют неопровержимые доказательства чего-либо, например доказательства того, как именно передается СПИД, они каким-то непостижимым образом продолжают цепляться за ошибочные представления о том, что болеют им только гомосексуалисты или что инфекцию переносят комары и им следует опасаться комариных укусов. И я спрашиваю себя: как мне более эффективно доводить до сведения людей то, что им следует знать, чтобы правильно действовать?

Воистину, наблюдая за установками врачей и за тем, как они принимают решения, я чувствую себя в гигантской лаборатории прикладной социальной психологии. Способность проникать в суть происходящего вокруг нас, которой вооружает нас социальная психология, бесценна, и я бы настоятельно советовал будущим врачам изучать эту науку.

Бёртон Ф. Вандерлаан, Chicago, Illinois

<Наука — величайшее противоядие против энтузиазма и суеверия. *Адам Смит*, Благосостояние наций, 1776>

Я *не* утверждаю, что научный метод способен ответить на все вопросы, волнующие человека. Есть вопросы, на которые он не может ответить, и способы познания, которые выходят за пределы его компетенции. Но наука *является* одним из способов изучения наших представлений о природе вообще и о природе человека в частности. Предположения, возникающие под влиянием наблюдаемых результатов, лучше всего проверять в ходе систематических наблюдений и экспериментов, которые и являются основой социальной психологии. Но чтобы не заниматься тестированием тривиальных вещей, нам нужно также и творческое воображение (изобретательная гениальность теоретика). Однако какие бы уникальные и правдоподобные озарения ни предложила психологическая наука, они могут быть вдребезги разбиты психологом-исследователем, который экспериментально проверяет конкурирующие идеи и сравнивает их между собой. Наука — это всегда сочетание интуиции и строго регламентированного эксперимента, творческого озарения и скептицизма.

Резюме

Диагнозы, которые ставят своим пациентам психиатры и клинические психологи, а также методы лечения, к которым они прибегают, подвержены влиянию воспринимаемых ими *иллюзорных взаимосвязей*. Объяснение трудностей, переживаемых людьми, задним числом порой весьма соблазнительно. В клинической практике объяснение *post factum* нередко становится причиной чрезмерной самоуверенности. При контактах клиницистов с пациентами неверные диагнозы иногда превращаются в *самоподтверждающиеся*, поскольку клиницисты склонны вытягивать из пациентов и вспоминать из своей практики информацию, подтверждающую именно тот диагноз, который они хотят подтвердить.

Результаты изучения ошибок, которые так легко можно обнаружить в интуитивных суждениях, свидетельствуют о том, насколько необходимо системное тестирование выводов, сделанных на основании интуиции. Научный метод не может ответить на все вопросы и сам подвержен воздействию необъективности. Однако, к счастью, он может помочь нам отделить истину от заблуждения.

Социальное познание и проблемное поведение

Одна из областей психологии, наиболее интересных для исследователя, — изучение когнитивных процессов, сопровождающих расстройства психики. Что представляют собой память, атрибуции и ожидания людей, пребывающих в состоянии депрессии, а также людей одиноких, застенчивых или склонных к болезням?

Социальное познание и депрессия

Все мы знаем по собственному опыту, что люди в состоянии депрессии склонны к негативному мышлению. Они все видят в мрачных тонах. Для людей в состоянии тяжелой депрессии, для тех, кто чувствует себя никчемным, кто пассивен и не интересуется ни семьей, ни друзьями и не может нормально ни спать, ни есть, — негативное мышление становится источником самообмана. Их исключительно пессимистический взгляд на жизнь приводит к тому, что они преувеличивают значение плохих событий и недооценивают роль хороших. Вот что говорит о себе находящаяся в состоянии депрессии молодая женщина: «Настоящая “Я” — никчемная и неадекватная. Я не могу продолжить начатую работу, потому что сомнения парализуют меня» (Burns, 1980, p. 29).

Искажение или реализм?

Можно ли сказать, что все люди в состоянии депрессии неадекватно негативны? Чтобы ответить на этот вопрос, Лорен Аллой и Лин Абрамсон провели эксперимент, в котором приняли участие студенты колледжа, либо находившиеся в состоянии легкой депрессии, либо нет (Alloy & Abramson, 1979). Исследователи просили испытуемых обратить внимание, имеется ли связь между нажатием ими кнопки и включением света. К их удивлению, студенты в состоянии депрессии были очень точны в определении степени их контроля над ситуацией, чего никак нельзя было сказать о здоровых студентах: их суждения были искажены, и они преувеличивали свои возможности контролировать происходящее. Этот удивительный феномен — **депрессивный реализм**, — названный «эффектом более грустного, но более мудрого», проявляется в различных суждениях людей об их контроле над ситуациями или об их навыках (Ackerman & DeRubeis, 1991; Alloy et al., 1990). Вот что пишет по этому поводу Шелли Тэйлор (Taylor, 1989, p. 214):

<Жизнь — это искусство обманываться. *Уильям Хэзлитт* (1778-1830)>

«Нормальные люди преувеличивают и свою компетентность, и любовь к ним окружающих. Люди в состоянии депрессии — никогда. Нормальные люди помнят свои прежние поступки в приукрашенном виде, люди в состоянии депрессии [за исключением переживающих глубокую депрессию] более объективно оценивают и свои прежние успехи, и неудачи. Здоровые люди характеризуют себя преимущественно положительно, люди в состоянии депрессии описывают как свои достоинства, так и недостатки. Здоровые люди склонны ставить себе в заслугу все успешные результаты и отрицать свою вину за неудачи. Люди в состоянии депрессии берут на себя ответственность как за успехи, так и за неудачи. Здоровые люди преувеличивают свои возможности контролировать то, что происходит вокруг них. Люди в состоянии депрессии менее подвержены влиянию иллюзии контроля. Здоровые верят в то, что в будущем их ждет множество хороших событий и совсем немного плохих, и эта вера настолько сильна, что может быть названа необоснованным оптимизмом. Что же касается людей в состоянии депрессии, то они воспринимают собственное будущее более адекватно. Можно сказать, что практически во всех тех ситуациях, в которых нормальные люди демонстрируют завышенные самооценки, иллюзии контроля и необоснованный оптимизм относительно своего будущего, люди в состоянии депрессии не проявляют подобной предвзятости. Похоже, что термин «более грустный, но более мудрый» действительно приложим к депрессии.»

Социальная психология в моей жизни

Познакомившись с теорией атрибуции, я был вынужден критически оценить свои академические

успехи. Я понял, что если в некоторых случаях результаты превосходили мои ожидания, я приписывал свой непропорционально большой успех факторам, которые не имели ничего общего с моими личными усилиями, — везенью, «мягкотелости» преподавателя или слишком легким вопросам. Если же мои успехи были более чем скромными, я нередко приписывал их действию таких стабильных факторов, как «отсутствие способностей к данной дисциплине». Поняв, какое влияние оказывали на меня эти негативные мысли, я задался целью изменить свои установки и поведение. Я начал с того, что составил перечень факторов, связанных с моей учебой, которые я мог контролировать. И я понял, что мои успехи напрямую зависят от того, как я распределяю свое время, как организую его и сколько времени трачу на занятия. Эта самооценка помогла мне сформировать более позитивные установки относительно моих способностей и начать лучше контролировать свое отношение к занятиям. В результате я стал более дисциплинированным, более уверенным в себе, а мой труд стал более производительным. Все это пригодится мне при изучении медицины.

Тайрон Уильямс, Wesleyan University, 1994.

<Если энергичный оптимист ждет, что что-то произойдет и он получит от этого удовольствие, скорее всего, так и будет — событие и произойдет, и доставит ему удовольствие; а у равнодушного человека или у того, кто в состоянии депрессии, похоже, все наоборот. *Аристотель*, Искусство риторики>

Что стоит за классическим исследованием

Несколько лет назад, изучая приспособляемость людей к исключительно стрессовым ситуациям, я интервьюировала больных раком. Я была очень удивлена, когда поняла, что для многих эта болезнь стала не только испытанием, но и источником позитивного опыта. Многие больные говорили мне о том, что справляются с ситуацией лучше, чем другие, что уверены в своей способности контролировать ее и дальше, и в том, что, в конце концов, окончательно выздоровеют, хотя из истории болезни нам было известно, что подобные формы рака нередко дают рецидивы.

Способность людей находить нечто хорошее даже в самых тяжелых ситуациях произвела на меня такое впечатление, что я с тех пор изучаю эти «позитивные иллюзии». Результаты наших исследований быстро убедили нас в том, что для обретения позитивных иллюзий вовсе не обязательно переживать травму. Большинство людей, включая и большую часть студентов колледжей, не считают себя середняками, им также кажется, что они лучше контролируют обстоятельства своей жизни, чем есть на самом деле, а их надежды на прекрасное будущее скорее излишне оптимистичны, чем имеют под собой реальные основания. Эти иллюзии отнюдь не свидетельствуют о плохой адаптации. Напротив. Хорошее психическое здоровье может зависеть от способности видеть окружающее в несколько более радужном свете, чем есть на самом деле, и искать хорошее даже там, где, казалось бы, его просто не может быть.

Шелли Тэйлор, UCLA

В основе мышления людей, переживающих депрессию, лежит атрибуция ответственности. Подумайте сами: если вы провалились на экзамене и вините в этом себя, не исключено, что вы сочтете себя неспособным или ленивым, и у вас начнется депрессия. Если же вы припишете свой провал предвзятости экзаменатора или иным не зависящим от вас обстоятельствам, вы, скорее всего, разозлитесь. Согласно результатам более 100 исследований, в которых приняли участие 15 000 испытуемых, люди в состоянии депрессии чаще, чем здоровые, демонстрируют так называемый **негативный стиль объяснения** (Sweeney et al., 1986, и рис. А.1). Они более склонны приписывать неудачи и поражения причинам *стабильным* («Теперь всегда так будет»), *глобальным* («Теперь, что бы я ни делал, удачи мне не видать») и *внутренним* («Во всем виноват я один»). Результатом такого пессимистического мышления, чрезмерной генерализации происходящего и обвинений в свой собственный адрес является депрессивное чувство безнадежности (Abramson et al., 1989).

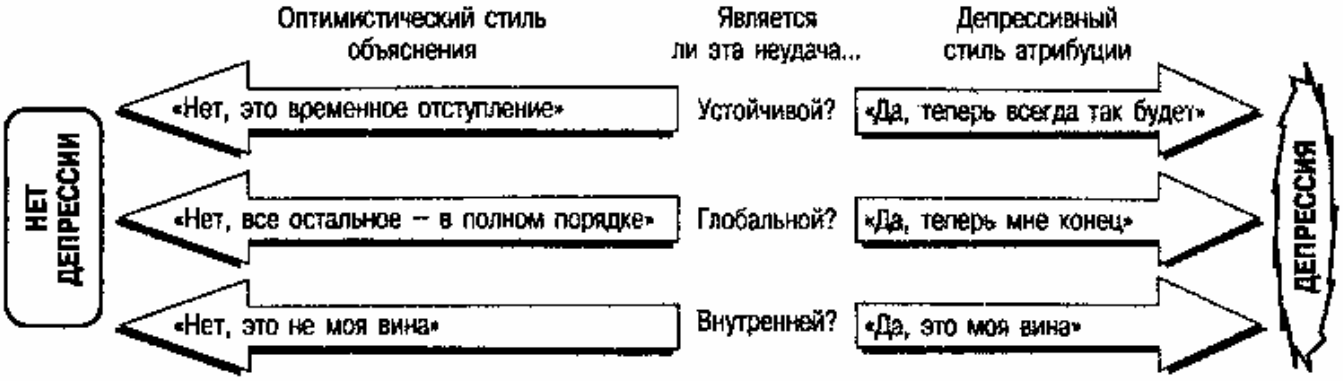


Рис. А.1. Депрессивный стиль объяснения. Депрессия связана с негативным, пессимистическим объяснением и интерпретацией неудач

Что такое негативное мышление? Причина или следствие депрессии?

Когнитивное сопровождение депрессии ставит вопрос, аналогичный классическому вопросу о курице и яйце. Что причина, а что — следствие? Депрессивное настроение вызывает негативное мышление или негативное мышление — депрессивное настроение?

Депрессивное настроение — причина негативного мышления. В главе 3 мы уже говорили о том, что наши мысли, безусловно, зависят от настроения. Когда мы *счастливы*, у нас и мысли *радостные*. Мы замечаем только хорошее и вспоминаем только о хорошем. Но стоит настроению испортиться, как мысли сразу же начинают течь по другому руслу. И место розовых очков занимают очки с темными стеклами. Плохое настроение играет роль своего рода «затравки» для воспоминаний о негативных событиях (Bower, 1987; Johnson & Magano, 1987). Отношения с окружающими кажутся нам безрадостными, а их поведение — угрожающим, Я-образ размывается, надежды на будущее становятся неопределенными (Brown & Gotlib, 1988; Kuiper & Higgins, 1985). По мере того как депрессия усиливается, «качество» воспоминаний и ожиданий резко падает, когда же настроение улучшается, мысли становятся более оптимистичными (Barnett & Gotlib, 1988; Kuiper & Higgins, 1985). Так, люди, которые *в настоящий момент* пребывают в депрессии, вспоминают, что родители им все запрещали и часто их наказывали. Но люди, *выходящие из депрессивного состояния*, вспоминают своих родителей так же хорошо, как и те, кто никогда не страдал депрессией (Lewinsohn & Rosenbaum, 1987). (Когда вы слышите, как люди в состоянии депрессии нелестно отзываются о своих родителях, вспомните, что воспоминания зависят от настроения.)

Эдуард Хирт и его коллеги на примере болельщиков баскетбольной команды Университета Индианы доказали, что даже временное ухудшение настроения, вызванное поражением любимой команды, способно омрачить наше мышление (Hirt et al., 1992). К болельщикам, находившимся в подавленном состоянии из-за поражения команды или в приподнятом — после ее победы, исследователи обращались с просьбой дать прогноз относительно их собственного будущего и будущего команды. После поражения команды не только ее перспективы казались болельщикам более мрачными, но и их собственные результаты в таких играх, как метание стрел, в решении анаграмм и даже в том, что касается личной жизни. Когда события разворачиваются не так, как нам бы хотелось, может показаться, что отныне так будет всегда.

Депрессивное настроение влияет и на поведение. Замкнутый, мрачный и жалующийся человек не вызывает у окружающих ни радостных чувств, ни доброго отношения. По данным Стивена Страка и Джеймса Койна, люди в состоянии депрессии вполне адекватно отдавали себе отчет в том, что окружающие не одобряют их поведения (Strack & Koyne, 1983). Их пессимизм и плохое настроение становились причиной социальной изоляции (Carver et al., 1994). Люди в состоянии депрессии «заражают» ею окружающих. У студентов колледжа, живущих в общежитии в одной комнате с людьми, переживающие депрессию, тоже появляются признаки депрессивного состояния (Burchill & Stiles, 1988; Joiner, 1994; Sanislow et al., 1989). То же самое можно сказать и о влюбленных парах: плохое настроение, подобно инфекционному заболеванию, передается от одного к другому (Katz et al., 1999).

Следовательно, депрессия может оказаться причиной развода, увольнения с работы или

социальной изоляции, что, в свою очередь, лишь ее усиливает (Coyne et al., 1991; Gotlib & Lee, 1989; Sacco & Dunn, 1990). Она также может подтолкнуть человека к поиску тех, чье невысокое мнение подтверждает и еще более усиливает их и без того нелестный Я-образ (Lineham, 1997; Swann et al., 1991). Участникам одного эксперимента было предложено на выбор прочитать негативный отзыв о себе, написанный одним аспирантом, или позитивный отзыв, написанный другим. Желание прочитать негативный отзыв выразили 25% испытуемых с высокой самооценкой и 82% испытуемых, находившихся в состоянии депрессии (Giesler et al., 1996).

Депрессия имеет когнитивные и поведенческие последствия. Но можно ли сказать, что она имеет и когнитивные корни?

Негативное мышление — причина депрессивного состояния. Депрессия — естественная реакция на такой сильный стресс, как потеря работы, развод или разрыв с любимым человеком, физическая травма, — на все, что отрицательно сказывается на нашем чувстве собственного достоинства (Hamilton et al., 1993; Kendler et al., 1993). Подобная сосредоточенность на невеселых мыслях может быть адаптивной: понимание, обретенное в период депрессивной бездеятельности, может в будущем обернуться более эффективными стратегиями взаимодействия с миром. Однако склонные к депрессии люди реагируют на тяжелые события особой сосредоточенностью на себе и обвинениями в свой адрес (Pyszczynski et al., 1991; Wood et al., 1990a, b). Их самооценки более лабильны: подскакивают вверх, когда есть успехи, и падают вниз, когда им что-то угрожает (Butler et al., 1994).

{Разные люди по-разному реагируют на стресс: одних он мобилизует, других вышибает из седла. Исследователи стремились понять «стиль объяснений», благодаря которому одни люди более подвержены депрессии, чем другие}

Почему на некоторых людей даже *незначительный* стресс оказывает такое сильное влияние? Результаты исследований свидетельствуют о том, что депрессивные реакции зависят от стиля объяснения. Колин Сакс и Дафна Бьюдженталь попросили нескольких молодых женщин познакомиться с человеком, который иногда вел себя неприветливо и недружелюбно, создавая тем самым неприятные социальные ситуации (Sacks & Bugental, 1987). В отличие от оптимисток те женщины, которым был присущ пессимистический стиль объяснения — объяснение негативных событий устойчивыми, глобальными и внутренними причинами, — реагировали на социальную неудачу депрессией. Но это еще не все: после знакомства с неприветливым субъектом они вели себя более враждебно даже с теми, с кем знакомились в дальнейшем, Негативное мышление стало причиной плохого настроения, которое затем вылилось в негативное поведение.

Результаты полевых исследований, проведенных при участии детей, подростков и взрослых, подтверждают вывод о том, что при неблагоприятном стечении обстоятельств более подвержены депрессии люди, которым присущ пессимистический стиль объяснения. Авторы одного такого исследования обследовали студентов университета через каждые 6 недель в течение 2,5 лет (Alloy et al., 1999). За это время первую в своей жизни депрессию пережили 1% тех, кто начал студенческую жизнь с оптимистическим мышлением, и 17% пессимистов. «Пессимизм, предшествующий неудаче, — путь к тяжелой депрессии», — пишет Мартин Селигман (Seligman, 1991, p. 78). Более того, пациенты, которые по завершении курса лечения избавляются от депрессии, но продолжают придерживаться негативного стиля объяснения, как только случается что-нибудь плохое, могут дать рецидив (Seligman, 1992). Если же рецидив случается у пациентов с оптимистическим стилем объяснения, они, как правило, быстро справляются с ним (Metalsky et al., 1993; Needles & Abramson, 1990).

Исследователь Питер Левинсон и его коллеги, обобщив эти результаты, предложили стройную психологическую трактовку депрессии (Lewinsohn et al., 1985). Согласно их представлениям, негативный Я-образ, атрибуции и ожидания человека, пребывающего в состоянии депрессии, — важный элемент порочного круга, начало которому кладет негативный опыт в виде академической или профессиональной неудачи, семейного конфликта или социальной изоляции (рис. А.2). Людей, склонных к депрессии, подобные стрессы подталкивают к грустным размышлениям, к сосредоточенности на себе и обвинениям в свой адрес (Pyszczynski et al., 1991; Wood et al., 1990a, b). Подобные размышления создают депрессивное настроение, кардинально изменяющее ход мыслей человека и его поступки, которые, в свою очередь, «подливают масла в огонь» последующих негативных событий, самокритики и депрессивного состояния. В лабораторных экспериментах

настроение людей в состоянии несильной депрессии улучшалось, когда при выполнении задания их внимание переключалось на какой-нибудь внешний стимул (Nix et al., 1995). (Судя по всему, для счастья нужна сосредоточенность на чем-то другом, а не на самом себе.) Следовательно, депрессия — это и причина, и следствие негативного мышления.

Рис. А.2. Депрессия: порочный круг

Мартин Селигман считает, что сосредоточенность на себе и обвинения в свой адрес помогают понять, почему сегодня на Западе столько людей, страдающих депрессией, что впору говорить едва ли не об эпидемии (Seligman, 1991, 1998). Например, в Северной Америке сегодня вероятность депрессии у людей среднего возраста в 3 раза выше, чем у их бабушек и дедушек, хотя обстоятельства жизни старшего поколения были гораздо более стрессовыми (Cross-National Collaborative Group, 1992). По мнению Селигмана, деградация веры и семейных отношений в сочетании с растущим индивидуализмом порождают безнадежность в ситуациях, когда не все идет гладко. Люди, переживающие семейные неурядицы, неудачи в учебе или на работе, впадают в отчаяние, когда оказываются один на один со своими проблемами и им не на кого и не на что опереться. Если, как гласит реклама в стиле мачо, опубликованная в журнале *Fortune*, ты «в состоянии сделать это сам», полагаясь «на свою собственную энергию, свой собственный ум, на свою собственную волю и на свои собственные амбиции», то кто же виноват, если ты это *не сделал*? В неиндивидуалистических культурах, где нормой являются близкие отношения и сотрудничество, тяжелые депрессии — более редкое явление, и они менее связаны с угрызениями совести и самобичеванием по поводу того, что воспринимается ими как личная неудача. Так, в Японии люди в состоянии депрессии чаще говорят о чувстве вины перед родными или коллегами, ожидания которых они не оправдали (Draguns, 1990).

Проникновение в суть стиля мышления, связанного с депрессией, подтолкнуло психологов к изучению мыслительных паттернов, присущих другим состояниям. Как воспринимают себя токсикоманы или очень одинокие или застенчивые люди? Хорошо ли они помнят о своих успехах и неудачах? На чем сосредоточено их внимание — на самих себе или на окружающих?

Социальное познание и одиночество

Если депрессия для психиатров — то же, что тривиальная простуда для терапевтов, то одиночество — это головная боль. Одиночество, хроническое или временное, — это болезненное осознание того, что ни количество, ни качество наших социальных связей не соответствует нашим желаниям. Дженни де Джонг-Гирвельд на основании наблюдений над взрослыми голландцами пришла к выводу, что чаще других страдают от одиночества люди, не имеющие собственной семьи и не принадлежащие ни к одной группе (Jong-Gierveld, 1987). По мнению автора, одиночество, как и депрессию, провоцируют то особое значение, которое придается в наше время самореализации, а также разрушение представлений о ценностях брака и семейной жизни. Одной из причин увеличения числа одиноких людей является связанная с профессиональной деятельностью мобильность, которая не способствует созданию стабильных семей и прочных социальных связей (Dill & Anderson, 1999).

Однако *быть одиноким* и *пребывать в одиночестве* — это не одно и то же. Одиноким можно чувствовать себя и на шумной вечеринке. Но можно пребывать в полнейшем одиночестве и не чувствовать себя одиноким, что в полной мере относится ко мне, пишущему эти строки на расстоянии

5000 миль от дома, в кабинете, который расположен в одной из башенок Британского университета. Чувствовать себя одиноким — значит чувствовать себя не принадлежащим ни к какой группе, нелюбимым окружающими, лишенным возможности поделиться своими личными тревогами или не таким, как все остальные вокруг тебя (Beck & Young, 1978; Davis & Franzoi, 1986).

Подростки более подвержены этому чувству, чем взрослые. Когда подросткам и взрослым в течение недели в разное время звонили и спрашивали, что они делают и чем заняты, подростки, если они были одни, чаще, чем взрослые, говорили о том, что чувствуют себя одинокими (Larsen et al., 1986). Мужчины и женщины ощущают себя одинокими в разных ситуациях: мужчины — когда лишены общения в компании, а женщины — когда рядом с ними нет человека, с которым их связывают близкие, доверительные отношения (Berg & McQuinn, 1988; Stokes & Levin, 1986). Как известно, у многих недавно овдовевших людей утрата близкого человека способна вызвать неотвратимое чувство одиночества (Stroebe et al., 1996).

Складывается впечатление, что хроническое одиночество, как и состояние депрессии, вовлекает людей в порочный круг саморазрушительного социального познания и социального поведения. Тем, кто чувствует себя одиноким, в известной мере присущ негативный стиль объяснения, свойственный людям в состоянии депрессии; им кажется, что они, общаясь с окружающими, производят скверное впечатление, они винят себя за свои плохие социальные связи и считают, что большая часть из того, что происходит с ними, от них не зависит (Anderson et al., 1994; Christiansen & Kadhy, 1998; Snodgrass, 1987). Более того, они воспринимают окружающих негативно. Студенты-первокурсники, чувствующие себя одинокими, склонны воспринимать негативно своих соседей по комнате в общежитии или незнакомых людей, с которыми сталкиваются (Jones et al., 1981; Wittenberg & Reis, 1986). Как видно на рис. А.3, одиночество, депрессия и застенчивость иногда подпитывают друг друга.

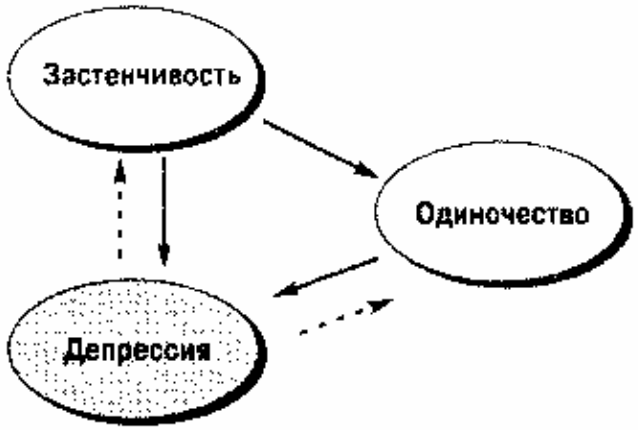


Рис. А.3. Взаимосвязь хронической застенчивости, одиночества и депрессии. Жирными стрелками указано направление действия первичных причинно-следственных связей. (*Источник*: Dill & Anderson, 1998)

Негативное мировосприятие может быть не только следствием жизненного опыта одинокого человека, оно также способно накладывать на него определенный отпечаток. Убежденность в собственной социальной никчемности и пессимистический взгляд на окружающих мешают одиноким людям вести себя так, чтобы избавиться от этого чувства. Им бывает трудно знакомиться с новыми людьми, звонить по телефону и участвовать в коллективных действиях (Rook, 1984; Spitzberg & Hurt, 1987; Nurmi et al., 1996). Не будучи сами откровенными, одинокие люди с презрением относятся к тем, кто с легкостью «выворачивает» перед другими свою душу (Rotenberg, 1997). Они склонны к чрезмерному самоосознанию и к заниженной самооценке, а разговаривая с малознакомым человеком, больше говорят о себе и меньше интересуются собеседником, чем люди, которые не чувствуют себя одинокими (Jones et al., 1982). После подобных разговоров у новых знакомых обычно остаются негативные впечатления об одиноких людях (Jones et al., 1983).

{Близкие отношения и позитивный стиль объяснений защищают от чувства одиночества}

Социальное познание и тревожность

Большинство людей нервничают, когда проходят отборочное собеседование при поступлении на очень привлекательную для них работу, или в первый раз назначают свидание, или когда им нужно войти в комнату, где очень много незнакомых людей, что-то выполнить перед аудиторией, мнение которой важно для них, или выступить с речью, причем страх перед публичным выступлением является наиболее распространенной фобией. Некоторые люди, и в первую очередь застенчивые или легко смущающиеся, страшатся едва ли не всех ситуаций, в которых возможна их оценка. Для таких людей тревожность — скорее черта характера, чем временное состояние.

Почему мы испытываем тревожность в социальных ситуациях? Почему некоторые люди — «пленники» собственной робости? Барри Шленкер и Марк Лири отвечают на эти вопросы, основываясь на теории самопрезентации (Schlenker & Leary, 1982b; 1985; Leary & Kowalski, 1995). Как вы, возможно, помните из материала, изложенного в главах 2 и 4, согласно теории самопрезентации, мы жаждем представить себя в наилучшем свете и произвести благоприятное впечатление. Подтекст социальной тревожности прост: *мы нервничаем, когда хотим произвести хорошее впечатление, но сомневаемся в своей способности это сделать*. Этот простой принцип помогает объяснить многие экспериментальные результаты, каждый из которых наверняка находит подтверждение в вашем собственном жизненном опыте. Более всего мы волнуемся, когда:

— имеем дело с людьми, наделенными властью и занимающими высокое положение, т. е. с теми, чье мнение о нас нам небезразлично;

— в ситуациях, когда нас оценивают, например при знакомстве с родителями жениха или невесты;

— наше чувство самоосознания обострено (застенчивые люди постоянно находятся в таком состоянии), а наше внимание сосредоточено на нас самих и на наших действиях;

— в центре происходящего оказывается нечто, важное для нашего Я-образа; например, профессор университета волнуется, представляя свои идеи на суд коллег на какой-либо конференции;

— мы попадаем в новую или неопределенную ситуацию, например на первый школьный танцевальный вечер или первый официальный обед, и не очень хорошо знаем, как нужно вести себя.

Вполне естественно, что во всех этих ситуациях мы внимательнейшим образом стараемся делать все возможное, чтобы «не подставить» себя: мало разговариваем, избегаем касаться тем, в которых некомпетентны, следим за всеми своими действиями, стараемся ни на чем не настаивать, быть уступчивыми и улыбаться. Парадокс заключается в том, что столь сильное желание произвести хорошее впечатление нередко производит обратное действие (Broome & Wegner, 1994; Meleshko & Alden, 1993). Однако со временем застенчивые люди завоевывают большую симпатию. Они менее эгоистичны, а их скромность, отзывчивость и деликатность дорогого ст*о*ят (Gough & Thorne, 1986; Paulhus & Morgan, 1997; Shepperd et al., 1995).

Застенчивость — это форма социальной тревожности, для которой характерны самоосознание и забота о том, что подумают окружающие (Anderson & Harvey, 1988; Asendorpf, 1987; Carver & Scheir, 1986). Люди с обостренным чувством самоосознания, в том числе и многие подростки, в отличие от уверенных в себе, воспринимают случайные события как имеющие непосредственное отношение к ним самим (Fenigstein, 1984; Fenigstein & Vanable, 1992). Когда им показывают человека, который, как им кажется, интервьюирует их (хотя на самом деле это просто видеозапись интервьюера), они воспринимают его как менее доброжелательного и не интересующегося ими (Pozo et al., 1991).

{Социальная тревожность — естественное состояние человека, когда он хочет произвести хорошее впечатление на значимых для него собеседников}

Застенчивые, робкие люди склонны также к чрезмерной персонификации ситуаций, а эта тенденция ведет к чрезмерной озабоченности, а в предельных случаях — к паранойе. Они считают, что окружающие внимательнее присматриваются к ним и придирчивее оценивают их, чем это есть на самом деле. Если у них не в порядке прическа или какой-то изъян на лице, им кажется, что все это видят и оценивают их соответственно. Более того, застенчивые люди отдают себе отчет в том, что их самоосознание чрезмерно. Они хотели бы перестать волноваться по поводу того, что постоянно краснеют, по поводу того, что говорят и думают о них окружающие, или по поводу того, что не всегда знают, что сказать.

Чтобы избавиться от чувства социальной тревожности, некоторые люди прибегают к алкоголю. Алкоголь снижает уровень тревожности, ибо притупляет процесс самоосознания (Hull & Young, 1983). А это значит, что люди, у которых самоосознание является «постоянно действующим фактором», особенно предрасположены к тому, чтобы пить «с горя». Если же такие алкоголики проходят соответствующий курс лечения, то вероятность того, что после очередной неудачи или стресса они вновь примутся за старое, выше, чем у людей с менее развитым самоосознанием.

Хотя тревожность и алкогольная зависимость и разные симптомы, оба могут исполнять функцию препятствий, которые человек создает себе сам. Сказав про себя, что я нервничаю, смущаюсь, пребываю в депрессии или нахожусь «под парами», человек тем самым находит оправдание своей неудачи (Snyder & Smith, 1986). Под защитой баррикады из симптомов Я данного человека оказывается в полной безопасности. «Почему я не хожу на свидания? Потому что я застенчивая и людям нелегко понять, какая я на самом деле». Данный симптом выступает в качестве неосознанной стратегии объяснения негативных результатов.

А что, если предложить людям доступное альтернативное объяснение их тревожности и возможных неудач, устранив тем самым потребность в подобной уловке? Может быть, после этого они перестанут быть застенчивыми? Именно это и обнаружили Сьюзн Бродт и Филип Зимбардо, когда, пригласив в лабораторию застенчивых и незастенчивых студенток колледжа, попросили их поговорить с красивым мужчиной, который исполнил роль испытуемого (Brodt & Zimbardo, 1981). Когда, в ожидании беседы, женщины сидели в небольшой комнате., внезапно раздался невероятный шум. Некоторых из застенчивых женщин (но не всех) предупредили, что этот грохот может вызвать у них учащенное сердцебиение — наиболее характерный признак социальной тревожности. В результате, когда эти женщины позже разговаривали с мужчиной, у них была возможность приписать и учащенное сердцебиение, и прочие возникшие при этом трудности именно шуму, а не своей застенчивости или неадекватности. По сравнению с теми застенчивыми женщинами, которым не предложили подобного объяснения, они держались более раскованно: активно поддерживали разговор и задавали собеседнику вопросы. В результате мужчина не смог отличить их от незастенчивых женщин, в то же время тех женщин, которым ничего не было сказано о последствиях действия шума, он сразу же определил как застенчивых.

Социальное познание и соматические заболевания

В современном индустриальном мире по меньшей мере половина смертей — последствия человеческого поведения: курения, потребления алкоголя, наркотиков и вредной пищи, результат реакции на стресс, гиподинамии и несоблюдения рекомендаций врачей. Усилия, направленные на изучение и изменение этих «поведенческих составляющих» болезней, позволили создать новую междисциплинарную науку, **бихевиоральную медицину**. Вклад психологов в эту пограничную науку — один из ее подразделов, который называется **психология здоровья**. Среди тех, кто занимается этой областью психологической науки, — многие из 3900 именитых психологов, работающих в медицинских школах США и Канады. Исследователи, специализирующиеся в области психологии здоровья, изучают реакции людей на симптомы заболеваний и влияние стилей объяснения и эмоций на здоровье.

Реакции на болезнь

Как люди приходят к выводу о том, что они больны? Как они объясняют симптомы, которые чувствуют? Что влияет на их готовность искать медицинскую помощь и лечиться?

Как замечают симптомы? Не исключено, что в последнее время вы испытывали по крайней мере один из следующих неприятных симптомов: головную боль, боль в желудке, насморк, мышечную боль или боль в суставах, звон в ушах, чрезмерную потливость, учащенное сердцебиение, головокружение, понос или запор или у вас мерзли руки (Pennebaker, 1982). Подобные симптомы нуждаются в объяснении. Может быть, они не стоят внимания? Или вы чем-то больны? И недели не проходит без того, чтобы мы не изображали из себя докторов и не ставили себе диагноза на основании тех или иных симптомов.

Замечать сигналы, которые подают наши тела, и интерпретировать их — это то же самое, что

замечать и интерпретировать сигналы, которые подают нам наши автомобили. Нередко мы начинаем обращать на них внимание только тогда, когда они становятся внятными и достаточно выразительными. Мало кто из нас может по одному-единственному параметру — по звуку, который издает работающий двигатель, — сказать, нужно ли менять масло в автомобиле. Точно так же большинство из нас не очень хорошо разбираются в том, что касается частоты сокращения сердечной мышцы, уровня содержания сахара в крови или артериального давления. Люди судят о своем артериальном давлении по самочувствию, которое нередко никак не связано с ним (Baumann & Leventhal, 1985). Более того, ранние симптомы многих заболеваний, включая рак и стенокардию, не очень отчетливы, и их нетрудно пропустить. Половина, если не более, жертв инфаркта — это люди, которые умирают раньше, чем успевают обратиться за медицинской помощью и получить ее (Friedman & DiMatteo, 1989).

Интерпретация симптомов: я болен? Усиление болей влечет за собой более конкретные и серьезные вопросы. Наводит ли эта маленькая киста на мысль о злокачественной опухоли? Настолько ли сильно болит живот, чтобы можно было заподозрить аппендицит? А что значит эта боль в груди? Правда ли, что это всего лишь мышечная боль, как считало большинство перенесших инфаркт? От каких факторов зависит наша интерпретация болевых ощущений?

Обратив внимание на те или иные симптомы, мы начинаем объяснять их, используя знакомые нам схемы (Bishop, 1991). В медицинских школах это приводит к разным курьезам. Как известно, будущие медики изучают симптоматику различных заболеваний, а поскольку они тоже испытывают разные симптомы, то нередко приписывают их тем болезням, которые незадолго до этого изучали («Что, если эта одышка — начало пневмонии?»). Аналогичным образом информация о психических расстройствах влияет на будущих психологов, в чем, возможно, вы и сами уже убедились.

Социально обусловленные расстройства. Распространенность и неоднозначность неотчетливых симптомов создает предпосылки для социальных трактовок. 13 апреля 1989 г. около 2000 слушателей собрались в *Civic Auditorium*, концертном зале города Санта-Моника в Калифорнии, чтобы послушать выступление 600 учащихся средних школ. Вскоре после начала концерта некоторые легковозбудимые слушатели стали жаловаться друг другу на головную боль, боль в желудке, тошноту и головокружение. В конце концов количество больных достигло 247 человек, и слушателей пришлось эвакуировать из зала. Была вызвана пожарная команда. Проведенное затем обследование пострадавших и помещения не выявило ничего — ни болезни, ни экологических проблем. Симптомы быстро исчезли и не затронули бо́льшую часть слушателей. Судя по всему, внезапная эпидемия была результатом социального заражения (Small et al., 1991).

Могут ли подобные социальные факторы объяснить и повседневные недомогания? Может быть, люди проникаются идеей о том, что те симптомы, которые они обнаружили, соответствуют заболеванию, о котором они слышали, и затем используют его для объяснения своего состояния? По мнению исследователей Памелы Като и Дианы Рабл, именно этим и объясняется, почему многие женщины считают, что за 2-3 дня до начала менструации они становятся более раздражительными и у них ухудшается настроение (Kato & Ruble, 1992). Как нам уже известно из главы 4, иллюзорные взаимосвязи возникают в том случае, когда люди замечают и запоминают то, что подтверждает их убеждения, и не замечают того, что им противоречит. А это значит, что женщина, чувствующая себя «не в своей тарелке» перед началом менструации, может приписать это так называемому предменструальному синдрому (ПМС). Но если она точно так же чувствует себя и спустя неделю или не чувствует никакого дискомфорта перед началом следующей менструации, менее вероятно, что она заметит и запомнит эти примеры, не подтверждающие ее представлений.

<Если мужчина не может объяснить поведение женщины, первая мысль, которая приходит ему в голову, — это мысль о состоянии ее матки. *Клэр Бут Лус*, Не хлопай дверью, 1970>

В наши дни многие исследователи разделяют точку зрения о том, что женщины испытывают дискомфорт не только во время менструации, но и перед ней (Hurt et al., 1992; Richardson, 1990; Schmidt et al., 1998). Так, Американская психиатрическая ассоциация включила тяжелую форму ПМС, названную *дисфорическим предменструальным расстройством*, в *DSM-IV*. Это было сделано, несмотря на возражения Американской психологической ассоциации и Комитета по проблемам женщин при Психиатрической ассоциации, которые считают, что симптоматика, связанная с менструальным циклом, не является патологией и не должна быть отнесена к числу психиатрических расстройств (DeAngelis, 1993).

Авторы некоторых исследований этой проблемы, проведенных в Канаде и в Австралии, просили своих испытуемых женщин вести дневники и ежедневно фиксировать в них информацию о своем настроении (Hardie, 1997; см. также рис. А.4). Хотя после последней менструации многие женщины вспоминают, что перед ней чувствовали себя не лучшим образом, их ежедневные записи свидетельствуют лишь о незначительном колебании настроения во время менструального цикла. Более того, флуктуации настроения тех женщин, которые говорят, что испытывают ПМС, не отличаются от флуктуаций настроения тех, кто утверждает, что не испытывают его. По данным одного исследования, испытуемые, жаловавшиеся на тяжелые предменструальные симптомы, лишь незначительно отличались от остальных женщин (судя по ежедневным записям и тех и других во время менструального цикла) (Gallant et al., 1992). Вопреки представлениям некоторых, умственные и физические способности женщин практически не зависят от фазы менструального цикла. Об этом еще в 1914 г. написала в своей докторской диссертации Лета Холлингворт (полагаясь преимущественно на ежедневные дневниковые записи женщин, а не на их воспоминания). За время, прошедшее с тех пор, этот вывод был неоднократно подтвержден многими исследователями (Rosenberg, 1984; Sommer, 1992).

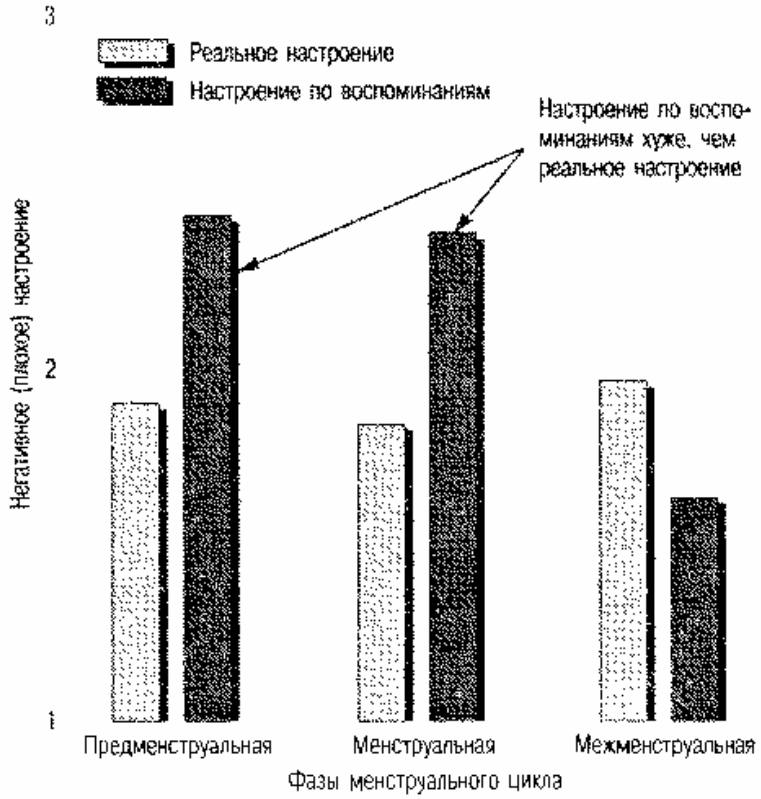


Рис. А.4. Менструация, реальное настроение и настроение по воспоминаниям. Согласно дневниковым записям женщин из канадской провинции Онтарио, их настроение в течение всего менструального цикла стабильно (McFarland et al., 1989). Тем не менее впоследствии они *вспоминали*, что обычно перед менструацией и во время нее у них было более скверное настроение, чем в другие дни цикла

Более того, жалобы на ПМС зависят не от известных биологических различий женщин, а от культуры, к которой они принадлежат. Все это, по мнению некоторых специалистов, свидетельствует о том, что ПМС принадлежит к числу социально обусловленных расстройств (Richardson, 1993; Rodin, 1992; Usher, 1992). Учитывая большое разнообразие ежедневных симптомов ПМС — вялость, депрессия, раздражительность, головная боль, сонливость (или, напротив, бессонница), отсутствие интереса к сексу (или повышенный интерес к нему), — «о какой женщине можно сказать, что у нее нет ПМС»? — спрашивает Кэрол Тэврис (Tavris, 1992).

Нужен ли мне врач? Обратится ли за медицинской помощью человек, обнаруживший у себя определенный симптом и приписавший его болезни, которая может оказаться серьезной, зависит от ряда факторов. Чаще к врачам обращаются те, кто считает, что их недомогание вызвано скорее

физической, а не психологической причиной (Bishop, 1987). Но и в таких ситуациях люди могут откладывать визит к врачу, если они растерялись, если считают, что польза, которую может принести лечение, не оправдывает связанных с ним неудобств и расходов или если они боятся услышать неутешительный диагноз.

По данным Американского национального центра медицинской статистики, мужчины и женщины по-разному относятся к своему здоровью: женщины замечают больше симптомов, принимают больше прописанных врачами и не прописанных ими лекарств, и на их долю приходится на 40% больше визитов к врачам, чем на долю мужчин (Olfson & Pincus, 1994). Женщины чаще посещают и психиатров.

Можно ли сказать, что женщины чаще болеют? Судя по всему, нет. На самом деле мужчины более подвержены разным недугам. Женщины не только дольше живут, но и реже болеют такими заболеваниями, как гипертония, язва желудка и рак. Так почему же женщины чаще посещают врачей? Возможно, потому, что они более внимательны к своему здоровью. Возможно, они легче признают свои «слабости» и обращаются за помощью (Bishop, 1984). Или, может быть, женщины меньше заняты, и у них больше времени для визитов к врачам (Marcus & Siegel, 1982).

Пациенты с большей готовностью следуют предписаниям, если у них доверительные отношения с врачом, если они сами участвуют в составлении плана лечения и если им предоставляют на выбор несколько вариантов, причем делают это достаточно убедительно и тактично. Больной скорее согласится на операцию, если ему скажут, что «шансы на выживание равны 40%», чем если он услышит о «60% неудач» (Rothman & Salovey, 1997; Wilson et al., 1987). Рекомендации, сформулированные таким образом, что человек понимает, какой выигрыш может получить, если прислушается к ним, более эффективны и в том случае, когда речь идет об использовании кремов, защищающих от ультрафиолетовых лучей, об отказе от курения или об обследовании на ВИЧ-инфекцию (Derweiler et al., 1999; Schneider et al., 2000; Salovey et al., в печати). Лучше говорить людям, что у тех, «кто пользуется защитными кремами, молодая и здоровая кожа», чем о том, что «не пользующиеся ими рискуют заболеть раком кожи».

Эмоции и болезнь

Предсказывают ли эмоции нашу предрасположенность к сердечно-сосудистым заболеваниям, инсультам, раку и к другим недугам (рис. А.5)? Судите сами.

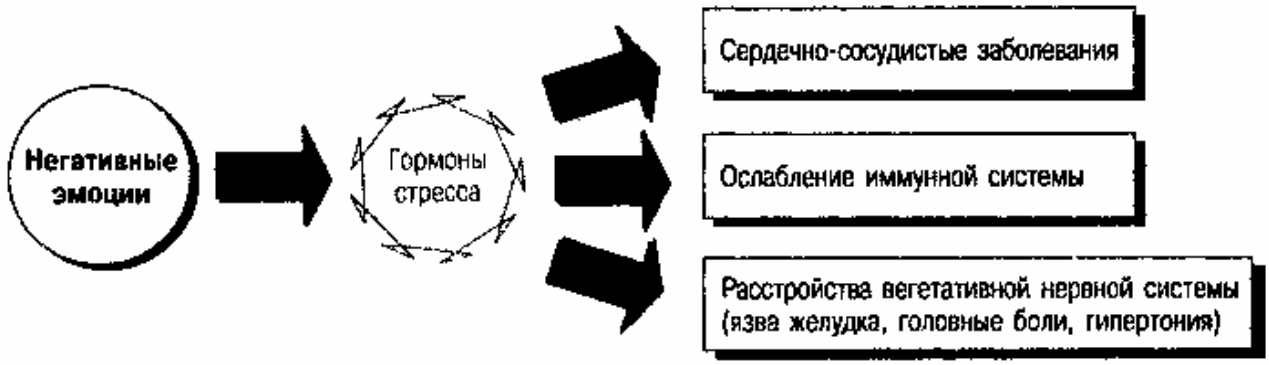


Рис. А.5. Негативные эмоции, вызванные стрессом, могут по-разному отразиться на состоянии здоровья. Сказанное в первую очередь относится к людям в состоянии депрессии и к людям, склонным к вспышкам гнева

Установлено, что сердечно-сосудистыми заболеваниями чаще других страдают нетерпеливые люди, настроенные на соревновательность и — обратите на это внимание — склонные к вспышкам гнева (Matthews, 1988; Williams, 1993). В стрессовых ситуациях организм реактивных, вспыльчивых людей (индивидов, относящихся к типу А) выделяет больше гормонов стресса, которые, как полагают, ускоряют процесс образования склеротических бляшек на стенках артерий, снабжающих сердце кровью.

Депрессия также повышает риск различных болезней. Люди в состоянии несильной депрессии более подвержены сердечно-сосудистым заболеваниям; эта корреляция сохраняется и после внесения поправок на курение и прочие факторы, также влияющие на состояние здоровья (Anda et al., 1993). В течение года после первого инфаркта вероятность дальнейших проблем с сердцем возрастает в 2 раза, если человек находится в состоянии депрессии (Frasure-Smith et al., 1995). О токсичности негативных эмоций свидетельствует распространенность таких психических расстройств, как депрессия и тревожность, среди хронически больных людей (Cohen & Rodriguez, 1995).

Влияние стресса и негативных эмоций обнаружил и Джордж Вайллант, наблюдавший группу выпускников Гарвардского университета в течение многих лет, со среднего возраста до старости (Vaillant, 1997). Из тех «подопечных» автора, которые в возрасте 52 лет были отнесены им к «консерваторам» (они никогда не злоупотребляли спиртным, не принимали транквилизаторов и не посещали психиатров), 75-летний рубеж не перешагнули лишь 5% («в группе риска», т. е. среди тех, кто пил и либо принимал транквилизаторы, либо лечился у психиатров, таких оказалось 38%).

Оптимизм и здоровье. О том, что надежда помогает выжить, а ее отсутствие убивает, написано и сказано немало. Врачи, диагностировавшие у 9-летнего Джеффа рак печени, приготовились к худшему. Но Джефф не утратил оптимизма. Он рассчитывал вырасти, стать ученым и изучать природу рака и способы борьбы с ним. Однажды Джефф очень обрадовался; специалист-онколог, который наблюдал его на расстоянии, совершал поездку по стране и собирался заехать туда, где жил мальчик. Джеффу так много нужно было рассказать этому человеку! И еще он собирался показать ему свой дневник, который вел с того момента, как заболел. В назначенный день город, в котором жил Джефф, заволокло туманом. Самолет с доктором на борту был направлен в другой аэропорт, откуда доктор улетел в пункт назначения. Услышав об этом, Джефф тихо заплакал. На следующий день у него развилась пневмония и поднялась температура. Джефф ни на что не реагировал. К вечеру он впал в кому. На следующий день его не стало (Visintainer & Seligman, 1983).

Для понимания связей между установками и болезнью недостаточно одних драматических историй, даже правдивых. Если пессимистическое настроение совпадает с онкологическим заболеванием, мы не можем ответить на вопрос, что из них причина, а что — следствие. Стал ли рак причиной пессимизма или пессимизм подорвал иммунную систему и человек заболел раком? Чтобы решить эту загадку, аналогичную спору о том, что первично, курица или яйцо, исследователи: 1) экспериментально создавали безнадежные ситуации и подвергали организмы воздействию неконтролируемых стрессов; 2) коррелировали оптимистический стиль объяснения с будущими заболеваниями.

Стресс и болезнь

Наиболее надежные данные о влиянии безнадежности — в главе 2 она была названа *выученной беспомощностью* — получены в экспериментах с лабораторными животными, которых либо подвергали воздействию несильного, но неконтролируемого электрошока или громких звуков, либо помещали в очень тесную клетку, в которой возникала давка. Подобные экспериментальные условия не *вызывают* таких заболеваний, как рак, но ослабляют иммунную систему. Крысы, которым вводили живые раковые клетки, чаще заболевали и умирали от опухолей, если также подвергались ударам электротока, которых не могли избежать, в отличие от животных, получавших удары током, от которых они могли «увернуться», или вообще не получавших никаких ударов. Более того, крысы, получавшие в молодом возрасте удары током, не имея возможности их контролировать, заболевали раком — после введения живых раковых клеток и очередной серии ударов током — в 2 раза чаще, чем крысы, которые в молодом возрасте имели возможность контролировать электрошок (Visintainer & Seligman, 1985). Животные с выученной беспомощностью реагируют более пассивно, а результаты анализов крови свидетельствуют об их ослабленном иммунитете.

Однако между крысами и людьми большая разница. Тем не менее количество свидетельств в пользу того, что стрессы делают людей более уязвимыми для различных заболеваний, увеличивается. Затянувшаяся стрессовая ситуация, ослабляющая иммунную систему, делает нас более легкой добычей для инфекций и злокачественных новообразований (Cohen et al., 1991; 1993; Institute of Medicine, 1989). Смерть супруга, стресс, сопряженный с приземлением на космическом корабле, даже напряжение,

вызванное экзаменационной сессией, — все это подавляет защитные силы организма (Jemmott & Locke, 1984).

Обратите внимание на факты, которые приводятся ниже.

— Временный стресс усиливал недомогание, которое испытывали волонтеры, инфицированные вирусом гриппа (Dixon, 1986).

— Иммунная система молодоженов на следующий день после ссоры, вызванной обсуждением каких-то проблем, оказалась ослабленной (Kiecolt-Glaser et al., 1993).

— Результаты фундаментального исследования, проведенного шведскими учеными, свидетельствуют о том, что, по сравнению с теми рабочими, которые не переживали производственных стрессов, у их коллег, переживавших такие стрессы, вероятность заболеть раком прямой кишки в 5,5 раза выше (Courtney et al., 1993). Выявленные различия в заболеваемости нельзя объяснить ни разницей в возрасте, ни разным отношением обследованных людей к курению или алкоголю, ни их физическими особенностями.

{Сестрам Дилейни более 100 лет. Долгожительницы считают, что обязаны этим своему оптимистическому мировосприятию}

— По сравнению со студентами, имеющими академическую задолженность, студенты, не имеющие ее, испытывают меньший стресс и меньше болеют в конце семестров, но во время семестров они чаще оказываются в стрессовых ситуациях и болеют чаще. В целом же студенты, имеющие «хвосты» и обрекающие себя на провал, болели больше и получали более низкие оценки (Tice & Baumeister, 1997).

Стиль объяснения и болезнь

Если верно, что неконтролируемый стресс влияет на состояние здоровья, подрывает защитные силы организма и делает человека пассивным и безучастным, то будут ли люди, демонстрирующие пессимизм, более подвержены различным недугам? Так ли это на самом деле? Справедливость этого тезиса подтверждают результаты нескольких исследований: пессимистический стиль объяснения негативных событий (высказывания вроде таких, как «Это моя вина, теперь всегда так будет, и все пойдет прахом») делает заболевания более вероятными. Кристофер Петерсон и Мартин Селигман изучали высказывания 94 выдающихся бейсболистов, опубликованные в печати, с целью выяснить, как часто они прибегали к пессимистическим объяснениям таких негативных событий, как проигранные важные матчи, т. е. как часто спортсмены объясняли свои неудачи стабильными, глобальными или внутренними причинами (Peterson & Seligman, 1987). Те бейсболисты, которые постоянно прибегали к пессимистической мотивировке, умерли в сравнительно молодом возрасте. Оптимисты — люди, которые объясняли стабильными, глобальными и внутренними причинами *позитивные* события, прожили значительно дольше, чем пессимисты.

<Ибо прах ты, и в прах ты возвратишься. *Книга Бытия* 3:19>

Известно также, что те из выпускников Гарвардского университета, которые по результатам интервью 1946 г. были признаны наиболее оптимистически настроенными людьми, по итогам интервью 1980 г. были признаны наиболее здоровыми (Peterson, Seligman & Vaillant, 1988). Слушатели вводного курса в психологию из Технического университета штата Вирджиния, оптимистически объяснявшие негативные события, спустя год после тестирования меньше страдали от простуд, ангины и гриппа. По данным Майкла Шайера и Чарльза Карвера, оптимисты (люди, которые соглашаются с такими высказываниями, как «Я всегда рассчитываю на лучшее») реже болеют разными болезнями и быстрее выздоравливают после операции аортокоронарного шунтирования. Они также более активно, эффективно и с лучшими результатами справляются с физическими неприятностями (Affleck et al., 2000; Aspinwall & Taylor, 1997; Scheier et al., 2000). Здоровый образ жизни — физические упражнения, правильное питание и отсутствие таких вредных привычек, как пристрастие к спиртному, — важнейшее условие долголетия многих оптимистов (Peterson & Bossio, 2000).

Говард Теннен и Гленн Аффлек на основании собственных исследований пришли к выводу о том, что позитивный, оптимистический стиль объяснения целителен сам по себе (Tennen & Affleck, 1987). Но они также напоминают нам о том, что в каждой бочке меда есть своя ложка дегтя. Многие оптимисты считают себя неуязвимыми и поэтому не предпринимают разумных мер предосторожности.

Так, оптимисты, курящие сигареты с высоким содержанием смол, недооценивают риск, которому подвергают себя (Segerstrom et al., 1993). Если же случается несчастье, например оптимист сталкивается с серьезной болезнью, последствия могут быть трагическими. Оптимизм полезен для здоровья, но помните: даже среди оптимистов смертность стопроцентна.

Резюме

Социальные психологи уделяют большое внимание изучению атрибуции и ожиданий людей в состоянии депрессии, одиноких, социально тревожных и физически больных. Людям, пребывающим в депрессии, присущ негативный стиль объяснения. По сравнению с теми, кто не переживает депрессии, они более склонны к самообвинению, интерпретируют и вспоминают события в более мрачном свете и с пессимизмом смотрят в будущее. В лабораторных условиях люди в состоянии несильной депрессии, хотя чаще используют негативные высказывания, демонстрируют поразительный реализм.

Следствием депрессивного мышления является депрессивное поведение, которое, в свою очередь, способствует поддержанию пораженческого настроения. Многое из сказанного относится и к людям, хронически страдающим от одиночества и от таких проявлений социальной тревожности, как чрезмерная застенчивость.

Молодая и бурно развивающаяся отрасль психологической науки — психология здоровья — интересуется тем, как люди определяют, что они больны, как они объясняют симптомы, которые чувствуют, когда обращаются за медицинской помощью, и как следуют врачебным рекомендациям. Она также изучает воздействие негативных эмоций и связь между болезнью, стрессом и пессимистическим мировосприятием.

Социально-психологический подход к лечению

Мы рассмотрели особенности социального мышления, вызванные различными житейскими проблемами — от тяжелой депрессии до чрезмерной застенчивости и физического недуга. Можно ли изменить эти неадаптивные паттерны мышления?

Социально-психологической терапии не существует. Но терапия — это социальный контакт, и в наши дни социальные психологи задумались над тем, как интегрировать их принципы с традиционными методами лечения (Forsyth & Leary, 1997; Strong et al., 1992). Рассмотрим три примера.

Внутренние перемены как следствие изменения поведения

В главе 4 приведено немало различных доказательств простого, но очень действенного принципа, суть которого заключается в том, что наши установки зависят от нашего поведения. Роли, которые мы исполняем, слова, которые говорим, и решения, которые принимаем, влияют на то, какие мы есть.

Согласно принципу «установки как следствие поведения», некоторые психотерапевтические методы лечения предписывают действия. Психотерапевты, которые придерживаются этого бихевиорального подхода и стараются изменить форму поведения пациента, исходят из того, что вслед за поведением изменятся и его внутренние диспозиции. В основе тренинга уверенности в себе лежит феномен «нога-в-дверях». Индивид, исполняющий роль уверенного в себе человека в окружении группы поддержки, постепенно становится таковым и в повседневной жизни. Рационально-эмоциональная терапия исходит из того, что мы сами отвечаем за появление наших эмоций; пациенты получают «домашнее задание» говорить и действовать по-новому, благодаря чему вызывают в себе новые эмоции. Например, задание «переиграть» кого-нибудь из родственников, перестать говорить себе, что вы — непривлекательный человек, или попросить кого-то уйти. Группы самопомощи в деликатной форме подталкивают участников к тому, чтобы вести себя по-новому в присутствии группы: выражать гнев, кричать, действовать так, как действуют люди с высокой самооценкой, выражать позитивные чувства. Всем этим методикам присуще одно общее допущение: если у нас не хватает силы воли, чтобы напрямую контролировать свои чувства, мы можем влиять на них косвенно,

через поведение.

Результаты экспериментов подтверждают вывод о том, что наши слова о самих себе могут влиять на наше самочувствие. Студентам, участникам одного из экспериментов, было дано задание написать о себе хвалебный очерк (Mirels & McPeek, 1977). Одновременно другая группа испытуемых писала очерк о текущих социальных проблемах. Когда позднее, в рамках другого эксперимента, испытуемые должны были оценить себя, самооценки участников первой группы оказались более высокими. Участников другого эксперимента исследователи просили представить себя интервьюеру либо в лестном, либо в не очень лестном свете (Jones et al., 1981; Rhodewalt & Agustsdottir, 1986). И вновь публичное выступление, предполагающее подчеркивание собственной значимости или ее преуменьшение, сказалось на результатах последующего тестирования реальной самооценки. Мы верим в то, о чем говорим; это утверждение оправдывается даже тогда, когда мы говорим о себе. Особенно наглядно это проявилось в тех ситуациях, в которых испытуемые должны были нести ответственность за то, как они представляли самих себя.

О том, насколько важен осознанный выбор, свидетельствуют результаты эксперимента Памелы Мендонсы и Шарон Брэм (Mendonca & Brehm, 1983). Пригласив группу детей с избыточным весом, которые приступали к занятиям по программе похудания, они предложили им самим выбрать, как именно они будут сбрасывать лишний вес. Затем исследователи периодически напоминали им, что выбор их поведения зависит от них самих. Одновременно они работали с другой группой тучных детей, которым предстояли занятия по той же 8-недельной программе, но уже без права выбора способа похудания. Дети из первой группы, которые чувствовали бо́льшую ответственность за результат, к концу программы и через 3 месяца после этого сбросили больше килограммов, чем дети из второй группы.

Еще более значительные результаты достигаются в том случае, если осознанный выбор и личная ответственность сочетаются с серьезными усилиями (Axsom & Cooper, 1985; Axsom, 1989). В своем эксперименте исследователи объявили, что женщины, желающие похудеть, для достижения своей цели должны выполнить некоторые терапевтические задания, например сформулировать перцептивные суждения (разумеется, подобная зависимость отсутствует). Те женщины, которые приложили наибольшие усилия при выполнении этих заданий, сбросили наибольший вес. Особенно наглядно это проявилось, когда им предоставлялось право свободного выбора. Итак, терапия наиболее эффективна, если пациент сознательно выбирает способ лечения и прикладывает максимум усилий для его реализации.

Как разорвать порочный круг

Коль скоро депрессия, одиночество и социальная тревожность поддерживаются порочным кругом негативного опыта, негативного мышления и саморазрушительного поведения, необходимо разорвать его, воспользовавшись одним из следующих способов: изменить обстановку, научить человека вести себя более конструктивно или кардинально изменить характер мышления. И такая возможность есть. Известны несколько психотерапевтических методик, которые помогают человеку освободиться из порочного круга депрессии.

Обучение социальным навыкам

Депрессия, одиночество и застенчивость — это не только личные проблемы индивида. Общение с человеком в состоянии депрессии может раздражать и угнетать. Одинокие и застенчивые люди правы, когда говорят, что теряются в социальных ситуациях; это действительно так. И овладение социальными навыками может помочь им. Наблюдая за тем, как их используют другие, отрабатывая их в безопасных для себя ситуациях, человек может приобрести уверенность в себе и в дальнейшем более эффективно действовать и в другой обстановке.

По мере того как человек начинает получать вознаграждение в виде удовольствия от приобретенных навыков и умений, у него формируется и более позитивный Я-образ. Об этом свидетельствуют результаты исследований Фрэнсиса Хаммерли и Роберта Монтгомери, участниками которых были застенчивые и тревожные студенты колледжа (Haemmerlie & Montgomery, 1982, 1984,

1986). Тот, кто не имеет опыта общения с лицами противоположного пола и боится их, может говорить себе: «Я редко хожу на свидания, значит, я социально неадекватен. Так что мне нечего и пытаться заводить знакомства». Чтобы разорвать порочный круг этих мыслей, исследователи создавали ситуации, в которых студенты, рассуждавшие подобным образом, могли общаться с представителями противоположного пола с удовольствием.

{**Тренинг социальных навыков.** Когда застенчивые, тревожные люди вначале наблюдают за тем, как ведут себя другие, после чего повторяют эти действия и, наконец, пытаются вести себя более уверенно в реальных ситуациях, их социальные навыки обычно улучшаются}

В одном из экспериментов мужчины, студенты колледжа, заполняли «опросник тревожности», после чего должны были дважды прийти в лабораторию в разные дни. Во время своих посещений каждый из них в течение 12 минут мило беседовал поочередно с шестью молодыми женщинами, о которых мужчины думали, что те тоже испытуемые. На самом деле экспериментаторы специально пригласили женщин, чтобы они естественно, открыто и дружелюбно поговорили с этими мужчинами.

Эффект от бесед, которые в общей сложности продолжались 2,5 часа, превзошел все ожидания. Вот что написал один из участников эксперимента: «Никогда прежде я не встречал так много девушек, с которыми было бы приятно поговорить. После нескольких бесед я почувствовал себя настолько уверенным, что от моей былой нервозности не осталось и следа». Это признание подтверждается результатами разных тестов. У тех, кто участвовал в беседах, повторное тестирование спустя неделю и полгода выявило значительно меньшую — по сравнению с теми, кто входил в контрольную группу, — нервозность, связанную с женщинами. Если их оставляли наедине с привлекательной незнакомкой, они в большинстве случаев вступали с ней в разговор. А за стенами лабораторий стали чаще назначать свидания.

Хеммерли и Монтгомери подчеркивают, что все это не только произошло без вмешательства психотерапевтов, но, вполне возможно, и *благодаря этому*. Поскольку мужчины добились успеха сами, у них появилась возможность воспринимать себя как социально компетентных людей. Впрочем, 7 месяцев спустя, когда исследователи провели повторный опрос своих бывших испытуемых, мужчины добились уже такого социального успеха, что приписывали этот успех своим внутренним качествам. «Ничто не объясняет успех лучше, чем сам успех, если отсутствуют внешние факторы, которым клиент мог бы приписать его», — к такому выводу пришел Хеммерли (Haemmerlie, 1987).

Терапия, направленная на изменение стиля объяснения

Порочный круг, мешающий человеку выйти из депрессии, избавиться от одиночества и застенчивости, можно разорвать разными способами: тренингом социальных навыков, приобретением позитивного опыта, улучшающего представление о самом себе, и с помощью терапии, изменяющей негативные мыслительные паттерны. У некоторых людей вполне достаточно социальных навыков, однако общение со слишком склонными к критике родственниками и друзьями убедило их в том, что это не так. В таких случаях вполне достаточно одного — помочь им избавиться от негативных представлений о самих себе и своем будущем и направить их мысли в иное, позитивное русло. Одним из когнитивных терапевтических методов, перед которыми стоят именно такие цели, является предложенная социальными психологами *терапия, направленная на изменение стиля объяснения* (Abramson, 1988; Gillham et al., 2001a, b; Greenberg et al., 1992).

По одной из таких программ студентов колледжа, переживающих депрессию, обучали тому, как изменить свойственные им атрибуции. Мэри Энн Лейден (Layden, 1982) первой объяснила преимущества сближения атрибуций людей в состоянии депрессии с атрибуциями тех, кто ее не испытывает (за счет приписывания успеха самому себе и понимания того, как внешние обстоятельства могут помешать его достижению). После того как ее подопечные студенты выполнили ряд различных заданий, она помогала им понять, каким образом они обычно интерпретируют свои успехи и неудачи. Затем начинался сам терапевтический этап: Лейден инструктировала каждого студента, как следует вести дневник, ежедневно отмечая в нем свои успехи и неудачи и обращая особое внимание на собственный вклад в успех, а также на внешние причины неудач. Спустя месяц после начала этой «перековки атрибуций» студенты были протестированы повторно. Оказалось, что их самооценка возросла, а стиль объяснения стал более позитивным (по сравнению с контрольной группой, не

проходившей лечения). И чем совершеннее становился их стиль объяснения, тем лучше становилось их настроение. Изменение атрибуции привело к изменению эмоций.

Внутренняя атрибуция успеха как способ сохранения изменений

Два рассмотренных выше принципа — изменение поведения вызывает внутренние изменения и изменение самовосприятия и стиля объяснения помогает разорвать порочный круг — логически объединяются в один, более общий: достигнутое усовершенствование наиболее стабильно тогда, когда человек может приписать его не пройденному курсу лечения, а факторам, которые он сам в состоянии контролировать.

Наиболее заметные и быстрые изменения поведения, как правило, достигаются методами, основанными на принуждении (Brehm & Smith, 1986). Сделав так, что нежелательные поступки дорого обходятся пациенту и ставят его в неловкое положение, а желательные — весьма щедро вознаграждаются, психотерапевт может быстро добиться весьма существенных перемен к лучшему. Беда, однако, в том, что изменения поведения, которые достигаются принуждением, недолговечны, как учит нас тридцатилетняя история психологических исследований.

Чтобы понять, почему, обратимся к примеру с Мартой, которая озабочена своей склонностью к полноте и огорчена тем, что ничего не может с этим поделать. Она изучила несколько коммерческих программ похудания. Авторы каждой клянутся в том, что именно их программа гарантирует наилучшие результаты. Выбрав одну из них, она вынуждена строго придерживаться диеты — «съедать» не более 1200 калорий в день. Более того, она обязана ежедневно отчитываться за «потребленные» калории и еженедельно являться к инструктору на взвешивание: и инструктор, и она сама должны точно знать, как обстоят ее дела. Уверенная в ценности программы, Марта строго придерживается всех рекомендаций и с удовлетворением отмечает, что лишние фунты постепенно исчезают. «А что, эта уникальная программа действительно работает!» — говорит себе Марта, достигнув того веса, о котором мечтала.

К несчастью, после завершения программы с Мартой произошло то же, что и с большинством ее предшественниц: она вновь набрала прежний вес (Wing & Jeffry, 1979). Однажды, встретив на улице своего инструктора, она в смущении перешла на другую сторону и оглянулась. Инструктор узнал ее и дружелюбно пригласил «вернуться на программу». Признавая, что программа помогла ей добиться хороших результатов, но что ей вновь нужна помощь, Марта согласилась снова пройти тот же путь.

Марта не оригинальна. То что, произошло с ней, происходит практически со всеми участниками разных экспериментов по контролю за весом, включая и эксперимент, который провели Жанет Соннэ и Дин Джанофф (Sonne & Janoff, 1979). Половину испытуемых заставили, как и Марту, поверить в то, что изменения, которые произошли в их рационе питания, — заслуга программы. Другую половину убедили в том, что они худеют благодаря собственным усилиям. Члены обеих групп во время выполнения программы похудели. Но когда через 11 недель все явились на контрольное взвешивание, оказалось, что те участники программы, которые считали потерю веса собственной заслугой, находятся в лучшей форме. Эти люди, как и в описанном выше эксперименте с застенчивыми мужчинами, подтверждают преимущества установки на самоэффективность. Научившись эффективно справляться с проблемой и поверив в то, что *они сами это сделали*, люди почувствовали себя более уверенно и добились лучших результатов.

Не преуменьшая значения изменений в поведении и стиле мышления, мы поступим правильно, если напомним себе об их границах. Обучение социальным навыкам и позитивное мышление не могут превратить нас в не знающих поражений счастливчиков — предмет обожания и восхищения окружающих. К тому же временное депрессивное состояние, одиночество и застенчивость — более чем уместная реакция на действительно печальные события. Основания для озабоченности и необходимость изменить негативный ход мыслей и саморазрушительное поведение появляются только в том случае, если эти чувства присутствуют постоянно и без видимых причин.

К 1990-м гг. психологи все более проникались мыслью о том, что сутью психотерапии является социальное влияние — влияние одного человека на другого. Стэнли Стронг приводит характерный пример (Strong, 1991): 30-летняя женщина приходит к психотерапевту и жалуется на депрессию. Врач деликатно расспрашивает ее о чувствах и жизненной ситуации. Она сетует на требовательность супруга и на свою беспомощность. Восхищаясь ее преданностью мужу, психотерапевт старается дать ей понять,

что она берет на себя ответственность за его дела. Она протестует. Но терапевт настаивает. Постепенно она признает, что ее муж, возможно, не такой слабый, как ей казалось, и начинает понимать, что у нее есть возможность уважать обоих — и мужа, и себя. С помощью терапевта она планирует стратегию поведения на каждую неделю. В конце продолжительного периода взаимного воздействия друг на друга пациентки и терапевта она признает, что избавилась от депрессии и обрела новую стратегию поведения.

Первые работы, посвященные изучению психотерапевтического воздействия, преимущественно обращали внимание на то, как психотерапевт может доказать, что он компетентен и заслуживает доверия, и как компетентность усиливает его влияние (Strong, 1968). Авторы аналитических исследований, выполненных в более позднее время, меньше внимания обращали на психотерапевта и больше на то, как взаимодействие с психотерапевтом влияет на мышление пациента (Cacioppo et al., 1991; McNeil & Stoltenberg, 1988; Neimeyer et al., 1991). Такие сопутствующие факторы, как доверие к терапевту, могут помочь последнему обратить внимание пациента именно на то, о чем ему, по мнению терапевта, следует задуматься. Однако наиболее стабильные изменения в установках и поведении достигаются с помощью обращения к центральным информационным процессам. Это значит, что психотерапевт должен стремиться не к поверхностному, чисто внешнему согласию пациента с его профессиональными суждениями, а к тому, чтобы сам пациент стал мыслить по-другому.

К счастью, большинство людей, обращающихся за психотерапевтической помощью, стремятся именно к этому и серьезно обдумывают свои проблемы под руководством терапевта. Задача психотерапевта — найти аргументы и задать вопросы, способные направить мысли пациента в нужную сторону. Собственные представления психотерапевта о проблеме менее важны, чем мысли, которые они пробуждают у клиента. Терапевт должен так формулировать свои высказывания, чтобы клиент мог услышать и понять его, ответил на них согласием, а не контраргументами и чтобы у него было время и «пространство» для ответных действий. Вопросы типа «Как вы относитесь к тому, о чем я только что сказал?» способны стимулировать мышление клиента.

В качестве иллюстрации Мартин Хизакер приводит пример Дэйва, 35-летнего аспиранта (Heesacker, 1989). Поняв, что Дэйв отрицает сам факт существования у него проблемы — лекарственной зависимости, — психотерапевт сделал ставку на ту информацию о нем, которой он располагал. Зная, что Дэйв интеллектуал, доверяющий только неопровержимым доказательствам, он воспользовался этим для того, чтобы тот согласился с диагнозом и стал лечиться в группе взаимной поддержки. «Если мой диагноз ошибочен, я буду рад отказаться от него. Но чтобы проверить, прав я или нет, давайте сначала посмотрим перечень симптомов, характерных для лекарственной зависимости», — сказал он. И начал медленно зачитывать перечень, давая Дэйву время для обдумывания каждого из них. Когда психотерапевт дочитал список до конца, Дэйв откинулся на спинку стула и воскликнул: «Ушам своим не верю! Я же самый настоящий алкоголик!»

В одном из своих экспериментов Джон Эрнст и Мартин Хизакер продемонстрировали эффективность способа воздействия на центральные информационные процессы на примере участников занятий по тренингу настойчивости (Ernst & Heesacker, 1993). С некоторыми испытуемыми занятия проводились в форме обычного семинара, на котором они изучали и повторяли материал, посвященный концепции настойчивости. Другие испытуемые, также познакомившись с концепцией настойчивости, затем разыгрывали ситуации, в которых они добровольно оказывались страдающей стороной из-за того, что не были настойчивыми. После этого они выслушивали аргументы, которые, по мнению Эрнста и Хизакера, могли направить их мысли в нужное русло (например, «Не умея отстаивать свои права, вы приучаете других игнорировать вас»). Когда занятия закончились, исследователи попросили участников задержаться и подумать о том, как они относятся к тому, что узнали. По сравнению с первой группой, установки и намерения, касающиеся настойчивости, участников занятий в форме активного стимулирования мышления оказались более благоприятными. Более того, их соседи в общежитии отмечали, что в течение последующих 2 недель они вели себя более настойчиво.

Этот принцип предвидел французский философ XVII в. Паскаль, написавший в своем трактате «Мысли» (*Pensées*), написанном в 1620 г.: «Обычно людей гораздо больше убеждает то, до чего они додумались сами, чем то, что они слышат от других». Этот принцип стоит того, чтобы его запомнить.

Резюме

К числу принципов социальной психологии, которые могут быть полезны практикующим психотерапевтам, относятся следующие три:

1) изменения в поведении могут привести к внутренним изменениям;

2) саморазрушительный порочный круг негативных установок и поступков могут разорвать обучение социальным навыкам, позитивный опыт, изменяющий самовосприятие, и изменение негативного мыслительного паттерна;

3) позитивные результаты лечения более стабильны, если люди имеют возможность приписать их не психотерапевтической программе как таковой, а внутренним факторам, которые они сами контролируют.

Психотерапевты приходят к осознанию того, что изменение установок и поведения пациентов требует убеждающего воздействия. Их задача — стимулировать с помощью убедительных аргументов и правильно поставленных вопросов более позитивное мышление пациентов, в чем им должна помочь репутация экспертов и людей, заслуживающих доверия.

Социальная поддержка и благополучие

Социальная психология психического и физического здоровья имеет еще один важный аспект. Здоровье и счастье человека во многом зависят от характера его отношений с ближайшим окружением: от того, насколько эти отношения доверительны, ощущает ли он себя любимым, чувствует ли одобрение и поддержку.

Человеческие отношения изобилуют стрессами. «Ад — это другие», — писал Жан-Поль Сартр. Когда Питер Уорр и Рой Пэйн обратились к репрезентативной выборке взрослых британцев с вопросом, что накануне вызвало у них эмоциональное напряжение, большинство ответили: «Семья» (Warr & Payne, 1982). А стресс, как мы теперь знаем, обостряет такие недуги, как сердечно-сосудистые заболевания и гипертония, и ослабляет иммунную систему организма.

Тем не менее близкие отношения приносят в общем и целом больше радости и счастья, чем вреда. Когда у тех же респондентов Уорр и Пэйн спрашивали, с чем связаны лучшие минуты вчерашнего дня, самым популярным ответом снова оказался «С семьей», причем позитивных ответов было больше, чем негативных. Ничто не приносит нам таких огорчений и такой радости, как близкие отношения.

Близкие отношения и здоровье

Авторы восьми фундаментальных исследований, в каждом из которых обобщены результаты опросов тысяч людей на протяжении нескольких лет, пришли к одному и тому же выводу: между здоровьем и близкими отношениями существует прямая связь (Berkman, 1995; Ryff & Singer, 2000). Люди, поддерживающие близкие отношения с друзьями, родственниками, членами религиозных общин или с соседями, живут дольше тех, кто практически не имеет социальных связей. Утрата подобных связей увеличивает риск заболеваний. По данным финских исследователей, в первую неделю после смерти супруга вероятность смерти для вдов и вдовцов удваивается (Kaprio et al., 1987). Исследователи из Национальной академии наук пришли к выводу о том, что среди недавно овдовевших людей смертность и заболеваемость выше среднестатистических данных (Dohrenwend et al., 1982). По мнению авторов исследования, проведенного в 1997 г., для пожилых, имеющих многолетние близкие отношения менее чем с тремя людьми, весьма велика вероятность смерти в ближайшие три года (Cerhan & Wallace, 1997).

Доверие и здоровье

Итак, социальная поддержка и здоровье взаимосвязаны. Почему? Возможно, те, у кого есть близкие, ведут более здоровый образ жизни: лучше питаются, больше занимаются спортом, меньше курят и пьют. Возможно, друзья и семья помогают нам сохранять самоуважение. Возможно, поддержка, которую оказывают нам окружающие, помогает трезво оценивать и переживать стрессовые ситуации

(Taylor et al., 1997). Авторы более 80 исследований пришли к выводу о положительном влиянии социальной поддержки на функционирование сердечно-сосудистой и иммунной систем (Uchino et al., 1996). Так оно и есть: когда мы страдаем из-за чьего-то враждебного отношения или потери работы, дружеское участие и совет могут оказаться лучшим лекарством (Cutrona, 1986; Rook, 1987). Друзья понимают нас без слов: даже тогда, когда проблемы вообще не упоминаются, они отвлекают нас и вселяют чувство уверенности в том, что, как бы ни сложились обстоятельства, нас любят, принимают и уважают. «Дружба — самое надежное лекарство от всех несчастий», — сказал Сенека.

Мы делимся самым сокровенным с тем, кого считаем близким другом. Авторы одного исследования беседовали с людьми, чьи супруги погибли в автокатастрофе или покончили жизнь самоубийством (Pennebaker & O'Heeron, 1984). У тех из них, кто переживал свое горе в одиночестве, было больше проблем со здоровьем, чем у тех, кто имел возможность поделиться с кем-либо. Когда Джеймс Пенбэйкер опросил более 700 студенток колледжа, оказалось, что каждая двенадцатая пережила в детстве сексуальное насилие (Pennebaker, 1990). По сравнению с женщинами, пережившими психические травмы иного характера (например, смерть родителей или развод), женщины, пережившие сексуальное насилие, чаще жаловались на головные боли и боли в желудке и на другие недомогания; *в первую очередь это относится к тем из них, кто хранил эту тайну в себе*.

Чтобы выделить именно этот, доверительный, исповедальный аспект близких отношений, он просил вдов и вдовцов рассказать ему о событиях, воспоминания о которых до сих пор мучают их. Те из них, кого вначале просили рассказать о каких-то обычных вещах, пребывали в физическом напряжении и оставались в таком состоянии до «исповеди». Затем расслаблялись. Такую же помощь оказывают записи в дневнике о личных проблемах. У волонтеров, участников другого эксперимента, которые вели дневники, в течение последующих 6 месяцев было меньше проблем со здоровьем. Вот что сказал по этому поводу один из них: «Хоть я и не рассказывал никому о том, о чем писал, в конце концов мне удалось справиться со своей болью: вместо того, чтобы загонять ее внутрь, я дал ей выход. Теперь я уже могу спокойно думать об этом». Даже если речь идет всего лишь о дневнике, возможность довериться и излить свои чувства оказывает целительное воздействие.

Выводы о том, что высвобождение эмоций, связанных со стрессом, полезнее, нежели их подавление, подтверждаются и результатами других экспериментов. Участникам одного из них демонстрировали слайды и видеопленку, посвященные Холокосту; одной группе была предоставлена возможность сразу же обсудить увиденное, другой — нет (Lepore et al., 2000). Спустя два дня настроение беседовавших друг с другом участников эксперимента было менее подавленным, а мысли — менее мрачными. Даже просто обдумывание недавно возникшей и не дающей покоя проблемы — попытка живо представить себе взволновавшее событие и вызванные им чувства — помогает справиться со стрессом и улучшает настроение (Rivkin & Taylor, 1999).

Социальный статус и здоровье

Мы уже знаем о взаимосвязи здоровья и чувства контроля над обстоятельствами, которое сопутствует позитивному стилю объяснения. Нам также известно, что существует связь между состоянием здоровья и социальной поддержкой. Значимость таких факторов, как ощущение контроля и социальная поддержка, в сочетании с заботой о здоровье и правильным питанием помогают понять, почему продолжительность жизни коррелирует с экономическим статусом. Вспомните, что в главе 2 было рассказано об одном исследовании, авторы которого изучали надгробия на кладбище в старом Глазго (Шотландия): самые внушительные и дорогие памятники (что свидетельствует о зажиточности) были на могилах долгожителей (Carrol et al., 1994). С тех пор мало что изменилось: и сегодня в Шотландии, США и Канаде продолжительность жизни бедных людей меньше. Нищета и бесправие предрекают раннюю смерть. Даже среди приматов особи, в наименьшей степени контролирующие ситуацию, т. е. находящиеся на самой низшей ступени внутригрупповой иерархической лестницы, наиболее уязвимы для вируса гриппа (Cohen et al., 1997).

В регионах, где велик разрыв между самыми бедными и самыми богатыми, продолжительность жизни меньше (Kawachi et al., 1999; Lynch et al., 1998; Marmot & Wilkinson, 1999). Финансовое неравенство граждан США и Великобритании больше, а продолжительность жизни в этих странах ниже, чем в Японии и Швеции. Там, где расслоение общества усилилось в течение последнего

десятилетия (в Западной Европе и России), продолжительность жизни резко сократилась. Укажите исследователям город или штат, в котором велико социальное неравенство, и они с высокой долей вероятности подтвердят, что продолжительность жизни его граждан относительно невелика.

Является ли расслоение общества лишь показателем нищеты? И если да, то можно ли сказать, что корреляция расслоения и смертности — то же самое, что корреляция нищеты и смертности? Нет. Корреляция расслоения общества и смертности сохраняется и в тех случаях, когда она рассматривается отдельно для населения со средними доходами и для населения с низкими доходами. По данным Джона Линча и его коллег, вероятность ранней смерти людей с разными доходами больше, если там, где они живут, разрыв между самыми бедными и самыми богатыми очень велик (Lynch et al., 1998, 2000).

Близкие отношения и счастье

Возможность поделиться переживаниями целительна не только для тела, но и для души. Таков вывод, который может быть сделан на основании исследований, результаты которых свидетельствуют о том, что люди, чувствующие поддержку друзей и семьи, — более счастливые люди. Авторы некоторых исследований, рассмотренных в главе 2, сравнивают представителей соревновательных, индивидуалистических культур, в том числе и американцев, канадцев и австралийцев, с представителями коллективистских культур, к числу которых принадлежат японцы и граждане многих развивающихся стран. Индивидуалистическая культура предоставляет право на независимость и на невмешательство в личную жизнь и возможность гордиться личными достижениями. Более прочные социальные связи, характерные для коллективистских культур, — это защита от одиночества, отчужденности, разводов и заболеваний, вызываемых стрессами. Даже в странах с индивидуалистической культурой граждане, которые имеют несколько более «коллективистский» подход к жизни, чем остальные, больше удовлетворены своей жизнью (Bettencourt & Dorr, 1977).

Дружба и счастье

Проведено немало исследований, авторы которых сравнивали индивидов, имеющих либо незначительное число, либо большой круг близких людей. Как сказал философ Фрэнсис Бэкон, живший в XVII в., «радость, разделенная с другом, радостнее вдвойне, а горе, разделенное с другом, — это полгоря». В этой фразе нашли свое отражение оба преимущества, которые есть у людей, имеющих близких друзей и возможность поделиться с ними своими самыми сокровенными мыслями и чувствами. О том же говорят и ответы на вопрос «С кем за последние полгода вы обсуждали важные для вас проблемы?», полученные от американцев Национальным исследовательским центром изучения общественного мнения при проведении очередного опроса (Burt, 1986). Из тех респондентов, кто назвал 5 или более имен, было на 60% больше «очень счастливых», чем среди тех, кто не назвал ни одного имени.

Важность социальных связей подтверждается и результатами других исследований. На протяжении всей жизни человека его самоуважение и благополучие во многом определяются дружескими связями с другими людьми (Hartup & Stevens, 1997). Рассмотрим конкретные примеры.

— Среди студентов университетов самые счастливые — те, кто удовлетворен своими любовными отношениями (Emmons et al., 1983).

— Те, у кого есть близкие друзья, легче переносят различные невзгоды, включая тяжелые утраты, изнасилования, потерю работы и болезнь (Abbey & Andrews, 1985; Perlman & Rook, 1987).

— По сравнению с военными, которые служат в больших подразделениях с изменяющимся составом, те, кто служит в стабильных, сплоченных подразделениях, численность которых не превышает 12 человек, лучше «обеспечены» социальной поддержкой, физически и психически более здоровы и более удовлетворены тем, как сложилась их карьера (Manning & Fullerton, 1988).

— Люди более довольны своей жизнью, если их друзья и семьи поддерживают цели, к которым они стремятся, и демонстрируют эту поддержку на деле: интересуются состоянием их дел, предлагают помощь и подбадривают (Israel & Antonucci, 1987; Ruehlman & Wolchik, 1988).

— Среди 800 выпускников колледжей Хобарта и Уильяма Смита, опрошенных Уэсли Перкинсом, в группе обладателей так называемых «яппи-ценностей» [Яппи (англ. *Yuppie*) — слово,

образованное из первых букв английских слов *young* (молодой), *urban* (городской) и *professional* (профессионал). Это отчасти ироничное название молодых карьеристов, идеалы которых диаметрально противоположны идеалам предыдущего молодого поколения — хиппи. — *Примеч. перев.*], т. е. людей, которые близким дружеским отношениям и браку по любви предпочли высокий доход и профессиональный успех, было в 2 раза больше тех, кто сказал о себе, что он «весьма» или «очень несчастлив» (Perkins, 1991).

— Когда у респондентов спрашивают «Без чего вы не мыслите своего счастья?» или «Что составляет смысл вашей жизни?», большинство прежде всего, называют близкие, приносящие удовлетворение отношения с друзьями, членами семьи или возлюбленными (Berscheid, 1985; Berscheid & Peplau, 1983). Как сказала Сильви Льюис: «Под солнцем нет ничего более прекрасного, чем семья, которая собралась за обеденным столом и дружно смеется над чем-то» (C. S. Lewis, 1949). Счастье — в твоем собственном доме.

Брак и счастье

Для 9 из 10 человек брак — это пример близких отношений, который первым приходит на ум, и не имеет значения, в какой части света эти люди живут. Можно ли сказать, что брак и счастье положительно коррелируют между собой? Или одиночка, живущий в свое удовольствие, счастливее того, кто тащит «хомут» супружества?

Огромное количество данных свидетельствует, что семейные люди более счастливы, чем одинокие. Многочисленные опросы общественного мнения, в которых участвуют десятки тысяч американцев и европейцев, стабильно свидетельствуют об одном и том же: состоящие в браке более счастливы и более удовлетворены своей жизнью, чем одинокие или овдовевшие люди; особенно велика разница между ними и теми, кто развелся или живет отдельно от супруга (Inglehart, 1990; Gove et al., 1990). Так, результаты репрезентативных опросов более 35 000 американцев, проведенных после 1972 г., показывают, что среди взрослых респондентов, никогда не вступавших в брак, «очень счастливых» 23%, а среди семейных — 40% (NORC, 2001). Такая связь между счастьем и браком наблюдается во всех этнических группах (Parker et al., 1995). Кроме того, удовлетворенность браком значительно более надежный прогностический параметр удовлетворенности жизнью, чем удовлетворенность работой, финансовым положением или местом жительства (Lane, 1998). Одинокие люди чаще кончают жизнь самоубийством и чаще страдают от депрессии (Stack, 1992; см. также рис. А.6).

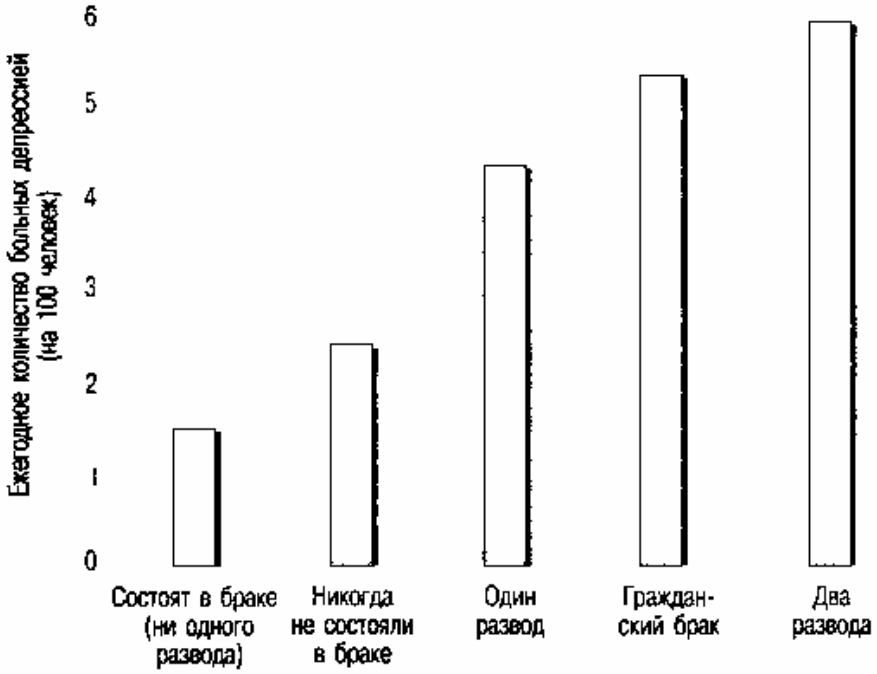


Рис. А.6. Семейное положение и депрессия. Результаты опроса, проведенного Национальным институтом психического здоровья для выявления психологических расстройств, свидетельствуют о

том, что одинокие люди в 2-4 раза чаще страдают депрессией. (*Источник*: Robins & Regier, 1991, p. 72)

Воистину, мало что может так же надежно предсказать счастье, как близкие, заботливые, равноправные, доверительные отношения с самым лучшим другом, которые длятся всю жизнь.

<Горе тому, кто один. Кто поможет ему подняться, если он упадет? *Екклезиаст* 4:10b>

Верно ли распространенное мнение, будто брак скорее ассоциируется с мужским счастьем, чем с женским? Учитывая, что женщины тратят на семью значительно больше сил и времени, вполне можно предположить, что так оно и есть. Однако в действительности разница в оценках своего счастья между женатыми и неженатыми мужчинами и замужними и незамужними женщинами незначительна: у мужчин этот разрыв несколько больше, чем у женщин. Более того, по результатам европейских опросов и по данным статистического дайджеста 93 других исследований, это соотношение у мужчин и женщин практически одинаково (Inglehart, 1990; Wood et al., 1989). Хотя неудачный брак чреват более тяжелыми последствиями именно для женщины, миф о том, что незамужние женщины счастливее замужних, можно со спокойной совестью предать забвению. Во всех странах Запада семейные люди обоего пола счастливее холостяков, разведенных или живущих отдельно от своих законных супругов.

Однако качество семейной жизни важнее самого факта супружества. Респонденты, удовлетворенные своим браком, т. е. те, кто сохранил любовь к своим «вторым половинам», редко говорят о том, что несчастливы, не удовлетворены жизнью и страдают депрессией. К счастью, большинство семейных людей *действительно* считают свой брак удачным. В США едва ли не две трети семейных людей считают свой брак «очень счастливым». Три четверти респондентов считают своего супруга (свою супругу) лучшим другом; четыре пятых говорят, что снова выбрали бы себе в жены (мужья) того же человека. Понятно, почему большинство из тех, кто так говорит, чувствуют себя в целом вполне счастливыми.

Почему семейные люди, как правило, счастливее одиночек? Является ли брак залогом счастья или все наоборот, и дело в том, что счастливые люди удачнее женятся и выходят замуж? Может быть, счастливые люди более привлекательны в качестве будущих жен или мужей? Верно ли, что ворчливые или пессимистически настроенные люди чаще остаются одинокими или разводятся? Конечно, значительно приятнее общаться с жизнерадостными людьми. Они более общительны, доверчивы и участливы и менее эгоистичны (Myers, 1993). Несчастливые люди, как мы уже отмечали, чаще оказываются в социальной изоляции. Депрессия нередко становится причиной ухудшения семейных отношений, что, в свою очередь, углубляет депрессию (Davila et al., 1997). Так что взаимоотношения, приносящие счастье обеим сторонам, — в основном удел оптимистически настроенных, счастливых людей.

Однако, как считает социолог из Университета Осло Арне Мастекааса, «большинство исследователей» согласны с тем, что прямая зависимость между браком и счастьем объясняется «в первую очередь» теми преимуществами, которые дает брак (Mastekaasa, 1995). Судите сами: если самые счастливые люди вступают в брак раньше и чаще, то по мере того как люди стареют и уменьшается число счастливых людей, вступающих в брак, средний уровень счастья как семейных людей, так и людей, никогда не вступавших в брак, должен был бы снижаться. (Менее счастливые новобрачные более старшего возраста должны были бы снижать общий уровень счастья семейных людей, в группе холостяков должно было бы возрастать количество несчастных.) Но поскольку статистические данные не подтверждают этой гипотезы, можно предположить, что для большинства людей именно близкие отношения с мужем или женой являются источником положительных эмоций. Этот вывод подтверждается и результатами, полученными группой исследователей из Университета Ратджерса, которые в течение 15 лет наблюдали за 1380 взрослыми жителями штата Нью-Джерси (Horwitz et al., 1997): склонность семейных людей к более оптимистическому мировосприятию сохранялась и у тех из них, кто, как следует из результатов наблюдений, и до вступления в брак тоже чувствовали себя счастливыми.

Брак делает людей более счастливыми по крайней мере по двум причинам. Во-первых, у семейных людей больше шансов на длительные, близкие отношения, основанные на взаимной поддержке, и поэтому они реже страдают от одиночества. Поэтому нет ничего удивительного в том, что семейные студенты медицинской школы учатся успешнее, чем несемейные, и реже переживают стрессы и испытывают чувство тревожности (Coombs, 1991). В счастливом браке каждый из супругов находит в

лице другого надежного помощника, друга и сексуального партнера.

Есть и вторая, более прозаическая, причина, по которой брак если и не делает нас более счастливыми, то, по крайней мере, играет роль буфера между нами и невзгодами. Семейный человек исполняет не только роль супруга, но и роль родителя, что может служить дополнительным источником самоуважения (Crosby, 1987). Правы те, кто считают, что чем больше ролей, тем выше вероятность стресса. Наши возможности небеспредельны. И все же каждая роль — это одновременно и дополнительное вознаграждение, и статус, и путь к духовному обогащению, и источник поддержки в случае, если нужно пережить стресс, связанный с исполнением другой роли. Человек, исполняющий много ролей, подобен дому, в котором много комнат. Когда в огне погибла часть Виндзорского замка, большинство его помещений уцелели и продолжали служить королевской семье и радовать туристов. Если наша личная идентификация «сто*и*т на нескольких ногах», потеря одной из них не грозит нам падением. Когда у меня случаются профессиональные неудачи, я могу напомнить себе о том, что я — хороший муж и отец и что, в конце концов, именно это и имеет для меня наибольшее значение.

Резюме

Здоровье и счастье зависят не только от социального познания, но и от социальных контактов. Люди, имеющие близких друзей и родственников, отношения с которыми строятся на взаимной поддержке, реже болеют и дольше живут. Они успешнее справляются со стрессами прежде всего потому, что у них есть возможность поделиться своими мыслями и чувствами с людьми, которым они доверяют.

Близкие отношения — это и источник счастья. Люди, поддерживающие близкие, многолетние отношения с друзьями и членами своей семьи, легче переживают утраты и — об этом свидетельствуют результаты опросов — считают себя счастливыми. Так, семейные люди чаще, чем одинокие, называют себя «очень счастливыми» и реже страдают депрессией. Судя по всему, этому есть две причины: больший социальный успех счастливых людей и благополучие, источником которого является присутствие рядом спутника жизни, оказывающего поддержку.

Постскриптум автора

Как быть счастливым?

Несколько лет тому назад я написал книгу «В погоне за счастьем» (*The Pursuit of Happiness*), в которой изложил основные результаты исследований на эту тему, проведенных в последнее время. Когда редакторы захотели добавить подзаголовок «Что делает нас счастливыми?», я предостерег их: ни эта, ни какая другая книга не могут ответить на подобный вопрос. Нам известно лишь одно: что сопутствует счастью, а значит, и предсказывает его. Поэтому у книги появился другой подзаголовок: «Кто счастлив и — почему?»

Тем не менее в 250 интервью средствам массовой информации, которые последовали за выходом книги в свет, мне чаще других задавали вопрос: «Что нужно делать, чтобы быть счастливым?» Прекрасно понимая, что нет и не может быть простого рецепта здоровья и счастья, я сформулировал 10 советов на основании результатов исследований и предлагаю вам подумать над ними.

1. Осознайте, что длительное счастье не приходит само собой.

2. Люди приспосабливаются к изменяющимся обстоятельствам — даже к богатству и к инвалидности. Иными словами, богатство похоже на здоровье: его отсутствие делает нас несчастными, но обладание им (или чем-либо иным, к чему мы страстно стремились) еще не гарантирует счастья.

3. Наслаждайтесь мгновением. Как сказал Бенджамин Франклин, счастье чаще приходит в образе незначительных, повседневных достижений, чем в образе больших и неожиданных удач. Останавливайтесь и наслаждайтесь неповторимыми мгновениями каждого дня.

4. Планируйте свое время. Счастливый человек чувствует себя хозяином собственной жизни, и в этом ему нередко помогает умение планировать свое время: ставить перед собой принципиальные цели и разбивать их на ежедневные задания. Хотя зачастую мы и переоцениваем то, что можем сделать в каждый отдельно взятый день (а потом огорчаемся по этому поводу), все же мы, как правило,

недооцениваем, как много можем сделать в течение года, если каждый день хотя бы понемногу будем двигаться вперед.

5. Ведите себя как счастливый человек. Мы умеем заставлять себя хотя бы временно действовать так, как нужно. Даже если человек улыбается потому, что его вынудили к этому, он чувствует себя лучше. Когда мы хмуримся, кажется, что весь мир отвечает нам тем же. Так что... «надевайте» счастливые лица. Разговаривайте *так, словно вы* — общительный человек с позитивной самооценкой и оптимистическим мироощущением. Помните, что позитивные действия способны вызвать позитивные чувства.

6. Ищите работу и развлечения, в которых можете себя реализовать. Нередко ощущение счастья приносит выполнение работы, которая требует напряжения всех наших творческих возможностей и в то же время не настолько трудная, чтобы мы не могли справиться с ней. Самый дорогой вид досуга (сидение на палубе яхты) зачастую доставляет гораздо меньше удовольствия, чем работа в саду, общение или занятие каким-нибудь ремеслом. Хватит протирать штаны, лучше сажайте картошку.

7. Ведите активный образ жизни. Результаты огромного числа исследований, проведенных в последнее время, не оставляют сомнения в том, что занятия аэробикой не только укрепляют здоровье и дают энергию, но и спасают от депрессии и тревожности. В здоровом теле — здоровый дух.

8. Высыпайтесь. Счастливые люди энергичны и ведут активный образ жизни, но оставляют время для восстановительного сна и уединения. Особенно часто страдают от недосыпания учащиеся и студенты, для них оно оборачивается усталостью, невозможностью сосредоточиться и дурным настроением.

9. Важнее всего — близкие отношения. Ничто не исцеляет от невзгод так, как сердечная дружба с человеком, который искренне заботится о вас. Откровенность с ним полезна и для тела, и для души. Если вы состоите в браке, помните о необходимости поддерживать своего супруга; не воспринимайте его отношение к вам *как должное*, будьте с ним так же добры, как вы добры с другими, доказывайте ему свою привязанность, делите с ним и горе, и радости. Если вы хотите, чтобы к вам вернулась былая влюбленность, *ведите себя так, словно* вы влюблены.

10. Замечайте то хорошее, что есть в вашей жизни. Люди, которые ведут своего рода «благодарственные дневники» — ежедневно осмысливают то хорошее, что у них есть (здоровье, друзья, семья, свобода, образование, чувства и т. д.), — ощущают себя более счастливыми.

Помните о своей душе. Результаты многочисленных исследований убеждают нас в том, что истинно верующие люди более счастливы. Для многих людей вера — это смысл жизни, она дает им поддержку со стороны членов общины и чувство принадлежности к определенной группе, возможность сосредоточиться не на себе, а на чем-то другом, и философское отношение к превратностям судьбы.

Модуль Б. Социальная психология и правосудие

Такого скандального судебного процесса в истории человечества еще не было: герой футбольных баталий, актер и комментатор О. Джей Симпсон обвинялся в зверском убийстве своей бывшей жены и ее приятеля. Обвинение стояло на своем: улики неопровержимы. В течение длительного времени Симпсон вел себя в полном соответствии со стереотипными представлениями о насилии в семье. Анализы крови подтвердили, что кровь на месте преступления — это кровь Симпсона, а кровью его жертв были испачканы его перчатка, его машина и даже носок, который нашли в его спальне. Его поездки в ночь убийства и поведение при аресте лишь усилили подозрения в его виновности.

Адвокаты Симпсона утверждали, что офицер полиции, который якобы нашел окровавленную перчатку в имении Симпсона, вполне мог руководствоваться расовыми предрассудками. Более того, заявили они, их подзащитный и не мог рассчитывать на беспристрастный суд. Можно ли было ожидать от присяжных, среди которых — 10 женщин, объективного отношения к мужчине, обвиняемого в том, что он якобы избивал, а затем и убил женщину? И возможно ли, чтобы присяжные учли наставления судьи и не принимали во внимание шумиху, которая была поднята вокруг этого дела масс-медиа еще до суда?

В этом деле предостаточно и других вопросов, имеющих принципиальное значение для

социальной психологии.

— Свидетелей преступления не было. Насколько вообще значимо показание свидетеля? Насколько можно доверять его воспоминаниям? Какого свидетеля можно назвать заслуживающим доверия?

— Симпсон был красив, обожаем, богат и знаменит. Могли ли присяжные, несмотря на свой долг, проигнорировать привлекательность и социальный статус обвиняемого?

— Насколько хорошо понимали присяжные важную информацию, например информацию о статистической вероятности результатов анализа крови на ДНК?

— В состав жюри присяжных, привлеченных к данному уголовному процессу, входили преимущественно женщины и чернокожие, но в нем также были двое мужчин и три белых американца — один испанского происхождения и два — неиспанского. В гражданском процессе, который последовал за уголовным, ибо Симпсон отказался возмещать издержки, в составе жюри присяжных было девять белых американцев. Влияют ли личностные качества присяжных и их этническая принадлежность на приговоры, которые они выносят? Если это так, то могут ли судьи формировать жюри с таким расчетом, чтобы они поддерживали их решения?

— В случаях, подобных этому, двенадцать членов жюри активно совещаются перед вынесением приговора. Как они влияют друг на друга во время этого обсуждения? Может ли меньшинство одержать победу над большинством? Зависит ли решение жюри от его количественного состава или двенадцать человек принимают такие же решения, как и шесть человек?

Подобные вопросы не дают покоя адвокатам, судьям и обвиняемым. Но на них может ответить социальная психология, в чем имели возможность убедиться те юридические школы, которые пригласили к себе на работу преподавателей «права и социальных наук».

Зал суда — это социальный мир в миниатюре, мир, в котором социальные процессы, имеющие место в повседневной жизни, проявляются еще более ярко с чрезвычайно важными последствиями для всех вовлеченных в них сторон. В зале суда, как и повсюду, люди формируют мнения друг о друге и влияют друг на друга, а это значит, что возникает немало проблем, имеющих непосредственное отношение как к социальной психологии, так и к юриспруденции (Ellsworth & Mauro, 1998). Например:

— Как культурные нормы и традиции, которых придерживаются люди, влияют на их правовые решения? Например, как представления о роли матери и отца в воспитании детей, присущие той или иной культуре, влияют на решение судьи о том, с кем останется ребенок после развода родителей?

— Какие юридические процедуры воспринимаются людьми как справедливые? Насколько важно, чтобы судья или посредник воспринимались как люди беспристрастные и честные? (По мнению Тома Тайлера, — исключительно важно; Tyler, 1988; 1989).

— В большинстве англоязычных стран действует состязательная система судопроизводства, для которой характерна «ревностная» защита обвиняемых их адвокатами, В других странах преимущественно действует несостязательная система, и роль суда там более заметна. Какая из них воспринимается людьми как более справедливая? (Как в Северной Америке, так и в Европе большинство граждан считают более справедливой состязательную систему, о чем пишет Аллан Линд; Lind et al., 1976; 1978.)

— Почему в делах, связанных с гражданской ответственностью, прежде чем будет достигнуто соглашение, клиенты и их адвокаты успеют израсходовать огромные суммы на покрытие судебных издержек? Можно ли, хотя бы отчасти, объяснить это тем, что вследствие когнитивной предрасположенности в пользу самих себя ответчики преувеличивают прочность своих позиций и потому отказываются от разумных предложений? (Джеффри Рахлински, проанализировавший немало гражданских дел, считает, что на этот вопрос можно ответить утвердительно — Rachlinski, 1990.)

— Кого мы освобождаем от ответственности и кого должны освобождать от нее? Когда судьям и присяжным следует принимать во внимание умственную неполноценность или определенный синдром (синдром женщины, которую систематически избивает муж; синдром человека, ставшего в детстве жертвой насилия, или синдром участника боевых действий)?

В уголовных делах психологические факторы могут влиять на принятие решений, касающихся ареста, проведения допросов, выдвижения обвинения, ведения переговоров о заключении сделки или признании вины, вынесения приговора и досрочного освобождения. Четыре из пяти уголовных дел, поступающих в окружные суды США, не доходят до суда (US Department of Justice, 1980). Поэтому

бо́льшую часть своего рабочего времени адвокаты «тратят не на словесные баталии в заде суда, а на переговоры в совещательной комнате» (Saks & Hastie, 1978, p. 119-120). Но даже и в совещательной комнате они, принимая решения, не упускают из виду возможное решение проблемы присяжными и судьей.

<Зал суда — это поле битвы, на котором адвокаты и судьи сражаются за умы присяжных. *Джеймс Ранди*, 1999>

Независимо от того, доходит ли разбирательство до вердикта присяжных или нет, социальная динамика в зале суда имеет важное значение. Поэтому давайте рассмотрим две группы хорошо изученных факторов:

1) характерные особенности драмы, разыгрывающейся в зале суда, которые могут повлиять на суждения присяжных об обвиняемых;

2) характеристики самих присяжных и их дискуссии.

Показания свидетелей

По мере того как в зале суда разворачивается судебная драма, присяжные слушают показания свидетелей, формируют представление об обвиняемом, выслушивают наставления судьи и, наконец, выносят свой вердикт. Давайте последовательно рассмотрим все эти этапы и начнем с показаний свидетелей.

Насколько убедительны показания свидетелей?

Из главы 3 нам известно, что живые подробности и личные свидетельства могут быть исключительно убедительными, значительно более убедительными, чем не вызывающая сомнений, но абстрактная информация. Нет лучшего способа закончить спор, чем сказать: «Я видел это собственными глазами». Увидеть — значит поверить.

Исследователь из Вашингтонского университета Элизабет Лофтус доказала, что тем,, кто «видел», верят даже тогда, когда доказано, что их показания ни на что не годны (Loftus, 1974; 1979). Когда группу студентов ознакомили с обстоятельствами гипотетического дела об убийстве с целью ограбления, но не предоставили свидетельских показаний, за признание обвиняемого виновным проголосовали только 18%. Другая группа получила ту же информацию и показания одного свидетеля. Зная, что кто-то, глядя на обвиняемого, твердо сказал: «Это он!», за обвинительный приговор проголосовали 72% испытуемых. Третья группа испытуемых получила ту же информацию, что и вторая группа, плюс информацию от адвоката обвиняемого, которая совершенно обесценивала свидетельские показания: у свидетеля очень плохое зрение, а в тот момент он был без очков. Повлияли ли эти сведения на решение испытуемых? В данном случае — не очень заметно: в третьей группе количество голосов за обвинительный приговор составило 68%.

(— Если судить по результату, рота их свидетелей переиграла роту моих адвокатов)

Результаты более поздних экспериментов позволяют говорить о том, что дискредитация свидетельских показаний может несколько уменьшить количество голосов в пользу признания виновности (Whitley, 1987). Но если нет другого, опровергающего свидетельского показания, живой рассказ очевидца нелегко стереть из памяти присяжных (Leippe, 1985). Это помогает понять, почему в уголовных делах, где нет свидетелей, как, например, в деле О. Джей Симпсона, обвинительные приговоры менее вероятны, чем в тех уголовных делах, в которых участвуют свидетели (Visher, 1987).

Могут ли присяжные «распознать» ошибочные показания? Чтобы ответить на этот вопрос, Гари Уэллс, Р. Си Л. Линдсей и их коллеги инсценировали в Университете Альберты [Альберта — одна из провинций Канады. — *Примеч. перев.*] сотни краж калькулятора, причем каждый раз «кража» происходила в присутствии свидетеля. Затем исследователи предъявляли свидетелям несколько фотографий, в том числе и фотографию «вора», и просили опознать его. Испытуемые, игравшие роли присяжных, наблюдали за этой процедурой, а затем оценивали показания свидетелей. Можно ли сказать, что очевидцам, которые ошибались, верили меньше, чем тем, которые правильно идентифицировали «вора»? Как ошибавшимся, так и не ошибавшимся очевидцам верили в 80% случаев (Wells et al., 1979). Эти результаты позволили исследователям сделать следующий вывод: «распознать свидетеля, который ошибочно принимает за преступника невинного человека, — выше возможностей наблюдателей, если таковыми являются люди» (Wells et al., 1980).

<Точность, с которой очевидцы вспоминают о происшествиях, порой производит сильное впечатление. Когда Джон Юйлль и Юдит Катшелл изучали отчеты о преступлении, совершенном во второй половине дня на оживленной улице города Бернаби (Британская Колумбия), они обнаружили, что свидетели вспомнили о деталях события с точностью, равной 80%. *Yuille & Cutshall*, 1986>

В последующем эксперименте Линдсэй, Уэллс и Кэролайн Рампел инсценировали кражи при таких условиях, которые иногда давали возможность очевидцу как следует, без спешки разглядеть «вора», а иногда — нет (Lindsay, Wells & Rumpel, 1981). Присяжные больше верили тому очевидцу, который был поставлен в «хорошие» условия. Но даже когда условия были настолько плохими, что две трети очевидцев назвали «вором» невинного человека, 62% присяжных, как правило, верили им.

(— Общий привет! С вами Марк Слакмейер. Сегодня мы обсудим животрепещущую проблему 2000 года — смертную казнь.

— Недавно в Техасе казнили человека на основании показаний одного-единственного свидетеля. Вы когда-нибудь могли бы выступить в роли свидетеля, от показаний которого зависит жизнь подозреваемого?

— Давайте проверим! Не всматриваясь в первый из этих рисунков, прикройте его.

— Прикрыли? Отлично! А теперь по памяти опишите человека, сидящего за моей спиной. Какого цвета у него волосы? Как он одет? Есть ли у него борода? Он в очках?

— А теперь откройте рисунок и посмотрите еще раз! — Если бы этого человека обвиняли в убийстве, могли бы вы послать его на смерть?

— Ну, так как же вы поступите? — Уверен, что все поступят правильно! — Не волнуйтесь! Он специально побрился чтобы сбить вас с толку!)

Уэллс и Майкл обнаружили также, что присяжные наиболее скептически воспринимают свидетелей, которые плохо запоминают самые тривиальные детали, хотя именно их-то показания и являются наиболее *точными*. Присяжные полагают, что свидетель, который может вспомнить, что в комнате висели три картины, «действительно был внимателен» (Bell & Loftus, 1988; 1989). На самом же деле люди, обращающие внимание на детали, *скорее всего* не обратят внимания на лицо преступника.

Один-единственный свидетель оказался настолько убедительным, что его показания стоили жизни Гари Грэму, который был казнен в июне 2000 г. в Техасе, хотя до последней минуты твердил о своей невиновности. За неделю до того, как в Хьюстоне перед супермаркетом было совершено убийство, Грэм там же совершил несколько ограблений. Однако после его ареста и баллистической экспертизы изъятого у него оружия оказалось, что оно не является орудием убийства. Свидетельница, находившаяся в 30 футах от места преступления и мельком видевшая лицо стрелявшего через ветровое стекло своего автомобиля, твердо стояла на своем: стрелял Грэм, хотя дело происходило вечером. Этого оказалось достаточно для того, чтобы убедить суд присяжных и апелляционный суд разрешить пяти тюремным охранникам привязать его к специальной кушетке, а шестому — ввести ему смертельную дозу препарата.

Насколько точны показания свидетелей?

Правда ли, что показания свидетелей зачастую неверны? Имеется огромное количество примеров того, как из-за добросовестно заблуждавшихся свидетелей люди попадали в тюрьмы на долгие годы (Brandon & Davies, 1973). Более 70 лет тому назад профессор Йельского университета Эдвин Борхард проанализировал 65 обвинительных приговоров людям, чья невиновность была в дальнейшем доказана (Borchard, 1932). Большинство ошибок — результат неверного опознания, и некоторые невинно осужденные лишь чудом избежали смертной казни. На стыке XX и XXI вв. благодаря анализу крови на ДНК были оправданы 62 американца, обвиненных в преступлениях, которых они не совершали, причем обвинение 52 из них строилось на неверном опознании свидетелями (Wells et al., 2000). Авторы одного аналитического исследования нашли, что из полутора миллионов обвинительных приговоров, которые ежегодно выносятся американскими судами, примерно 0,5% — 7500 приговоров — ошибочны, и 4500 из них — следствие ошибок при опознании (Cutter & Penrod, 1995).

<Уверенность не является показателем достоверности. *Оливер Уэнделл Холмс*, Сборник юридических документов>

Чтобы оценить точность воспоминаний свидетелей, необходимо изучить общее количество их «промахов» и «верных попаданий». Один из способов сбора подобной информации заключается в инсценировании преступлений, сравнимых с теми, которые совершаются в реальной жизни, и в последующем анализе свидетельских показаний.

К настоящему времени уже проведено немало подобных исследований, и результаты некоторых из них обескураживают. Например, в Университете штата Калифорния (г. Хэйуорд) при «нападении» на профессора присутствовали студенты (141 человек). Когда спустя 7 недель Роберт Бакхаут предъявил им шесть фотографий и попросил опознать нападавшего, 60% испытуемых выбрали фотографии невинных людей (Buckhout, 1974). Поэтому не приходится удивляться тому, что показания свидетелей реальных преступлений иногда расходятся. Более поздние исследования подтвердили вывод о том, что очевидцы зачастую более уверены в себе, нежели точны в своих показаниях. Так, студенты в среднем на 74% уверены в правильности своих воспоминаний о человеке, посетившем как-то аудиторию, но их воспоминания точны лишь на 55% (Bornstein & Zickafoose, 1999).

Разумеется, одни свидетели более уверены в себе, нежели другие. По данным Уэллса и его коллег, присяжные больше верят именно тем свидетелям, которые уверены в себе. Так что остается лишь сожалеть о том, что, за исключением самых благоприятных ситуаций, например тогда, когда преступник имеет какие-то внешние особенности, уверенность свидетелей имеет весьма отдаленное отношение к достоверности их показаний (Lüüs & Wells, 1994; Sporer et al., 1995). У тех свидетелей, которые, независимо от условий, при которых они наблюдали за событием, не ошибаются при опознаниях, интуитивная уверенность действительно коррелирует с достоверностью показаний (Lindsay

et al., 1998). Тем не менее некоторые люди — правы они или заблуждаются — всегда ведут себя весьма настойчиво, что, по мнению Майкла Лейппе, и объясняет, почему ошибающимся свидетелям так часто удается убедить суд в своей правоте (Leippe, 1994).

В 1972 г. эти выводы наверняка удивили бы членов Верховного суда США. Как мы теперь понимаем, в своем постановлении, отражающем позицию судебной системы США в отношении свидетельских показаний, он допустил серьезную ошибку. Согласно этому постановлению, при оценке достоверности наряду с другими факторами следует принимать во внимание и «уровень уверенности, которую демонстрирует свидетель» (Wells & Murray, 1983).

Наше восприятие и наша память — не видеокамеры, поэтому нет ничего удивительного в том, что мы ошибаемся. Люди весьма успешно узнают лицо, которое они видели на фотографии, когда позднее им показывают этот снимок вместе с другими. Однако к большому удивлению Викки Брюса, исследователя из Университета города Стерлинга (штат Колорадо), специализирующегося в этой области, незначительные изменения угла зрения, выражения лица или освещенности «создают проблемы для человеческого зрения» (Bruce, 1998). Мы конструируем свои воспоминания, исходя частично из того, что воспринимали в тот момент, а частично — из своих ожиданий, убеждений и из того, что нам известно сегодня (рис. Б.1 и Б.2).

Рис. Б.1. Иногда видишь именно то, во что веришь. Ожидания, соответствующие определенной культурной традиции, влияют на восприятие, на запоминание и на показания. В 1947 г., экспериментально изучая распространение слухов, Гордон Оллпорт и Лео Постман показывали разным людям эту картинку, на которой изображен белый мужчина с лезвием бритвы в руках, и просили их рассказать об этом еще кому-то, кто должен был рассказать еще кому-то и так далее. После шести пересказов лезвие оказывалось в руке у чернокожего мужчины. (*Источник*: Allport G. W. & Postman L. (1947, 1975)

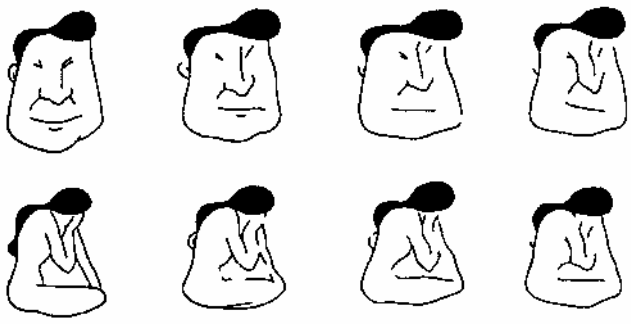


Рис. Б.2. Ожидания влияют на восприятие. Что нарисовано на правом нижнем рисунке — лицо или фигура? (*Источник*: Fisher, 1968)

Эффект дезинформации

Процесс конструирования воспоминаний был весьма эффектно продемонстрирован Элизабет

Лофтус и ее помощниками (Loftus et al., 1978). Они показали студентам Вашингтонского университета 30 слайдов, на которых были последовательно представлены разные стадии наезда автомобиля на пешехода. На одном, наиболее важном, слайде красный «Датсун» был запечатлен либо в момент остановки перед знаком «Стоп», или перед знаком «Уступите дорогу». Спустя некоторое время исследователи, наряду с другими вопросами, задавали одной группе испытуемых и такой: «Проезжал ли мимо красного “Датсуна” другой автомобиль, пока он стоял под знаком “Стоп”»? Другой группе испытуемых задавался тот же самый вопрос с той только разницей, что вместо знака «Стоп» в нем упоминался знак «Уступите дорогу». Затем обе группы смотрели слайды, представленные на рис. Б.3, и вспоминали, какой из них они уже раньше видели. Студенты, которым задавали вопрос, соответствующий тому, что они раньше видели, в 75% случаев давали правильные ответы. Те же, кому задавали вопрос, вводивший в заблуждение, давали правильные ответы только в 41% случаев; в большинстве случаев студенты отрицали, что видели то, что они действительно видели, и «вспоминали» то, чего никогда не видели.

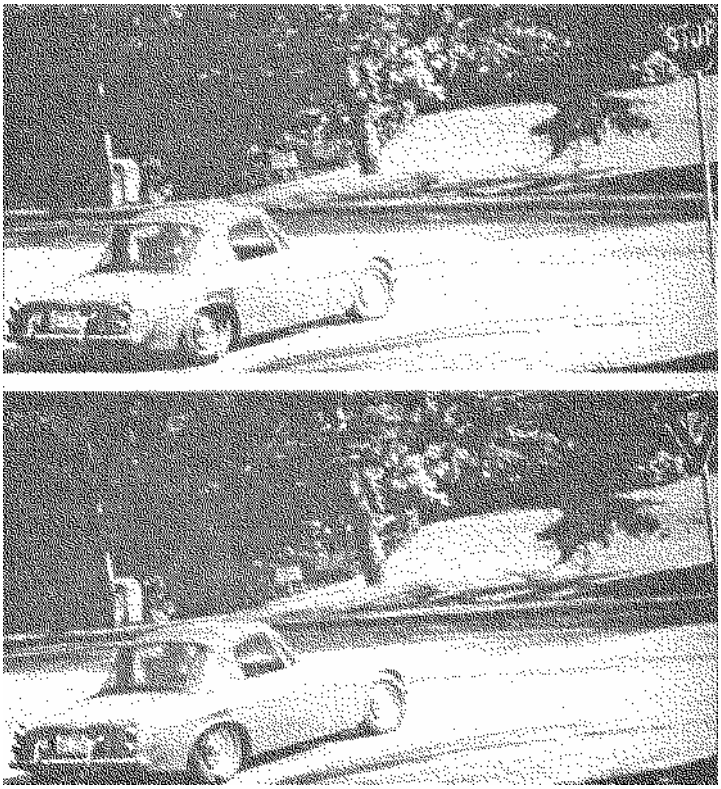


Рис. Б.3. Эффект дезинформации. Когда испытуемым демонстрировали один из этих снимков (с разными дорожными знаками), а затем задавали вопрос, в котором упоминался дорожный знак, изображенный на другом снимке, впоследствии большинство из них «вспоминали», что видели этот дорожный знак, хотя в действительности они никогда не видели его. (*Источник*: Loftus, Miller & Burns, 1978)

В дальнейших исследованиях, посвященных изучению этого **эффекта дезинформации** (люди «вспоминают» то, чего на самом деле не было), Лофтус обнаружила, что после «наводящих» вопросов (вопросов, «наводящих» на ложную информацию) свидетели могут поверить в то, что красный свет был на самом деле не красным, а зеленым, или в то, что у грабителя были усы, хотя на самом деле он безусый. Допрашивая свидетелей, полицейские и адвокаты, как правило, задают вопросы, отражающие их собственное в*и*дение случившегося. Именно поэтому легкость, с которой свидетели включают ложную информацию в свои воспоминания, вызывает тревогу; вероятность такого «включения» особенно велика, когда свидетели убеждены в хорошей информированности тех, кто задает вопросы, а «наводящие» вопросы повторяются (Smith & Ellsworth, 1987; Zaragoza & Mitchell, 1996).

Тревожит и то, что ложные воспоминания выглядят и воспринимаются так же, как и правдивые. И могут быть такими же убедительными, как они, — совершенно искренними и все же абсолютно ошибочными. Сказанное справедливо и в отношении маленьких детей, которые особенно

восприимчивы к дезинформации, и в отношении взрослых. Стивен Сеси и Мэгги Брук продемонстрировали внушаемость детей, когда один раз в неделю в течение 10 недель говорили детям следующее: «Подумай хорошенько и скажи, происходило ли с тобой когда-нибудь такое. Ты когда-нибудь обращался к врачу, потому что не мог вытащить палец из мышеловки?» (Bruck & Ceci, 1993a, b). Поразительно, но когда другой взрослый, беседовавший с детьми, спустя какое-то время задавал им тот же вопрос, 58% дошкольников в ответ рассказали вымышленную, но содержащую массу деталей историю именно о таком событии. Один мальчик поведал о том, как брат в подвале толкнул его на поленницу дров и как при этом его палец попал в мышеловку. «А потом мы все вместе — мама, папа, Колин и я — поехали в больницу на нашем фургоне, потому что больница далеко. И доктор забинтовал мне палец. Вот этот».

Авторам таких живых рассказов порой удается вводить в заблуждение даже профессиональных психологов. Они не могут надежно отличить настоящие воспоминания от ложных. Как и дети. Если некоторым из них сказать, что ничего подобного и в помине не было, они начнут протестовать: «Нет, было! Я же помню!» Для Мэгги Брук и Сеси это означает возможность ложных обвинений, в частности, в сомнительных случаях сексуального насилия над детьми, когда детская память может быть «засорена» повторяющимися «наводящими» вопросами, а неопровержимых доказательств нет (Bruck & Ceci, 1999).

Пересказ событий свидетелями

Пересказывая события, человек оказывается во власти своих воспоминаний, и при этом неважно, точные они или нет. Точный пересказ помогает им в дальнейшем противостоять влиянию дезинформации (Bregman & McAllister, 1982). Однако бывает и так, что многократный пересказ лишь укрепляет веру заблуждающихся людей в то, что они говорят правду. Уэллс, Фергюсон и Линдсэй продемонстрировали это, попросив свидетелей инсценированной кражи, прежде чем занять свидетельское место, отрепетировать их ответы на вопросы (Wells, Ferguson & Lindsay, 1981). Благодаря подобной процедуре уверенность в себе заблуждавшихся свидетелей укрепилась, и вероятность того, что присяжные, выслушавшие ложные показания, вынесут обвинительный приговор невиновному, возросла.

В главе 4 уже было сказано о том, что мы нередко «подстраиваем» свои высказывания «под своего собеседника», чтобы угодить ему, а сделав это, начинаем верить в то, что сказали. Представьте себе, что вы — свидетель спора, завершившегося дракой, в которой один из спорщиков нанес увечье другому. Получивший травму подал в суд. Перед судебным заседанием адвокат одной из сторон, вежливый и обходительный человек, беседует с вами. Можете ли вы так построить свои показания и так изложить свою версию драки, что клиент этого адвоката окажется в более выгодном положении? А если это произойдет, не будет ли потом и ваше выступление на суде тоже не вполне объективным?

По мнению Блэра Шеппарда и Нэйла Видмара, на оба вопроса можно ответить утвердительно (Sheppard & Vidmar, 1980). В Университете Западной Онтарио [Западная Онтарио — одна из провинций Канады. — *Примеч. перев.*] они инсценировали судебные заседания, в которых одни студенты играли роли свидетелей драки, а другие — присяжных и судей. Если перед началом заседания со свидетелями беседовали адвокаты обвиняемого, их показания на суде были несколько более благоприятными для обвиняемого. Позднее Видмар и Нэнси Лэйд обратили внимание на то, что свидетели, давая показания, не утаивали ни одного важного факта; но их интонации и слова, которые они выбирали, зависели от того, в чью пользу они свидетельствовали — в пользу обвиняемого или потерпевшего (Vidmar & Laird, 1983). Однако и этого было достаточно для того, чтобы повлиять на тех, кто слышал их показания. А это значит, что исказить воспоминания свидетелей могут не только «наводящие вопросы», но и их собственные пересказы событий, которые он могут слегка «приспосабливать под слушателей».

Обратная связь со свидетелями

«*Свидетель преступления на опознании*: О, Боже... Я не знаю... Один из этих двоих... Но я не уверен... О, Господи... Парень чуточку выше, чем номер 2... Один из этих двоих, но я не уверен...

Спустя месяц на суде: У вас не было сомнений, когда вы сказали, что это номер 2? Вы ведь не

сомневались в этом?

Ответ свидетеля: Я не сомневался... Я был совершенно уверен» (Миссури против Хатчинга; цит. по: Wells & Bradfield, 1998).

Как объяснить, что свидетели забывают о своих первоначальных сомнениях? Этой проблемой заинтересовались Гари Уэллс и Эми Брэдфилд (Wells & Bradfield, 1998, 1999). Результаты исследований подтверждают, что уверенность свидетеля в своей правоте возрастает, когда он узнаёт, что другие свидетели указали на того же человека, когда ему многократно приходится отвечать на одни и те же вопросы и в результате подготовки к перекрестному допросу (Lüüs & Wells, 1994; Shaw, 1996; Wells et al., 1981). А может ли реакция того, кто проводит опознание (обратная связь), повлиять не на уверенность свидетеля как таковую (вспомните феномен «Так я и знал!»), а на его воспоминания о том, что раньше у него не было сомнений?

Чтобы ответить на этот вопрос, Уэллс и Брэдфилд провели два эксперимента, в ходе которых показали 352 студентам Университета штата Айова сделанную скрытой камерой видеозапись человека, входящего в магазин. Спустя мгновение, когда камера была выключена, он убивает охранника. Затем студентам показывают фотографии всех, кто проходил в качестве подозреваемых по этому реальному делу, за исключением фотографии настоящего убийцы, и просят опознать убийцу. Все 352 человека при этом ошиблись. Но экспериментатор отреагировал на их ошибки по-разному. Одним было сказано: «Хорошо. Вы правильно опознали настоящего подозреваемого» (подкрепляющая обратная связь), другим — «На самом деле подозреваемый был под номером...» (разубеждающая обратная связь), а третьим не было сказано ничего. В конце концов всем испытуемым был задан один и тот же вопрос: «Скажите, в тот момент, когда вы опознали убийцу по фотографии, насколько вы были уверены в том, что это именно тот человек, видеозапись которого вам показывали?» [Ответы оценивались по шкале от 1 (совершенно не уверен) до 7 (абсолютно уверен).]

Эксперимент дал два поразительных результата. Во-первых, реакция экспериментатора оказала огромное влияние на испытуемых: оценивших свою уверенность 6-7 баллами среди тех, кого он поддержал, было в 4 раза больше, чем среди тех, на кого он вообще не отреагировал (среди последних оценивших свою уверенность 6-7 баллами было только 14%), и в 11 раз больше, чем среди тех, кого он опроверг (среди последних оценивших свою уверенность 6-7 баллами было только 5%). Если бы после получения обратной связи возросла уверенность тех испытуемых, которых экспериментатор поддержал, нас это не удивило бы, но в данном эксперименте участники оценивали свою уверенность в момент, *предшествовавший* получению обратной связи от экспериментатора.

Тот факт, что на их суждения было оказано влияние, не был очевидным для всех испытуемых. Но что это действительно так, свидетельствует второй поразительный результат эксперимента: когда у студентов спросили, повлияла ли обратная связь на их ответы, большинство (58%) ответили отрицательно. В целом те, кто считал, что не подверглись воздействию обратной связи, подверглись ей ничуть не меньше, чем те, кто признал этот факт (рис. Б.4).

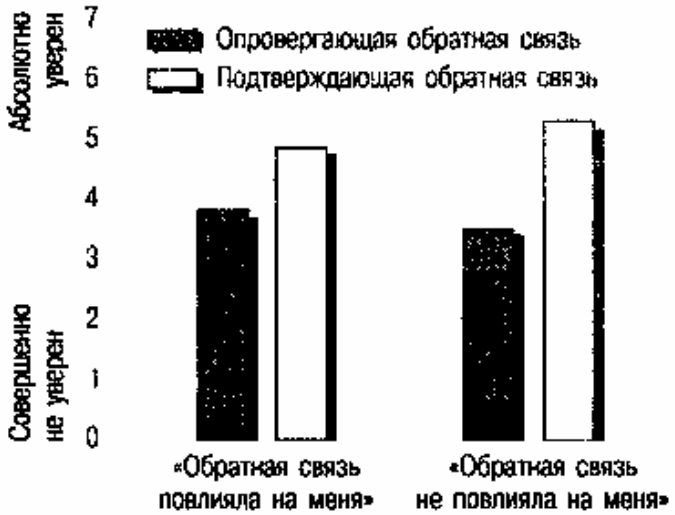


Рис. Б.4. Уверенность свидетелей (по их воспоминаниям) после получения подтверждающей или опровергающей обратной связи (эксперимент 2). Обратите внимание на то, что обратная связь оказала

не меньшее влияние на тех испытуемых, которые *не признали* этого факта. (*Источник*: Wells & Bradfield, 1998)

Уроки этих экспериментов важны не только для понимания поведения присяжных. Они еще раз подтверждают необходимость социально-психологических исследований. Как многократно убеждались социальные психологи — вспомните эксперименты, в которых Милгрэм изучал подчинение, — если просто спрашивать людей о том, как они поступят, или просить их объяснить свои поступки, вероятность неверных ответов велика. Прав был Бенджамин Франклин: «Труднее всего поддаются внешнему воздействию три вещи: сталь, бриллиант и представления человека о самом себе». Именно поэтому нужно не только проводить опросы, в ходе которых респонденты объясняют свои поступки, но и эксперименты, демонстрирующие не намерения, а реальные действия.

Как уменьшить вероятность ошибок?

Учитывая подобную предрасположенность к ошибкам, какие конструктивные шаги можно предпринять, чтобы показания свидетелей были по возможности точными, а суждения присяжных — правильными? Этой проблемой заинтересовалась Канадская комиссия по судебной реформе, а спустя 10 лет — бывший министр юстиции и генеральный прокурор США Жанет Рено, которая и попросила Гари Уэллса поделиться своими соображениями на этот счет. Вскоре после этого Министерство юстиции, пригласив группу исследователей, юристов и сотрудников правоохранительных органов, поручило им разработку «Свода правил практического применения законодательных актов» (Technical Group, 1999; Wells et al., 2000). Среди практических рекомендаций, которые были даны разработчиками этого «Свода...», были и рекомендации по подготовке полицейских интервьюеров, и рекомендации, направленные на минимизацию ошибок при опознании.

Подготовка полицейских-интервьюеров

Ознакомившись с магнитофонными записями бесед опытных детективов из Флориды со свидетелями, Рональд Фишер и его коллеги выявили их типичные схемы (Fisher et al., 1987). Все беседы начинались с предложения «Расскажите все, что вы помните», затем интервьюер начинал периодически перебивать свидетеля, задавая ему дополнительные вопросы, в том числе и такие, которые требовали точных и лаконичных ответов («Какого он роста?»). Фишер и Эдуард Гейзельман (Fisher & Geiselman, 1996) полагают, что интервьюер должен начинать беседу с предоставления свидетелям возможности самим, без подталкивания, рассказать все, что они помнят, этой же точки зрения придерживается и новый Свод правил.

Проблема крупным планом. *Я была уверена — и ошибалась*

Шел 1984 год. Мне было 22 года, я отлично училась в колледже, и меня ожидало блестящее будущее. Однажды ночью кто-то ворвался в мою квартиру, приставил к моему горлу нож и изнасиловал меня.

В ту страшную ночь я поклялась себе в том, что, если Богу будет угодно сохранить мне жизнь, я сделаю все, что в моих силах, для того чтобы мой насильник был пойман и понес наказание. Я перестала думать о своем теле и сосредоточилась на том, чтобы как можно подробнее, вплоть до мельчайших деталей, запомнить его. Я внимательно изучала его лицо: линию волос, брови, подбородок. Я внимательно вслушивалась в его голос, в его речь и в отдельные слова. Я искала какие-нибудь особые приметы — шрамы, татуировки — что-нибудь, что потом должно было помочь мне опознать его. Ночь показалась мне бесконечной, но рано утром, воспользовавшись моментом, когда мой насильник расслабился и утратил бдительность, я, завернувшись в одеяло, выскочила из квартиры. Я выжила.

В тот же день для меня началась мучительная работа, целью которой было привлечение к суду моего обидчика. Вместе с работавшим в полиции художником я часами методично просматривала альбомы, заполненные изображениями сотен носов, глаз, бровей, линий волос, ноздрей и губ, вновь и вновь переживая случившееся и вспоминая мельчайшие детали облика насильника, которые вместе должны были создать его полный портрет. На следующий день этот портрет появился на первой полосе

местной газеты. Это было уже кое-что. В деле появился первый подозреваемый. Спустя несколько дней в моих руках оказались несколько фотографий, среди которых была и фотография моего насильника. Я узнала его. У меня не было ни малейшего сомнения в этом. Я была уверена на сто процентов.

Когда спустя полгода начался суд, я вышла на свидетельское место и, положив руку на Библию, поклялась говорить «правду, одну только правду и ничего, кроме правды». На основании моих свидетельских показаний Рональд Джуниор Коттон был приговорен к пожизненному заключению. Он больше никогда не увидит дневного света. И никогда больше не сможет изнасиловать ни одной женщины.

В 1987 г. по инициативе адвоката Коттона состоялось повторное слушание этого дела: заключенный по имени Бобби Пул хвастался тем, что именно он изнасиловал меня. Однако в суде он это отрицал. Когда меня спросили, видела ли я когда-нибудь этого мужчину, я решительно ответила, что вижу его впервые в жизни. Другая жертва изнасилования сказала то же самое. Приговор, вынесенный Рональду Коттону, был пересмотрен: его приговорили к двум пожизненным срокам заключения без права на досрочное освобождение.

В 1995 г., через 11 лет после того, как я впервые опознала в Коттоне своего насильника, меня спросили, согласна ли я на анализ крови на ДНК, результат которого может подтвердить или опровергнуть обвинение в изнасиловании. Я согласилась, ибо знала, что меня изнасиловал Рональд Коттон и что результаты анализа только подтвердят это. Анализ должен положить конец всем дальнейшим апелляциям Коттона.

Я никогда не забуду того дня, когда узнала результаты анализа. Я была в своей кухне, когда детектив и окружной прокурор сказали мне: «Рональд Коттон не насиловал вас. Вас изнасиловал Бобби Пул». Эти слова поразили меня, как гром среди ясного неба. Меня изнасиловал, приставив мне нож к горлу, надругался надо мной и лишил меня покоя тот самый человек, про которого я под присягой сказала, что никогда в жизни не видела его. А тот, в чьей виновности я ни минуты не сомневалась и чье лицо до сих пор мерещится мне по ночам, — невиновен.

Рональд Коттон, освобожденный из тюрьмы после 11 лет заключения, оказался первым в Северной Калифорнии человеком, обвиненным в уголовном преступлении и оправданным на основании результатов анализа ДНК. Бобби Пул, осужденный на пожизненное заключение и умерший в тюрьме от рака, признался в совершенных изнасилованиях, но не раскаялся в содеянном.

Сегодня мы с Рональдом Коттоном — друзья по несчастью, потому что мы оба — жертвы судебной ошибки. И все же мне стыдно перед ним, и я виню себя в том, что он оказался в тюрьме. Мы с ним ровесники, так что я прекрасно представляю себе, чего он лишился, проведя 11 лет в тюрьме. У меня же была возможность идти вперед и постепенно приходить в себя. Закончить колледж. Обрести любовь и выйти замуж. Реализовать себя как профессионал. И получить надежду на счастливое будущее благодаря великому дару судьбы — моим прекрасным детям. А Рональд Коттон провел все эти годы в одиночестве, защищаясь от жестокости, которой было немало в его тюремной жизни.

{Дженнифер Томпсон беседует с Рональдом Коттоном после его освобождения}

Вскоре после того, как Рональд Коттон вышел на свободу, я через наших адвокатов организовала встречу с ним: мне необходимо было принести ему свои извинения и попросить его простить меня. В конце концов он простил меня, и благодаря этому мы оба обрели свободу. Теперь я всегда буду смотреть в прошлое через призму нашей совершенно неправдоподобной дружбы и благодарить судьбу за то, что ошибка, которую я совершила при опознании Рона, не оказалась роковой.

Дженнифер Томпсон, Северная Калифорния, США

Воспоминания свидетелей будут наиболее полными, если интервьюер активизирует их память, попросив реконструировать обстановку, в которой произошло событие. Поможет им живо представить себе место действия и свои мысли и чувства в тот момент. Даже демонстрация фотографий, сделанных на месте преступления, например фотография расчетного узла, на которой запечатлен человек, стоящий на том самом месте, на котором стояла ограбленная кассирша, может способствовать безошибочным воспоминаниям (Cutler & Penrod, 1988). Не перебивая свидетеля и предоставив ему неограниченное время для того, чтобы он мог рассказать обо всем, что приходит ему в голову, интервьюер затем «подстегивает» его память вопросами, заставляющими вспомнить детали («В его голосе не было ничего

необычного? А в его внешности или в одежде? Вам ничего не бросилось в глаза?»). Когда Фишер и его коллеги обучили полицейских интервьюеров именно такой методике, беседы со свидетелями стали в 1,5 раза более информативными, а количество ложных воспоминаний при этом не увеличилось (Fisher et al., 1989, 1994). Выполненный впоследствии статистический анализ результатов 42 исследований подтвердил вывод о том, что в ходе когнитивного интервью вспоминается значительно больше деталей, а точность воспоминаний при этом не страдает (Kohnken et al., 1999). Эти результаты оказались настолько убедительными, что теперь большинство детективных агентств Северной Америки и все детективные агентства Англии и Уэльса пользуются именно этой методикой проведения когнитивных интервью (Geiselman, 1996; Kebbell et al., 1999). Сейчас она включена и в программу обучения сотрудников ФБР (Bower, 1997). (Доказано, что эта методика полезна и при составлении истории болезни, и при проведении репортажей.)

(— Вот он! Он самый!... Разве можно не узнать эту дурацкую шляпу?!)

Какое опознание можно назвать честным? С точки зрения подозреваемого, пишут Джон Бригэм, Дэвид Риди и Стэйси Спайер, опознание тогда можно назвать честным, когда «все его участники имеют примерно одинаковые внешние данные». (*Источник*: Brigham, Ready & Spier, 1990)

<В то время как в зале суда подозреваемого защищают определенные правила, которым должен следовать свидетель, и другие правила, в задней комнате полицейского участка они не действуют. *Hilgard & Loftus*, 1979>.

Беседуя с людьми, которые что-то вспоминают, интервьюеры должны быть осторожными и следить за тем, чтобы в их вопросах не было завуалированных «подсказок». По данным Лофтус и Занни, такие вопросы, как «Вы видели, что фара разбита?», провоцируют в 2 раза больше «воспоминаний» о не имевших места событиях, чем вопрос, лишенный скрытой подсказки: «А разбитые фары вы видели?»

Предъявление свидетелям слишком большого количества полицейских фотографий также снижает точность последующего опознания подозреваемого (Brigham & Cairns, 1988). Ошибки наиболее вероятны, если свидетель начинает размышлять и аналитически сравнивать лица. Более надежны автоматические опознания, которые совершаются без усилия. «То самое» лицо просто «всплывает» перед глазами, и все (Dunning & Stern, 1994).

Минимизация ошибок при опознании

Подбор участников опознания, которое проводится в полиции, влияет на его результаты, о чем свидетельствует дело Рона Шэтфорда (Doob & Kirshenbaum, 1973). После того как в пригороде Торонто был ограблен универсальный магазин, кассирша, оказавшаяся свидетельницей этого события, смогла припомнить только, что «на грабителе не было галстука, что он был очень аккуратно одет и выглядел весьма привлекательно». Когда полицейские поставили «привлекательного» Шэтфорда в один ряд с 11

совсем не привлекательными мужчинами, каждый из которых при этом был в галстуке, кассирша без труда «узнала» в нем грабителя. Настоящий грабитель универсама признался в содеянном только после того, как Шэтфорд отсидел 15 месяцев своего немалого срока; на повторном суде он был признан невиновным и оправдан. Свидетельница опознала Гари Грэма после того, как ей показали 10 фотографий, среди которых только фотография Грэма воспринималась как снимок человека, соответствующего ее описанию убийцы. На опознании она снова показала на него (Dwyer, 2000).

Гари Уэллс (Wells, 1984, 1993) и «Руководство для тех, кто дает свидетельские показания» напоминают о том, что один из способов минимизации ошибок при опознании заключается в том, чтобы напомнить свидетелю, что человек, которого он видел, может присутствовать среди приглашенных на опознание, но его может и не быть. Альтернативный способ — предъявление свидетелям группы людей, в которых нет подозреваемых (так называемое «слепое опознание»): это позволяет сразу же отсеивать свидетелей, которые «опознают» невиновных людей. Свидетели, не допускающие подобных ошибок, реже ошибаются и в дальнейшем, на настоящих опознаниях.

Результаты многочисленных исследований, проведенных в Европе, в Северной Америке, в Австралии и в Южной Африке, подтверждают, что количество ошибок уменьшается и в том случае, когда свидетелю предъявляют приглашенных на опознание людей *по очереди*, а он говорит только «Да» или «Нет» (Cutler & Penrod, 1988; Lindsay, 1999; Lindsay & Wells, 1985). Когда свидетелю предъявляют одновременно несколько человек, у него возникает соблазн выбрать среди них того, кто более других похож на преступника. У свидетелей, которые видят лишь одного человека, возможностей для верного опознания ничуть не меньше, но шансов, что они ошибутся, значительно меньше. Когда свидетели одновременно видят группу людей или несколько фотографий, весьма вероятно, что они укажут на того, кто более других напоминает им преступника.

Соблюдение этих правил, не требующих никаких дополнительных затрат, делает опознания, проводимые в полиции, похожими на грамотно проведенные эксперименты. В них есть *контрольная группа* — ряд лиц, среди которых нет подозреваемого, или ряд лиц, в котором лжесвидетели пытаются «вычислить» подозреваемого, руководствуясь только его общим описанием. Есть и экспериментатор, *беспристрастно* относящийся к гипотезе (офицер полиции, не знающий, кто именно подозревается). Вопросы *сформулированы заранее и нейтральны*, они ни в коей мере не требуют определенного ответа (из самой процедуры не следует, что подозреваемый находится среди тех, кого предъявляют для опознания). Подобные процедуры запрещают до суда какие бы то ни было комментарии, подтверждающие правоту свидетеля, вроде «Да, вы правы, это он». Они также значительно снижают уровень естественного для человека предубеждения против доказательств, т. е. поиска свидетельств в пользу той идеи, которую человек разделяет.

Просвещение присяжных

Можно ли сказать, что присяжные критически оценивают показания свидетелей? Подсказывает ли им их интуиция, как обстоятельства, при которых проводилось опознание, влияют на его надежность? Что им известно о самоуверенности свидетелей и о том, можно ли принимать ее в расчет? Знают ли они о том, как влияют на память «наводящие» вопросы, которые задавались в ходе следствия, стресс, полученный во время происшествия, время, прошедшее между ним и интервью, расовая принадлежность подозреваемого и то, насколько точны или неопределенны воспоминания о разных деталях происшествия? Результаты исследований, проведенных в Канаде, Великобритании и в США, дают основания говорить, что присяжные недооценивают большинство этих факторов, которые, как известно, способны повлиять на показания свидетелей (Cutler et al., 1988; Noon & Holin, 1987; Wells & Turtle, 1987).

В наши дни для консультаций присяжных нередко приглашают специалистов (обычно это делают адвокаты обвиняемого), задача которых — проверить свидетельские показания. Они информируют присяжных примерно о том же, о чем вы только что прочитали, и эти знания должны помочь им оценить показания свидетелей защиты и обвинения. В табл. Б.1, составленной на основании результатов опроса 63 специалистов по свидетельским показаниям, перечислены те факторы, влияющие на свидетельские показания, которые признаны важными большинством экспертов и должны учитываться при их рассмотрении в зале суда.

Таблица Б.1. Факторы, влияющие на свидетельские показания

Фактор	Процент специалистов, согласных с тем, что этот фактор важен и должен учитываться при рассмотрении свидетельских показаний
1. *Формулировка вопроса.* Показания свидетеля о том или ином событии могут зависеть от того, как сформулированы вопросы, на которые он отвечает	97
2. Инструктирование перед опознанием. Инструкции полицейских могут повлиять на готовность свидетеля опознать подозреваемого и (или) на то, что он (или она) опознают именно его	95
3. *Информация, полученная свидетелем после события.* Показания свидетеля о событии нередко отражают не только то, что они действительно видели, но и информацию, которую они получили уже после события	87
4. *Точность или уверенность?* Уверенность свидетеля еще не гарантирует точности опознания им подозреваемого	87
5. *Установки и ожидания.* Восприятие свидетелем события и его воспоминания о нем могут зависеть от его установок и ожиданий	85

(*Источник*: Kassin, Ellsworth & Smith, 1989.)

Эксперты обращают внимание присяжных на следующие обстоятельства.

— Свидетели нередко воспринимают события избирательно.

— Обсуждение событий может изменить их воспоминания и внести в них дополнения.

— Результаты исследований, авторы которых инсценировали преступления, позволяют говорить о том, что свидетели часто ошибаются при опознании. Ошибка наиболее вероятна, если приглашенные для участия в опознании люди по своим внешним данным резко отличаются от базового описания подозреваемого, представленного свидетелем.

— Свидетели особенно склонны ошибаться при опознании человека, принадлежащего к другой расе (глава 9).

— Присяжные не должны принимать во внимание уверенность, с которой свидетель дает показания.

Присяжные, знающие, какие условия должны быть соблюдены, чтобы показаниям свидетелей можно было доверять, более склонны верить таким показаниям (Cutler et al., 1989; Wells, 1986). Более того, адвокаты и судьи учитывают важность некоторых из этих факторов, когда решают вопрос о том, предавать гласности результаты опознания подозреваемого свидетелем или нет (Stinson et al., 1996; 1997).

Резюме

Сотни экспериментов, проведенных в последнее время, были посвящены детальному исследованию судебных процедур, ибо социальные психологи считают, что судебное заседание — естественный контекст для изучения формирования суждений и что принципы и методы социальной психологии способны по-новому осветить важные аспекты судопроизводства.

Результаты экспериментов свидетельствуют о том, что как свидетели, так и присяжные не свободны от иллюзии, будто у каждого конкретного свидетеля «ментальное оборудование, предназначенное для запоминания и воспроизведения событий» функционирует так, что существенные ошибки исключены. Однако по мере того как свидетель вспоминает и раз за разом пересказывает увиденное, в его воспоминания вкрадываются ошибки. Исследователи предлагают разные способы, которые могут быть использованы для минимизации ошибок как в свидетельских показаниях, так и при

использовании последних присяжными.

Другие источники влияния на суждения

Могут ли привлекательная внешность подсудимого и его сходство с присяжными сделать их пристрастными? Строго ли присяжные следуют наставлениям судей?

Личностные качества обвиняемого

Известный адвокат-практик Кларенс Дарроу считал, что присяжные редко выносят обвинительный приговор подсудимому, который им симпатичен, и редко оправдывают тех, кто им не нравится (Darrow, 1933). Он утверждал, что основная задача адвоката, участвующего в судебном процессе, заключается в том, чтобы «влюбить» присяжных в обвиняемого. Был ли он прав? И верно ли, что, как утверждал все тот же Дарроу, «факты, относящиеся к самому преступлению, относительно неважны»?

Дарроу переоценивал ситуацию. Результаты изучения более 3500 уголовных и 4000 гражданских дел говорят о том, что в 80% случаев судьи соглашались с решением жюри присяжных (Kalven & Zeisel, 1966). Хотя и присяжные, и судьи могут ошибаться, есть немало свидетельств в пользу того, что присяжные способны отрешиться от своих пристрастий, сосредоточиться на фактах и согласиться с приговором (Saks & Hastie, 1978; Visher, 1987). В позиции Дарроу слишком много цинизма: на самом деле факты имеют значение.

Тем не менее, когда присяжных просят ответить на вопрос «Способен ли *этот* обвиняемый преднамеренно совершить *это* преступление?», т. е. вынести социальное суждение, результат зависит не только от фактов. Как уже было сказано в главе 7, коммуникаторы более убедительны, если они кажутся внешне привлекательными и заслуживающими доверия. У присяжных складывается определенное впечатление о подсудимом, и с этим ничего невозможно поделать. Могут ли они отрешиться от этих впечатлений и принимать решение только на основании фактов? Судя по тем более мягким приговорам, которые нередко выносятся высокопоставленным обвиняемым (McGillis, 1979), некоторые культурные пристрастия, похоже, сохраняются. Однако реальные дела столь разнообразны и отличаются друг от друга по такому большому числу параметров, включая характер преступления, статус, возраст и пол обвиняемых, что трудно выделить факторы, влияющие на присяжных. Исследователи изучали их следующим образом: предлагали «экспериментальным» жюри одни и те же базовые обстоятельства дела и «предъявляли» им «подозреваемых» с разными внешними данными и в разной степени похожих на самих присяжных.

Физическая привлекательность

Выше (см. главу 11) уже было сказано о стереотипе физической привлекательности: красивые люди кажутся хорошими. Решив выяснить, повлияет ли этот стереотип на суждения студентов Университета Торонто о человеке, обвиненном в мошенничестве, Майкл Эфран обратился к ним с вопросом: «Может ли внешняя привлекательность повлиять на презумпцию невиновности?» (Efran, 1974). Ответ был отрицательный. А что на самом деле? Все наоборот. Когда Эфран давал другим студентам описание дела и фотографии обвиняемого (привлекательного или непривлекательного человека), их суждения зависели от внешности: привлекательного признали менее виновным и высказались за более мягкое наказание.

(— И вот я спрашиваю присяжных... Может ли человек с таким лицом быть серийным убийцей?!)

При прочих равных условиях присяжные нередко более снисходительны к обвиняемым с привлекательной внешностью

Вывод о том, что внешние данные обвиняемых не остаются незамеченными правосудием, когда доказательств мало или когда они неоднозначны, подтверждают и результаты других экспериментов (Mazzella & Feingold, 1994). Диана Берри и Лесли Зебровиц-Мак-Артур обнаружили это, когда обращались к разным людям с просьбой оценить виновность подсудимых с детскими и «вполне взрослыми» лицами (Berry & Zebrowitz-McArtur, 1988). Люди с детскими лицами (с большими круглыми глазами и маленьким подбородком) казались испытуемым более наивными, и их чаще признавали виновными в преступлениях, совершенных по неосторожности, нежели в предумышленных преступлениях. Если вина непривлекательных подозреваемых доказана, они обычно воспринимаются как более опасные преступники, особенно когда речь идет о сексуальных преступлениях (Esses & Webster, 1988). Вряд ли О. Джей Симпсону повредило на суде то, что один из потенциальных присяжных назвал его «настоящим мужчиной».

Ричард Вайсман с помощью телерадиовещательной корпорации *BBC* провел эксперимент, в котором приняло участие огромное число телезрителей (Wiseman, 1998). Исследователь познакомил их с обстоятельствами одного преступления — ночной кражи со взломом, причем в одной версии этой «телепостановки» роль преступника исполнял актер, загримированный в соответствии с тем, что 100 человек из 100 считают внешностью типичного преступника: непривлекательный, с крючковатым носом и маленькими глазками. Из 64 000 телезрителей, сообщивших по телефону свое мнение, 41% признали его виновным. Но лишь 31% англичан, смотревших другую версию события, сочли виновным привлекательного подозреваемого с детским лицом и большими голубыми глазами.

Чтобы проверить, можно ли распространить результаты этих исследований на реальную жизнь, Крис Даунс и Филлип Лайонс попросили полицейских-конвоиров оценить физическую привлекательность 1742 обвиняемых, проходивших по разным делам в 40 судах штата Техас (Downs & Lyons, 1991). Независимо от того, было ли преступление тяжким (например, подлог), средней тяжести (например, оскорбление) или незначительное (появление в пьяном виде в общественном месте), судьи подвергали непривлекательных подсудимых более серьезным штрафам и назначали им более высокие суммы залогов (рис. Б.5).

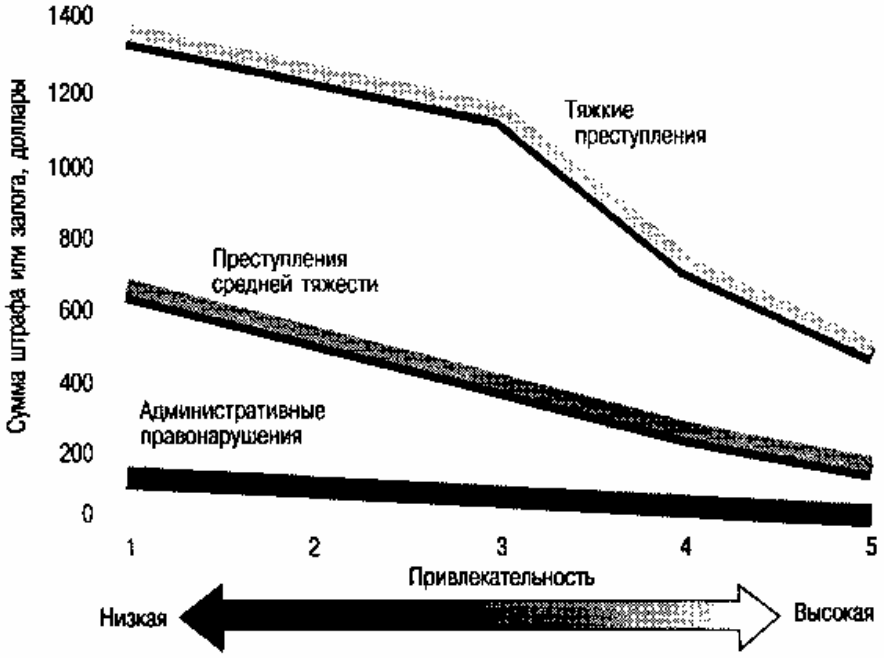


Рис. Б.5. Внешняя привлекательность и судебные решения. Подсудимым с менее привлекательной внешностью судьи с северного побережья Мексиканского залива (штат Техас) назначают более высокие штрафы и залоговые суммы. (*Источник*: Downs & Lyons, 1991)

Чем объясняются эти поразительные результаты? Можно ли сказать, что у людей с непривлекательной внешностью и социальный статус ниже? Или судьям, возможно, кажется, что они более склонны к побегам и к совершению преступлений? Или судьи просто игнорируют совет знаменитого римлянина Цицерона: «Наивысшая добродетель и первейший долг мудрого человека — не поддаваться внешнему впечатлению».

Сходство с присяжными

Если Кларенс Дарроу был хотя бы отчасти прав, когда утверждал, что решения присяжных зависят прежде всего от их отношения к обвиняемому, то в таком случае и другие факторы, влияющие на симпатию или антипатию, тоже должны иметь значение. К числу таких факторов относится и принцип, о котором было рассказано в главе 11: сходство порождает симпатию. Исполняющие роли присяжных в экспериментах действительно больше симпатизируют тем обвиняемым, которые разделяют их установки, принадлежат к той же конфессии, к той же расе или (если речь идет о сексуальных преступлениях) к тому же полу (Selby et al., 1977; Towson & Zanna, 1983; Ugwuegbu, 1979). Рассмотрим несколько примеров.

— Австралийские студенты, изучавшие обстоятельства политически мотивированной кражи со взломом, совершенной человеком, который придерживался либо правых, либо левых взглядов, признавали его менее виновным, если его политические взгляды были аналогичны их собственным (Amato, 1979).

— Англоговорящие люди чаще признавали обвиняемого в словесном оскорблении и угрозе физического насилия невиновным, если он давал показания на английском языке, а не пользовался услугами переводчика (Stephan & Stephan, 1986).

— В экспериментальных условиях присяжные (преимущественно белые) за такие «белые преступления», как растрата и хищение, более сурово наказывают белых обвиняемых (Mazzella & Feingold, 1994). В аналогичных условиях за уголовные преступления, связанные с насилием против личности, такие же жюри присяжных более сурово наказывают чернокожих обвиняемых, особенно если его расовая принадлежность «не педалируется» (Sommers & Ellsworth, 2000; Sweeny & Haney, 1992). Что же касается реальных уголовных дел, то, по мнению Крэга Хэйни, «либо на долю афроамериканцев-обвиняемых приходится более суровое наказание, а на долю афроамериканцев-жертв — меньше сочувствия, либо и то и другое» (Haney, 1991). Из анализа 80 000 обвинительных

приговоров, вынесенных с 1992 по 1993 г., следует, что федеральные судьи США (среди них лишь 5% афроамериканцев) приговаривают чернокожих преступников в среднем к более длительным (примерно на 10%) срокам заключения, чем белых, совершивших сопоставимое по своим последствиям преступление и имеющих аналогичное криминальное прошлое (Associated Press, 1995). Известно также, что чернокожих убийц белых людей чаще приговаривают к смертной казни, чем белых убийц афроамериканцев.

(— Конечно, невиновен! Следующий!)

Складывается впечатление, что мы больше симпатизируем тому обвиняемому, с которым можем идентифицировать себя. Если мы считаем, что сами не способны совершить подобное преступление, мы можем также считать маловероятным, чтобы человек, похожий на нас, совершил нечто подобное. Это позволяет понять, почему при рассмотрении дел об изнасиловании мужчинами, знакомыми с жертвой, мужчины-присяжные чаще, чем женщины, признают обвиняемых невиновными (Fischer, 1997). Становятся понятными и результаты общенационального опроса, проведенного до начала судебного процесса над О. Джей Симпсоном, в ходе которого 77% белых и только 45% чернокожих респондентов согласились с утверждением о том, что выдвинутые против него обвинения «достаточно обоснованны» (Smolowe, 1994). Понятно также и то, почему первоначально были оправданы (среди присяжных не было ни одного афроамериканца) белые полицейские, забившие насмерть чернокожего юношу Родни Кинга, и почему этот приговор вызвал протест и негодование. Людей интересовало, что было бы, если бы после автомобильной погони безоружного белого мужчину арестовали и зверски избили четверо чернокожих полицейских, а видеокамера все это зафиксировала бы? Какой приговор вынесло бы полицейским то же самое жюри? Оправдательный или обвинительный?

<Внутри каждой расы тоже не было единодушия по поводу виновности или невиновности Симпсона. Белые женщины, в центре самоидентификации которых находится гендер, были особенно склонны считать его виновным. Афроамериканцы, для самоидентификации которых решающее значение имеет расовая принадлежность, были особенно склонны считать его невиновным. *Fairchild & Cowan*, 1997; *Newman et al.*, 1997.>

В идеале присяжные должны были бы оставлять свои пристрастия за порогом зала суда и приступать к работе без какой бы то ни было предвзятости. Именно об этом и говорится в Шестой поправке к американской Конституции: «Обвиняемый имеет право на безотлагательный, открытый и беспристрастный суд присяжных». В своем стремлении к объективности судопроизводство похоже на науку. И ученые, и присяжные обязаны отбирать и взвешивать свидетельства. И ученые, и те, кто вершит правосудие, решая вопрос о том, какая информация релевантна, а какая — нет, руководствуются определенными правилами. И те и другие тщательно фиксируют свои результаты и полагают, что другие, располагай они теми же доказательствами, приняли бы точно такое же решение.

На самом же деле, когда улики не вызывают сомнений, а присяжные сосредоточены на них (как бывает, когда они перечитывают показания свидетелей и обсуждают их смысл), предвзятость жюри минимальна (Kaplan & Schersching, 1980). Качество доказательств имеет большее значение, чем предрассудки присяжных.

Указания судьи

Инструктируя присяжных, судьи призывают их игнорировать информацию, не относящуюся к рассматриваемому делу. Каждый из нас может припомнить драматичную сцену в зале суда и возглас адвоката: «Ваша честь! Я протестую!», — после чего судья, удовлетворив протест, приказывает присяжным не принимать во внимание «наводящий» вопрос адвоката противоположной стороны или ремарку свидетеля. Почти во всех штатах США есть законы, направленные на защиту жертв изнасилований, в соответствии с которыми запрещаются или ограничиваются свидетельские показания о прежней сексуальной жизни жертвы. Подобные показания, хоть они и не имеют непосредственного отношения к рассматриваемому делу, обладают способностью вызывать у присяжных большее доверие к утверждениям подсудимого о том, что женщина была согласна на сексуальный контакт (Borgida, 1981; Cann et al., 1979).

Если подобные заслуживающие доверия, незаконные или приносящие вред показания тем не менее все же «просочатся» в зал суда (благодаря стараниям защитника подсудимого или болтливости свидетеля), будут ли присяжные следовать наставлениям судьи, призывающего их игнорировать эту информацию? И достаточно ли судье просто напомнить присяжным, что «речь идет не о том, нравится вам подсудимый или нет, а о том, совершил ли он преступление, в котором его обвиняют»?

Социальная психология в моей работе

Когда я изучала социальную психологию, меня более всего интересовало практическое использованием принципов и методов этой науки в различных организациях и в деятельности правоохранительных органов и судов. В дальнейшем я занялась организационной психологией и, получив степень доктора философии, в течение последнего десятилетия большую часть времени посвятила участию в качестве эксперта в делах, связанных с выплатами компенсаций, и изучению вопроса о том, как организации и суды оценивают людей. Я поняла, что сведения о том, как люди воспринимают и объясняют происходящее, почерпнутые мною из социальной психологии, имеют самое непосредственное отношение к тому, как оценивают людей в реальной жизни. Будь в нашем обществе больше людей, имеющих представление о том, что такое социальная психология и как она объясняет восприятие людьми окружающего мира, мы могли бы значительно лучше и правильнее отбирать персонал и справедливее оценивать своих работников. Я часто перечитываю разделы учебника, посвященные восприятию, и, будучи университетским преподавателем организационной психологии, стараюсь как можно лучше учить других тому, что знаю сама.

Стефани Мойлан, University of New South Wales, Сидней, Австралия

Вполне возможно, что недостаточно. Результаты нескольких экспериментов показывают: хотя присяжные и озабочены соблюдением процессуальных норм (Fleming et al., 1999), порой им бывает трудно игнорировать такие непозволительные (с точки зрения закона) свидетельства, как криминальное прошлое подсудимого. Когда Стэнли Сью, Рональд Смит и Кэти Колдуэлл дали студентам Вашингтонского университета описание ограбления бакалейно-гастрономического магазина, во время которого было совершено убийство, и резюме аргументов обвинения и защиты, никто из студентов не признал обвиняемого виновным, поскольку доказательная база обвинения была слабой (Sue, Smith & Caldwell, 1973). Однако после того, как к этим материалам экспериментаторы добавили пленку с записью телефонного разговора, изобличавшего обвиняемого, около 30% признали его виновным. Влияние неопровержимой улики оказалось сильнее слов судьи о том, что запись разговора — доказательство, полученное незаконным путем, а потому не может быть принято во внимание при вынесении приговора.

Шарон Вулф и Дэвид Монтгомери нашли, что требование судьи игнорировать показания («Это не должно повлиять на ваши суждения о деле. У вас нет иного выхода, как только пропустить их мимо ушей») может привести к диаметрально противоположному результату, и влияние показаний, от которых нужно отвлечься, лишь возрастает (Wolf & Montgomery, 1977). Возможно, подобные заявление подталкивают присяжных к **реактивному сопротивлению**. Не исключено и другое объяснение: они делают присяжных более чувствительными, более внимательными к противозаконным показаниям. Что

будет, если я скажу вам: дочитывая это предложение, *не* смотрите на свой нос? Судьям гораздо легче изъять недопустимые показания из протокола судебного заседания, чем стереть их из памяти присяжных. Как говорят порой юристы-практики, «нельзя запретить людям вспоминать». Сказанное в первую очередь относится к информации эмоционального характера (Edwards & Bryan, 1997). Если присяжные услышат образный рассказ о том, что в прошлом обвиняемый «нанес одной женщине колото-резаную рану», свое внимание они вопреки наставлениям судьи скорее обратят на него, чем если они услышат менее эмоциональные слова о «нападении с применением смертоносного оружия».

Результаты исследований говорят о том, что присяжным трудно отрешиться и от информации о деле, которая появляется в прессе до суда, особенно если речь идет не об «экспериментальных», а о настоящих жюри и о серьезных преступлениях (Steblay et al., 1999). Джеффри Крамер и его коллеги провели следующий крупномасштабный эксперимент: сообщили 800 испытуемым, исполнявшим роли присяжных (в основном это были люди, входившие в реальные списки присяжных), почерпнутые из средств массовой информации сведения о криминальном прошлом человека, обвиняемого в ограблении супермаркета (Kramer et al., 1990). Затем присяжные смотрели видеозапись судебного процесса, причем одни из них слышали обращение судьи с требованием пренебречь «досудебной» информацией, а другие — нет. Призыв судьи не возымел никакого действия. Более того, люди, попавшие под влияние подобной информации, как правило, отрицают это, что затрудняет отстранение от участия в процессе пристрастных присяжных (Moran & Cutler, 1991). В экспериментальных условиях влияния досудебной информации не удавалось избежать даже тогда, когда присяжные давали обещание отрешиться от того, что им стало известно до суда, и быть беспристрастными (Dexter et al., 1992). Похоже, у адвокатов О. Джей Симпсона были основания волноваться по поводу той шумихи, которая была поднята масс-медиа вокруг их подзащитного еще до начала процесса. А судья совсем не напрасно запретил присяжным принимать во внимание эту информацию и приказал изолировать их на время процесса.

{Журналы, вышедшие в свет вскоре после ареста О. Джей Симпсона по обвинению в убийстве бывшей жены и ее друга. Смогут ли присяжные отрешиться от того, что они узнали из средств массовой информации еще до суда, и беспристрастно оценивать факты? Хотя сами присяжные утверждают, что эти сведения не оказывают на них никакого влияния, результаты экспериментов свидетельствуют об обратном}

Чтобы минимизировать влияние противозаконных показаний, судьи могут предупредить присяжных о том, что некоторые свидетельства, в том числе и информация о прошлой сексуальной жизни жертвы изнасилования, к делу не относятся. Но если такие показания уже повлияли на мнение присяжных, предостережение судьи может оказаться менее действенным (Borgida & White, 1980; Kassin & Wringhtsman, 1979). Чтобы этого не произошло, полезно проводить досудебные тренировочные занятия (Smith, 1991). Присяжные, проинформированные о правилах и нормах судопроизводства и о стандартных требованиях, предъявляемых к доказательствам, лучше понимают саму процедуру суда и более склонны воздерживаться от каких бы то ни было суждений до получения всей относящейся к делу информации.

Однако лучше вообще «не допускать» противозаконную информацию в зал суда: показания свидетелей можно записывать на пленку, которую судья просматривает раньше присяжных, делая необходимые купюры. Подобно тому как результаты опознания не зависят от того, проводится оно «вживую» или по видеозаписи, так и «живые», и записанные на пленку показания оказывают практически одинаковое влияние (Cutler et al., 1989; Miller & Fontes, 1979). Возможно, в будущем в залах суда появятся мониторы, передающие изображения в натуральную величину. Противники использования видеозаписей в судебном процессе исходят из того, что при этом присяжные лишаются возможности видеть, как обвиняемый и другие реагируют на показания свидетелей. Ее сторонники утверждают, что подобный подход не только позволит судьям изымать из показаний свидетелей то, что закон запрещает им говорить, но и ускорит судебный процесс и позволит свидетелям рассказать о событиях, имеющих принципиальное значение, пока они еще живы в памяти.

Прочие факторы, влияющие на суждения присяжных

Мы рассмотрели три фактора, которые оказывают влияние на суждения присяжных, участвующих в судебном процессе: показания свидетелей, личностные качества обвиняемого и

инструкции судьи. Исследователи изучают и влияние других факторов. Например, в Университете штата Мичиган Норберт Керр и его коллеги заинтересовались такой проблемой: как влияет на присяжных потенциальная возможность сурового наказания подсудимого, например возможность вынесения смертного приговора? (Kerr et al., 1978; 1981; 1982). Не приводит ли это к тому, что они становятся менее склонными к признанию его виновным? А если это действительно так, то не этим ли объясняется стратегия лос-анджелесских прокуроров, которые не требовали смертной казни для О. Джей Симпсона? Отличаются ли суждения опытных присяжных от суждений новичков? Выносятся ли более суровые приговоры, если *жертва* обладает привлекательной внешностью или если она серьезно пострадала? Исходя из результатов своих исследований, Керр считает, что на все эти вопросы можно ответить утвердительно.

(— Последнее замечание свидетеля не должно приниматься присяжными во внимание.)

Присяжным трудно стереть из памяти информацию, почерпнутую из противозаконных свидетельских показаний

Личностные качества жертвы могут повлиять на суждения присяжных о виновности подсудимого и о мере наказания даже в том случае, если самому подсудимому ничего не было известно о них (Alicke & Davis, 1989; Enzle & Hawkins, 1992). В качестве примера рассмотрим дело «бдительного» Бернарда Готца, которое слушалось в 1984 г. Когда в нью-йоркском метро к нему подошли четыре подростка и потребовали 5 долларов, испуганный Готц выхватил заряженный револьвер и выстрелил в каждого из них; в результате полученного ранения один из подростков остался частично парализованным. Когда Готца обвинили в покушении на убийство, общественное мнение встало на его защиту отчасти потому, что у всех четверых было богатое криминальное прошлое, а у троих при обыске изъяли спрятанные заточенные отвертки. Хотя ничего этого Готц не знал, обвинение в покушении на убийство было с него снято, и он понес наказание только за незаконное хранение огнестрельного оружия.

Резюме

Обстоятельства дела обычно бывают достаточно убедительными для того, чтобы у присяжных была возможность отрешиться от своих пристрастий и вынести объективное суждение. Но когда доказательства неоднозначны, велика вероятность того, что присяжные истолкуют их в соответствии со своими предвзятыми мнениями и проникнутся симпатией к обвиняемому, особенно если он хорош собой или имеет много общего с ними.

Если присяжные до суда «подверглись обработке» средствами массовой информации или познакомились с противозаконными показаниями свидетелей, смогут ли они последовать наставлениям судьи и полностью проигнорировать полученную при этом информацию, когда придет время принимать решение? Результаты экспериментов свидетельствуют о том, что в инсценированных судебных процессах присяжные иногда выполняют распоряжения судей, но часто, если инструктаж судьи следует *за* получением противозаконных сведений, им это не удается.

Присяжные как индивидуальности

Приговор зависит от того, что происходит в зале суда: от показаний свидетелей, от личностных качеств подсудимого и от инструкций судьи. Но он также зависит и от того, как каждый из присяжных обрабатывает информацию.

Влияние судебного разбирательства на «среднестатистического» присяжного заслуживает изучения. Однако ни одного присяжного нельзя назвать «среднестатистическим»; каждый из них — индивидуальность, «приносящая» в зал суда свои собственные установки и личностные качества. И когда присяжные обсуждают вердикт, они влияют друг на друга. Принципиальное значение при этом приобретают два вопроса: какое влияние на приговор оказывают индивидуальные диспозиции каждого присяжного и как влияет на него их коллективное обсуждение рассматриваемого дела?

Могут ли присяжные понять суть дела?

Чтобы составить представление о том, как присяжный осмысливает происходящее в зале суда, Нэнси Пеннингтон и Рейд Хасти пригласили для участия в «экспериментальных» жюри настоящих присяжных, имеющих опыт работы в суде, и предложили им обратиться к реальным судебным заседаниям (Pennington & Hastie, 1993). Принимая решение, присяжные вначале реконструируют общую картину преступления, объединяющую разрозненные факты и придающую им смысл. Так, просмотрев суд над человеком, которого обвиняли в убийстве, некоторые присяжные пришли к выводу о том, что во время ссоры обвиняемый разозлился, схватил нож, нашел своего «обидчика» и нанес ему смертельный удар. Другие же решили, что обвиняемый был напуган, когда наткнулся на потерпевшего, и схватил нож для самообороны. Когда присяжные приступают к обсуждению вердикта, их порой удивляет то, что другие совсем иначе представляют себе картину и обстоятельства преступления. Значит, можно предположить — и результаты исследований это подтверждают, — что адвокаты вполне могут убедить присяжных, если они излагают доказательства в повествовательной манере. При рассмотрении тяжких уголовных преступлений (а в целом по стране 80% выносимых по ним приговоров являются обвинительными) прокуроры чаще, чем адвокаты, прибегают к повествовательной манере изложения фактов.

(— Ваша честь, мы склонны согласиться с прокурором.)

Успех прокурора зависит от того, насколько правдоподобна версия, которую он предлагает присяжным

Далее. Присяжным предстоит воспринять информацию судьи относительно возможных категорий вердикта. А чтобы эта информация была использована ими по назначению, они должны понять ее. Однако есть немало экспериментально полученных доказательств того, что многие люди не понимают юридических тонкостей этих инструкций. В зависимости от того, какое дело слушается, присяжным может быть сказано, что стандарт доказательности — это либо «преобладание несомненных свидетельств», либо «недвусмысленные и убедительные показания», либо «доказательства, не оставляющие места для разумных сомнений». Юристы-профессионалы и присяжные могут вкладывать в эти формулировки разный смысл (Kagehiro, 1990). В одном эксперименте, проведенном в штате Невада, испытуемые, смотревшие видеозапись инструктажа судьи, смогли ответить лишь на 15% из 89 вопросов о том, что они сейчас слышали (Elwork et al., 1982).

Стивен Адлер (он сам присутствовал при рассмотрении реальных дел и потом интервьюировал присяжных) обнаружил «множество серьезных и искренних людей, которые по разным причинам не уловили самого важного, сосредоточились на обстоятельствах, не имеющих непосредственного отношения к делу, поддались очевидным предрассудкам, оказались падкими на дешевые призывы к таким чувствам, как симпатия и ненависть, и в целом плохо исполнили свою миссию» (Adler, 1994).

Когда судили Имельду Маркос — ее обвиняли в том, что она присвоила и перевела из Филиппин в банки Америки сотни миллионов долларов, — юристы исключили из числа присяжных всех, кто был осведомлен о том, какую роль она играла при своем муже-диктаторе. В результате оказавшиеся в жюри присяжных неинформированные люди, плохо разбиравшиеся в тонкостях финансовых операций, прониклись симпатией к Имельде, одетой в черное, перебиравшей четки и смахивающей слезы (Adler, 1994).

Присяжные могут еще больше растеряться, если при переходе судебного разбирательства со стадии рассмотрения доказательств на стадию вынесения приговора критерии оценки доказательств изменяются (Luginbuhl, 1992). Так, в Северной Каролине присяжные выносят обвинительный приговор только в том случае, если приведенные доказательства его вины «не оставляют места для разумных сомнений». Но если рассматривается вопрос о том, является ли основанием для отмены смертного приговора такое смягчающее обстоятельство, как трудное детство, достаточно и «преобладания несомненных свидетельств».

{Столкнувшись с исключительно трудным для их понимания делом Имельды Маркос, обвиненной в присвоении государственных денег, присяжные положились на свою интуитивную оценку с виду благочестивой и искренней женщины и признали ее невиновной}

И последнее. Присяжные должны сравнить свое понимание сути дела с категориями вердиктов. Например, используя определение «оправданная самооборона», данное судьей, присяжные должны решить, соответствует ли формулировка «приперт к стенке» их пониманию обстоятельств, при которых «невозможно спастись бегством». Нередко абстрактные, изобилующие жаргонизмами определения категорий вердиктов, которые дают судьи, проигрывают тем ментальным образам этих преступлений, которые есть у присяжных. По данным Викки Смит, если действия подсудимого соответствуют тому, что присяжные считают «вандализмом», «оскорблением» или «ограблением», они признают его виновным, независимо от того, какое определение преступлению дал судья. (Smith, 1991).

Определение белкового состава крови, найденной на том месте, где были убиты бывшая жена О. Джей Симпсона и ее друг, показало, что кровь принадлежала самому подозреваемому, а не жертвам. Зная, что кровь такого состава имеет 1 человек из 200, некоторые решили, что вероятность виновности Симпсона равна 99,5%. Однако защита возразила: «1 из 200» означает, что убийцей мог быть любой из 40 000 жителей Лос-Анджелеса и его окрестностей. По мнению Уильяма Томпсона и Эдуарда Шуманна, 3 человека из 5, столкнувшись с подобным аргументом, усомнятся в релевантности результатов анализа крови (Thompson & Schumann, 1987). На самом же деле обе стороны ошибались. Результаты анализов крови релевантны, ибо из 40 000 упомянутых выше человек подозревать в убийстве можно лишь немногих. Но утверждение, что вероятность виновности Симпсона составляет 99,5%, игнорирует тот факт, что обвинение было предъявлено Симпсону отчасти именно на основании результатов анализа крови.

Когда стали известны результаты анализа крови Симпсона на ДНК и крови, найденной на месте преступления, и оказалось, что они идентичны, обвинение утверждало, что вероятность случайного совпадения ничтожно мала — 1 из 170 миллионов. В ответ защита продемонстрировала разногласия экспертов по поводу надежности анализа крови на ДНК. Однако, как замечают Гари Уэллс (Wells, 1992) и Кейт Нидермейер и его коллеги (Niedermeier et al., 1999), даже если люди (опытные судьи не исключение) и понимают, что такое статистическая вероятность, убедить их бывает невозможно. Даже если вы скажете людям, что такой же рисунок, как у протекторов того автобуса, который задавил собаку, имеют 80% протекторов компании *Blue Bus Co.* (компания «Голубой Автобус») и 20% протекторов компании *Grey Bus Co.* (компания «Серый Автобус»), они предпочтут обвинить вторую компанию. Но если вы скажете им, что свидетель видел голубой автобус, они поверят, даже если будет доказано, что этот человек выполняет подобные идентификации с точностью, не превышающей 80%. Правдоподобный альтернативный сценарий в первом случае создает психологическую разницу между словами «вероятность того, что это правда, — 80%» и «надежность доказательства того, что это правда,

— 80%».

Судя по всему, голая статистика нуждается в подкреплении в виде правдоподобной истории. Так, Гари Уэллс описывает следующий случай: одна жительница Торонто проиграла судебный процесс о взыскании алиментов с предполагаемого отца ее ребенка, хотя, судя по результатам анализа крови, вероятность того, что отцом был именно он, составляла 99,8%. Она проиграла после того, как мужчина встал за свидетельскую кафедру и аргументированно отверг все обвинения.

<Алан Дершовиц, адвокат О. Джей Симпсона, в своих интервью средствам массовой информации утверждал, что из 1000 мужчин, которые избивают своих жен, лишь один в конце концов становится убийцей. По мнению его критиков, если известно, что муж избивал свою жену и что она убита, вероятность того, что убийца — он, более высокая. Исходя из доступных им данных, Джон Мерц и Джонатан Колкинз рассчитали эту вероятность: она равна 81%. *Merz & Caulkins*, 1995.>

Понимание того, почему присяжные превратно истолковывают инструкции, получаемые от судей, и статистическую информацию, — это первый шаг на пути к более правильным решениям. Второй шаг может заключаться в предоставлении присяжным права доступа к протоколам, что, конечно же, лучше, чем заставлять их при обработке сложной информации полагаться на собственную память (Bourgeois et al., 1993). Следующий шаг — разработка и тестирование более четких и эффективных способов представления информации — задача, над решением которой уже работают некоторые социальные психологи. Например, если судья говорит, что требуемый стандарт доказательности составляет, допустим, 51, 71 или 91%, присяжные должны понимать, о чем идет речь, и адекватно реагировать (Kagehiro, 1990).

И конечно же, должен быть какой-то более простой способ изложения присяжным Закона о смертной казни, принятого в штате Иллинойс и запрещающего выносить смертные приговоры убийцам, если убийство было совершено при смягчающих вину обстоятельствах: «Если вы после рассмотрения всех обстоятельств дела не приходите к единодушному выводу об отсутствии смягчающих обстоятельств, достаточных для того, чтобы не был вынесен смертный приговор, вы должны подписать вердикт, обязывающий суд не выносить смертный приговор» (Diamond, 1993). Присяжные, которые имеют инструкции, написанные простым и понятным языком, менее подвержены влиянию пристрастий судьи (Halverson et al., 1997).

Феба Эллсуорт и Роберт Мауро, изучающие проблемы присяжных, пришли к следующему неутешительному выводу: «Большинство юридических инструкций написаны так, что самые серьезные намерения понять их заканчиваются неудачами... Язык изобилует специальными терминами, и нет даже намека на попытку либо оценить ошибочные представления присяжных о судопроизводстве, либо просветить их, сообщив какие-либо полезные сведения» (Ellsworth & Mauro, 1998).

Отбор присяжных

Поскольку присяжные — отличающиеся друг от друга индивиды, могут ли участвующие в процессе юристы сознательно отобрать в жюри людей, которые будут поддерживать их? Если верить юридическому фольклору, — да. Как откровенно признался один президент Американской ассоциации судебных юристов, «благодаря их исключительной чувствительности к малейшим нюансам человеческого поведения от адвокатов-практиков не ускользают даже едва заметные намеки на предвзятость или на неспособность принять надлежащее решение» (Bigam, 1977).

Помня о том, что наши суждения о других подвержены ошибкам, социальные психологи сомневаются, что адвокаты обладают каким-то высокочувствительным прибором, неким «социальным счетчиком Гейгера». Примерно в 6000 судебных процессов, ежегодно проходящих в США, и отбирать присяжных, и разрабатывать стратегию юристам помогают консультанты (Gavzer, 1997). В нескольких известных процессах социологи использовали «научный метод отбора присяжных», чтобы помочь адвокатам отсеять тех, кто, скорее всего, не стал бы сочувствовать их подзащитным. Широкую известность получил процесс над двумя бывшими членами правительства президента Никсона, консерваторами Джоном Митчеллом и Морисом Стансом. Результаты проведенного опроса показали: с точки зрения защиты, в качестве присяжного «наименее желателен либерал, еврей и демократ, который читает *The New-York Times* или *Post*, принадлежит к числу поклонников Уолтера Кронкайта, интересуется политикой и прекрасно знает все обстоятельства Уотергейта» (Zeisel & Diamond, 1976). Из

девяти первых процессов, присяжные для которых отбирались на основании «научных» методов, защита выиграла семь (Hans & Vidmar, 1981; Wrightman, 1978). Защитники О. Джей Симпсона при отборе присяжных тоже прибегли к помощи консультанта и выиграли уголовный процесс (Lafferty, 1994). Встретившись с журналистами сразу после вынесения оправдательного приговора, руководитель группы адвокатов Джонни Кохрэн первым делом поблагодарил консультанта, участвовавшего в отборе присяжных.

В наши дни многие практикующие адвокаты пользуются научным методом формирования жюри присяжных и определяют с его помощью вопросы, которые позволяют предотвратить попадание в них людей, предвзято относящихся к их клиентам, и большинство из них удовлетворены результатами (Gayoso et al., 1991; Moran et al., 1994). Когда судья обращается к присяжным: «Если вы читали об этом деле нечто такое, что может помешать вам быть объективными, поднимите руки», — большинство присяжных открыто не признаются в своей предвзятости. Чтобы выявить предубежденных, необходимо расспросить каждого. Например, если судья разрешает адвокату выяснить, как потенциальные присяжные относятся к наркотикам, у адвоката нередко появляется возможность представить себе, какой приговор они могут вынести по делу о незаконной транспортировке наркотиков (Moran et al., 1990). Точно так же и люди, которые признаются в том, что «не слишком доверяют психиатрам и их диагнозам», скорее всего, не согласятся с линией защиты, построенной на невменяемости подсудимого (Cutler et al., 1992).

Индивидуальные особенности присяжных проявляются преимущественно в их отношении к специфическим аспектам процесса. Расовые предрассудки проявляются тогда, когда дело «отягощено расовыми обстоятельствами», гендер, судя по всему, дает о себе знать только при вынесении приговоров по делам об изнасиловании и избиении женщин; убежденность в том, что ответственность лежит на человеке, а не на корпорации, в которой он работает, — при рассмотрении исков против бизнесменов в связи с производственной травмой (Ellsworth & Mauro, 1998).

Вопреки восторгам — и соображениям этического порядка — по поводу научного подхода к отбору присяжных результаты экспериментов показывают, что установки и личностные качества последних не всегда прогнозируют вердикты. «Нет не только таких волшебных вопросов, которые можно было бы задать потенциальным присяжным, но даже и гарантии того, что, имей мы такие вопросы, они могли бы выявить полезные корреляции между поведением и установками или личностными качествами», — предостерегают Стивен Пенрод и Брайан Катлер (Penrod & Cutler, 1987). С ними соглашаются специалисты Майкл Сакс и Рейд Хасти: «Результаты всех исследований без исключения дают основание утверждать, что вердикты присяжных в значительно большей степени зависят от доказательной базы, чем от их индивидуальных особенностей» (Saks & Hastie, 1978, p. 68). Публичная клятва «судить по справедливости», которую присяжные дают в зале суда, и инструкции судьи, призывающего их быть беспристрастными, обязывают присяжных соблюдать нормы правосудия, что и делают большинство из них.

В экспериментальных условиях личностные качества и общие установки присяжных проявляются только тогда, когда доказательная база неоднозначна. Однако, как отмечают Гари Моран и его коллеги, «разве вы не приветствовали бы научный подход к отбору присяжных, если бы вам грозила смертная казнь, хоть вам и известно, что он прогнозирует поведение присяжных лишь чуточку надежнее, чем ваш адвокат?»

И тем не менее наибольшее значение имеют обстоятельства дела, и в первую очередь — улики и свидетельские показаний. Вот как формулируют эту мысль Сакс и Хасти: «Человеческое поведение наводит на мысль о том, что, хотя все мы, в том числе и присяжные, — неповторимые индивидуальности, различия, существующие между нами, ничтожны по сравнению со сходством. Более того, ситуации, с которыми сталкиваются люди, отличаются друг от друга значительно больше, чем они сами» (Saks & Hastie, 1978, p. 69).

Присяжные, наделенные правом выносить смертные приговоры

Если дело слушается при *ограниченном доступе публики*, приговор может зависеть от состава жюри присяжных. Люди, не имеющие принципиальных возражений против смертной казни и именно поэтому допускающиеся к участию в рассмотрении дела, по которому возможно вынесение смертного

приговора, более склонны поддерживать обвинение, считать, что суд «церемонится» с преступниками, и возражать против защиты конституционных прав обвиняемых (Bersoff, 1987). Короче говоря, сторонники смертной казни больше озабочены борьбой с преступностью, чем соблюдением процессуальных норм. Когда суд дает отвод потенциальным присяжным, у которых есть «нравственные противопоказания» против смертной казни, т. е. делает то, чего предпочли не делать прокуроры, участвовавшие в рассмотрении дела О. Джей Симпсона, он формирует жюри, которое, скорее всего, вынесет обвинительный приговор.

Социологи «практически единодушны в том, что отбор присяжных по принципу их отношения к смертной казни чреват искажающими эффектами» (Haney, 1993). Результаты исследований «однотипны»: «В делах, по которым возможно вынесение смертных приговоров, подсудимые действительно вынуждены преодолевать еще и сопротивление присяжных, предрасположенных к тому, чтобы признать их виновными» (Ellsworth, 1985, p. 46). Однако это еще не все: присяжные, настроенные на вынесение обвинительного приговора, как правило, более авторитарны — более непреклонны и жестоки, они не принимают во внимание смягчающих обстоятельств и с презрением относятся к людям, чей социальный статус невысок (Gerbasi et al., 1977; Luginbuhl & Middendorf, 1988; Moran & Comfort, 1982; 1986; Werner et al., 1982).

<Присяжные, которых не приводит в смятение перспектива послать человека на смерть... это присяжные, которые слишком легко проигнорируют презумпцию невиновности подсудимого, согласятся с трактовкой фактов, предложенной прокурором, и согласятся с обвинительным приговором. *«Уайтерспун против штата Иллинойс»*, 1968>

Поскольку судебная система руководствуется традициями и прецедентами, влияние результатов подобных исследований на практику судов невелико. В 1986 г. Верховный суд США, хотя и не единогласно, но отменил решение суда низшей инстанции о том, что «присяжные, наделенные правом выносить смертные приговоры», действительно представляют собой пристрастную выборку. В данном случае суд проигнорировал убедительные и однозначные доказательства отчасти из-за своей «идеологической приверженности смертной казни», а отчасти — из страха перед той неразберихой, которая возникла бы, если пришлось бы пересматривать тысячи смертных приговоров (Ellswort, 1989). Решение этой проблемы (если Верховный суд захочет в будущем исправить существующее положение) заключается в привлечении к участию в процессе разных жюри присяжных, одно из которых рассматривает дело об убийстве, а второе — если вынесен обвинительный приговор — заслушивает дополнительные сведения о мотивах преступления и выбирает между смертной казнью и пожизненным заключением без права на досрочное освобождение.

Но у этой проблемы есть и более глубокий аспект: не подпадает ли сама смертная казнь под запрет американской Конституции как «жестокая и исключительная мера наказания»? Во многих странах смертная казнь отменена. Читателям в Канаде, Австралии, Новой Зеландии, в странах Восточной Европы и в большинстве стран Южной Америки известно, что в их странах нет смертной казни. В этих странах, так же как и в США, общественное мнение склонно поддерживать преобладающую практику (Costanzo, 1997). Однако складывается такое впечатление, что отношение к смертной казни в США изменяется: в 1994 г. за смертную казнь высказывались 80% американцев, в 2000 г. — только 66% (Jones, 2000). После того как в связи с открытием новых обстоятельств в делах 13 приговоренных к смерти жителей штата Иллинойс они были оправданы, губернатор Джордж Райан ввел мораторий на смертную казнь (Johnson, 2000).

В том, что касается наказания, американские суды всегда принимали во внимание следующие аспекты: достаточно ли оно обоснованно, не проявились ли при вынесении приговора расовые предрассудки и уменьшают ли «убийства на законных основаниях» количество «незаконных» убийств. Социальные психологи считают, что социальные науки однозначно отвечают на эти вопросы (Costazo, 1997; Haney & Logan, 1994). Рассмотрим смертную казнь как «фактор сдерживания». В тех штатах, где смертная казнь не отменена, количество убийств не меньше. Оно не уменьшилось в тех штатах, где была введена смертная казнь, и не увеличилось в тех, где ее отменили. Совершая преступление в состоянии аффекта, люди не думают о его последствиях (а альтернативой смертной казни является пожизненное заключение без нрава на досрочное освобождение). Более того, смертный приговор выносится неравномерно (в Техасе в 40 раз чаще, чем в Нью-Йорке) и преимущественно в тех случаях, когда подсудимый слишком беден, чтобы оплатить услуги хорошего адвоката (Economist, 2000). Тем не

менее Верховный суд продолжает считать, что присяжные, наделенные правом выносить смертные приговоры, — репрезентативная выборка единомышленников и что «смертный приговор, без сомнения, является действенным средством устрашения».

<Количество убийств на 100 000 населения США: в среднем — 9, в штатах, в которых смертная казнь не отменена — 9,3. *Scientific American*, February, 2001>

Даже отрешившись от гуманистического аспекта проблемы, социологи и социальные психологи не могут перестать недоумевать: с чем связана подобная алогичная приверженность бережно сохраняемым убеждениям и интуитивным представлениям, если факты опровергают их? Почему бы не проверить идеи нашей собственной культуры? И если они получат подтверждение — тем лучше для них. А если рухнут под напором опровергающих фактов — тем хуже для них. Таковы идеалы критического мышления, которые питают и психологическую науку, и цивилизованную демократию.

Резюме

Важно не только то, что происходит в зале суда, но и то, что происходит с каждым присяжным в отдельности и между ними.

Формируя свои суждения, присяжный: 1) создает сценарий, объясняющий факты; 2) обдумывает инструкции, полученные от судьи; 3) сравнивает свое понимание сути дела с возможным приговором.

При рассмотрении дел, по которым возможно вынесение смертных приговоров, личностные качества присяжных способны повлиять на их решение. Присяжные — сторонники смертной казни или чрезвычайно авторитарные — более склонны к вынесению смертных приговоров определенной категории обвиняемых. Тем не менее наибольшее значение имеют не личностные качества присяжных и не их общие установки, а ситуация, на которую они должны отреагировать.

Жюри присяжных как группа

Какие факторы влияют на процесс превращения предварительных суждений отдельных присяжных в коллективное решение, принятое всем жюри?

Представьте себе жюри присяжных, которое сразу же по окончании процесса удаляется в совещательную комнату и приступает к обсуждению. По мнению исследователей Гарри Калвена и Ганса Цайзеля, вероятность того, что присяжные *не смогут* сразу же прийти к согласию, — более 60% (Kalven & Zeisel, 1966). Тем не менее после дискуссии в 95% случаев достигается консенсус.

Только в США ежегодно 300 000 раз немногочисленные группы людей, представляющие собой выборки из 3 миллионов граждан и исполняющие обязанности жюри присяжных, собираются вместе, чтобы найти коллективное решение (Kagehiro, 1990). Подвержены ли они и жюри присяжных в других странах тем же самым социальным влияниям, от которых зависят решения, принимаемые прочими группами: влиянию большинства и меньшинства, влиянию групповой поляризации и огруппленного мышления? Давайте начнем с простого вопроса: можно ли предсказать вердикт присяжных, если нам известны их изначальные склонности?

Закон запрещает наблюдать за работой настоящих жюри. Так что исследователям не остается ничего другого, как только инсценировать работу присяжных: знакомить испытуемых, исполняющих их роли, с обстоятельствами разных дел и предлагать им обсуждать вердикты. Специалисты из Университета штата Иллинойс Джеймс Дэвис, Роберт Холт, Норберт Керр и Гарольд Стассер тестировали разработанные ими принципиальные математические модели, прогнозирующие различные групповые решения, в том числе и решения жюри присяжных (Davis et al., 1975; 1977; 1989; Kerr et al., 1976). Может ли какая-либо математическая модель начальных индивидуальных решений предсказать окончательный вердикт жюри? Дэвис и его коллеги выяснили, что модель, прогнозирующая его наилучшим образом, зависит от характера рассматриваемого дела. Однако в некоторых экспериментах еще лучше зарекомендовала себя модель «большинства, равного двум третям»: окончательный вердикт обычно был тем вариантом, к которому с самого начала склонялись по меньшей мере две трети присяжных. Без такого соотношения сил жюри нередко заходило в тупик.

Аналогичные результаты были получены Калвеном и Цайзелем: вердикты 9 жюри присяжных из

10 представляли собой решения, к которым при первом голосовании склонялось большинство. Хотя вы или я, возможно, в мыслях видим себя храбрым одиночкой, который одерживает победу над большинством, в жизни такое случается редко.

Влияние меньшинства

Иногда верх одерживает то мнение, которого поначалу придерживалось меньшинство. Типичное жюри присяжных, в состав которого входят 12 человек, очень похоже на обычную группу студентов колледжа: трое молчунов, редко открывающих рты, и трое говорунов, «на совести» которые более половины всех разговоров (Hastie et al., 1983). Когда судили Митчелла и Станса, четверо присяжных, считавшие, что они должны быть оправданы, настаивали на своем, убеждали остальных и победили. Из результатов изучения влияния меньшинства нам известно, что присяжные, оказавшиеся в меньшинстве, наиболее убедительны, если они последовательны, настойчивы и уверены в себе, особенно когда при этом им удается привлечь на свою сторону кого-нибудь из представителей большинства.

Парадоксально, но факт: наиболее влиятельным представителем меньшинства присяжных в деле Митчелла и Станса оказался Эндрю Чоа — высокообразованный читатель *The New York Times*, человек, который совсем не соответствовал стереотипным представлениям о присяжном, симпатизирующем защите. Но он также был и преданным сторонником Ричарда Никсона и вице-президентом одного банка, снискавшим расположение других присяжных тем, что оказывал им различные услуги, например приглашал на закрытые сеансы в кинозал своего банка (Zeisel & Diamond, 1976). Пример Чоа — одновременно и иллюстрация к типичному результату экспериментов, в которых изучалась работа жюри: наиболее влиятельными присяжными оказываются мужчины, имеющие высокий социальный статус (Gerbasi et al., 1977).

Групповая поляризация

Обсуждения, которые проводят присяжные, изменяют их мнение и другим весьма любопытным образом. В экспериментальных условиях обсуждение нередко приводит к усилению изначальных настроений. Так, испытуемые Роберта Брэя и Эндрю Нобла, студенты Университета штата Кентукки, в течение 30 минут слушали магнитофонную запись судебного заседания (Bray & Noble, 1978). Затем, предполагая, что подсудимый был признан виновным, они высказывались за разные сроки тюремного заключения. Группа, в которую входили весьма авторитарные студенты, изначально предложила суровое наказание (56 лет), а после обсуждения лишь усилила его (68 лет). Группа неавторитарных студентов и поначалу была значительно более снисходительной (38 лет), а после обсуждения ее «мягкотелость» стала еще заметнее (29 лет).

Факт групповой поляризации в жюри присяжных подтверждается результатами амбициозного исследования, которое провели Рейд Хасти, Стивен Пенрод и Нэнси Пеннингтон, сформировавшие 69 жюри из граждан штата Массачусетс, исполняющих обязанности присяжных (Hastie, Penrod & Pennington, 1983). Каждому жюри была продемонстрирована реконструкция реального суда над убийцей, в которой роли судьи и адвоката исполняли опытный судья и настоящий адвокат. Затем им было предоставлено неограниченное время для дискуссии в совещательной комнате. Как следует из данных, представленных на рис. В.6, вина подсудимого была доказана: 80% присяжных до обсуждения проголосовали за обвинительный приговор, однако они сомневались в том, можно ли квалифицировать убийство как непредумышленное и подвергнуть подсудимого нестрогому наказанию. После обсуждения едва ли не все были согласны с тем, что подсудимый виновен, и теперь уже предпочтение было отдано другому вердикту — подсудимого обвинили в совершении умышленного убийства. Во время дискуссии первоначальные склонности присяжных усилились.

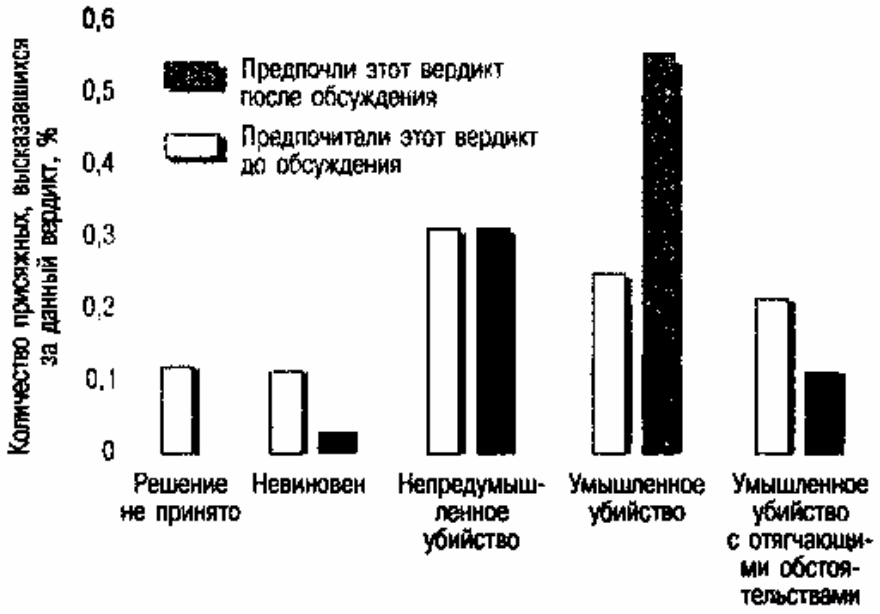


Рис. В.6. Жюри присяжных и групповая поляризация. В условиях, максимально приближенных к реальным, 828 граждан штата Массачусетс до начала обсуждения вердикта высказывали свое мнение о деле, после чего обсуждали его в течение разного периода времени — от 3 часов до 5 дней. В ходе обсуждения тенденция признать подсудимого виновным усилилась. (*Источник*: Hastie et al., 1983)

Снисходительность

Во многих экспериментах проявляется и другой, не менее любопытный эффект обсуждения, особенно в тех случаях, когда преступление совершено не при отягчающих обстоятельствах, как, было, например, в эксперименте, описанном выше: во время обсуждения присяжные становятся более снисходительными (MacCoun & Kerr, 1988). Благодаря этому появляется исключение из правила «большинства, равного двум третям»: если даже незначительное большинство до обсуждения высказывается в пользу оправдательного приговора, как правило, оно побеждает (Stasser et al., 1981). Более того, у меньшинства, высказывающегося за оправдание подсудимого, больше шансов на победу, чем у меньшинства, поддерживающего прокурора (Tindale et al., 1990).

<Пусть лучше десять виновных уйдут от наказания, чем пострадает один невинный. *Уильям Блэкстоун*, 1769>

И этот вывод, как и многие другие выводы, сделанные на основании экспериментальных исследований, подтверждается результатами изучения работы реальных жюри: в тех случаях, где большинство не превалирует, оно обычно склоняется к оправдательному приговору (как было, например, в деле Митчелла и Станса) (Kalven & Zeisel, 1966). Если судья не соглашается с вердиктом присяжных, то чаще всего потому, что присяжные оправдывают того, кого судья предпочел бы наказать.

Можно ли объяснить усиление тенденции к снисходительности «информационным влиянием» (источником последнего могут быть, например, убедительные аргументы других присяжных)? Презумпция невиновности и необходимость предъявления бесспорных улик возлагают бремя доказательства вины на тех, кто поддерживает обвинение. Возможно, именно это делает свидетельства в пользу невиновности подсудимого более убедительными. Не исключено также, что эффект снисходительности создает «нормативное влияние», когда присяжные, считающие себя справедливыми людьми, «скрещивают шпаги» с присяжными, которые еще более озабочены тем, чтобы защитить невиновного человека от возможной судебной ошибки.

Верно ли, что двенадцать голов лучше, чем одна?

Выше (см. главу 8) уже было сказано о том, что в решении интеллектуальных проблем, имеющих

объективный правильный ответ, групповые суждения превосходят «по качеству» решения, принимаемые большинством индивидуумов в одиночку. Распространяется ли сказанное и на жюри присяжных? Во время обсуждения вердикта присяжные оказывают друг на друга нормативное влияние, и каждый из них стремится к тому, чтобы мнение других «сместилось» под тяжестью его аргументов. Но при этом они также обмениваются информацией, благодаря чему знания каждого из них о деле пополняются. Так можно ли сказать, что информационное влияние — причина более «качественного» коллективного суждения?

Экспериментальные данные, хотя их и недостаточно, обнадеживают. Группы лучше вспоминают обстоятельства дел, чем их отдельные члены (Vollrath et al., 1989). Более того, некоторые проявления предвзятости, присутствующие в суждениях индивидуумов, после коллективного обсуждения становятся значительно менее заметными (Kaplan & Scherscing, 1980). Обсуждение не только помогает присяжным избавиться от необъективности, но и, отвлекая их внимание от собственных изначальных представлений, направляет его на обстоятельства дела. Более того, оно ограничивает использованием присяжным противозаконной информации (Kerwin & Shaffer, 1994). Похоже, что две головы действительно лучше, чем одна.

Верно ли, что шесть голов не хуже двенадцати?

В соответствии с унаследованной британской традицией в состав жюри присяжных в США и Канаде всегда входили 12 человек, задача которых заключалась в достижении консенсуса, т. е. в единогласном принятии вердикта. Однако в начале 1970-х гг. Верховный суд США постановил, что при рассмотрении некоторых гражданских исков и уголовных дел, которые подпадают под юрисдикцию законодательства штата и в которых вынесение смертного приговора не предполагается, суды могут использовать жюри, состоящие из 6 присяжных. Более того, Верховный суд также подтвердил право штата рассматривать не только вердикты присяжных, принятых на основании консенсуса, и даже поддержал один вердикт, принятый присяжными в штате Луизиана 9 голосами против 3 (Tanke & Tanke, 1979). Нет никаких оснований, утверждает Верховный суд, считать, что жюри с меньшим числом членов или жюри, от которых не требуется достижения консенсуса, будут обсуждать вердикт или принимать решения не так, как это делают традиционные жюри.

<Мы с таким вниманием отнеслись к [результатам исследований в области социальных наук], ибо, помимо интуиции правоведов, они — единственная основа для принятия решения о том, способны ли жюри присяжных, в составе которых становится все меньше и меньше людей, исполнять те функции, которые возложены на них Шестой поправкой [к Конституции], и служить обозначенным в ней целям. Судья *Гарри Блэкмут*, Дело «Бэлью против штата Джорджия», 1978>

Позиция Суда вызвала волну критики как со стороны ученых-правоведов, так и со стороны социальных психологов (Saks, 1974, 1996). Основанием для некоторых критических замечаний стали элементарные статистические данные. Так, если чернокожие составляют 10% от общего числа присяжных, это означает, что одного афроамериканца можно ожидать увидеть в 72% жюри из 12 человек и лишь в 47% жюри из 6 человек. Следовательно, менее вероятно, что жюри из 6 присяжных будут отражать этническое разнообразие населения. А если до обсуждения за оправдание подсудимого выскажется одна шестая присяжных, то в таком «усеченном» жюри это будет один человек, а в традиционном — два. По мнению Суда, с точки зрения психологии эти ситуации идентичны. Но как вы, должно быть, помните из материала о конформизме, меньшинству, представленному одним человеком, значительно труднее противостоять влиянию группы, чем меньшинству, представленному двумя. С точки зрения психологии жюри, в котором один человек противостоит пяти, не эквивалентно жюри, в котором два противостоят десяти. Поэтому нет ничего удивительного в том, что вероятность «тупика» у традиционных жюри в 2 раза больше, чем у «усеченных» (Ellsworth & Mauro, 1998; Saks & Marti, 1997).

Основанием для других критических замечаний явились результаты экспериментов Джеймса Дэвиса и его коллег (Davis, 1975), Шарлан Немет (Nemeth, 1977) и Майкла Сакса (Saks, 1977). Инсценируя суд присяжных, эти исследователи нашли, что общее распределение вердиктов, вынесенных «усеченными» жюри или жюри, не достигшими консенсуса, практически не отличается от общего распределения вердиктов, вынесенных традиционными жюри на основании консенсуса (хотя вердикты «усеченных» жюри были несколько менее предсказуемыми). Однако обсуждения, в которых

участвуют 6 человек, заметно отличаются от обсуждений, в которых принимают участие 12 человек. Преимущество жюри из 6 человек заключается в том, что у каждого присяжного появляется больше возможностей для более сбалансированного участия в дискуссии, а его недостаток — в том, что в целом обсуждение становится менее глубоким. Более того, когда присяжные понимают, что необходимое большинство достигнуто, в тех жюри, которые не обязаны добиваться консенсуса, обсуждение позиции меньшинства, судя по всему, проходит весьма поверхностно (Davis et al., 1975; Foss, 1981; Hastie et al., 1983; Kerr et al., 1976).

В 1978 г., после опубликования некоторых из этих результатов, Верховный суд запретил штату Джорджия использовать жюри из 5 человек (хотя жюри из 6 присяжных остались). Оглашая и обосновывая решение Суда, судья Гарри Блэлмун привел как логические, так и экспериментальные доказательства того, что такие жюри присяжных менее репрезентативны и менее надежны, а их решения менее точны (Grofman, 1980). Ирония заключается в том, что многие из результатов, на которые он ссылался, на самом деле включают сравнение между собой жюри из 6 и 12 человек, а потому свидетельствуют против первых. Однако, приняв решение в пользу жюри из 6 человек и публично обосновав его, Суд не понял, что и к ним применимы те же самые аргументы, что и к жюри из 5 человек (Tanke & Tanke, 1979).

Из лаборатории — в жизнь: настоящие жюри присяжных и их имитации

Возможно, когда вы читали эту главу, вы обратили внимание на то же, мимо чего не прошли некоторые критики (Tapp, 1980; Vidmar, 1979): как можно сравнивать студентов колледжа, обсуждающих некое гипотетическое дело, и настоящих присяжных, решающих судьбу конкретного человека? Разве между ними нет огромной разницы? Конечно, есть. Одно дело — размышлять над решением, которое принимается в рамках лабораторного эксперимента, и совсем другое — мучительно размышлять над непростыми обстоятельствами и серьезнейшими последствиями конкретного дела. Именно поэтому Рейд Хасти, Мартин Каплан, Джеймс Дэвис, Юджин Борджида и другие исследователи просили своих испытуемых, среди которых были и настоящие присяжные, использовать материалы реальных процессов. Эти реконструкции были столь реалистичными, что испытуемым порой казалось, будто они присутствуют в зале суда, а не смотрят по телевизору инсценировку (Thompson et al., 1981).

В экспериментах участвовали также и имитационные жюри, в состав которых входили студенты. Вот что пишет об этом Норберт Керр: «Подслушивая обсуждения имитационных жюри, я приходил в восторг от их тонких аргументов, от смеси реальных воспоминаний о деле и их собственных соображений, от их предрассудков, их попыток убедить или подчиниться и от той храбрости, которую временами проявляли те из них, кто оставался в одиночестве. Мне повезло: я смог увидеть в реальной жизни многие из тех психологических процессов, которые изучал! Хотя наши студенческие жюри и понимали, что всего лишь имитируют работу настоящих жюри присяжных, они искренне стремились к вынесению справедливого вердикта» (Kerr, 1999).

В одном из своих решений, касающихся использования жюри, наделенных правом выносить смертные приговоры в делах, в которых вынесение такого приговора потенциально возможно, Верховный суд США выразил сомнение в полезности экспериментального изучения работы жюри. Возражавшие против этого решения судьи утверждали: когда в состав жюри входят только приверженцы смертной казни, нарушается конституционное право подсудимого на «справедливый суд и на участие в нем беспристрастного жюри присяжных, члены которого не настроены на вынесение обвинительного вердикта». По признанию сторонников этой позиции, их мнение преимущественно базируется на «имеющей принципиальное значение однородности результатов, полученных исследователями, привлекавшими для своих экспериментов разных испытуемых и использовавших разные методики». Но большинство судей выразили «серьезные сомнения в ценности этих исследований для прогнозирования поведения настоящих присяжных». Их оппоненты возражали: сами суды запрещают проводить эксперименты с настоящими присяжными, а «обвиняемых, предубежденных против таких жюри, нельзя лишать единственного доступного им средства доказать свою невиновность».

Защищая лабораторные имитации, исследователи отмечали также, что эксперименты — простой и экономичный способ изучения важных проблем в контролируемых условиях (Bray & Kerr, 1982; Dillehay & Nietzel, 1980). Более того: большинство лабораторных результатов были подтверждены и в условиях, более приближенных к реальным. Никто не утверждает, что упрощенная обстановка, в которой действуют имитационные жюри, — зеркальное отражение такой сложной ситуации, какой является реальный судебный процесс. Скорее справедливо другое: эксперименты помогают нам формулировать теории, с помощью которых мы объясняем тот сложный мир, который окружает нас.

{В наши дни, чтобы облегчить присяжным понимание всех обстоятельств дела, юристы-практики используют новые технологии. На снимке: сцена убийства, воспроизведенная на основании результатов следствия и судебно-медицинской экспертизы средствами компьютерной графики}

Задумайтесь над таким вопросом: чем отличаются эксперименты по изучению жюри от всех остальных социально-психологических экспериментов, представляющих собой упрощенные версии многоплановых реальных коллизий? Изменяя одновременно один или два параметра, экспериментатор выявляет влияние, которое могут оказать на нас один или два аспекта какой-либо ситуации. Именно это и является квинтэссенцией экспериментального метода социальной психологии.

Резюме

Жюри присяжных — это группы, и они подвержены тем же самым влияниям, которым подвержены и все остальные группы: групповой поляризации и обмену информацией, а влияние большинства и меньшинства в них подчиняется тем же самым законам. Исследователи изучили и проверили также и ряд предположений, лежащих в основе некоторых недавних решений Верховного Суда США и касающихся уменьшения количества присяжных в жюри и предоставления им права выносить вердикты не только на основании консенсуса.

Поскольку имитационные, экспериментальные жюри присяжных отличаются от реальных, распространение результатов исследований на реальное судопроизводство требует осторожности. И тем не менее эксперименты, в которых изучается работа жюри присяжных, как и другие социально-психологические эксперименты, помогают нам формулировать теории и принципы, которые могут быть использованы для объяснения того, что происходит в более сложном мире нашей повседневной жизни.

Постскриптум автора

Психологическая наука формирует критическое мышление

Согласно модной в среде интеллектуалов идее, которую иногда называют «постмодернизмом», истина конструируется социально, взгляды всегда отражают культуры, в которой они были сформированы. Это действительно так: в нашей книге мы не раз отмечали, что действительно нередко следуем своим предчувствиям, пристрастиям, культурным склонностям. Социологи и социальные психологи тоже подвержены влиянию чрезмерной самоуверенности, стойкости убеждений, предубеждений против доказательств и предварительных суждений, которые способны сделать человека пристрастным. Создавая и развивая теории, мы руководствуемся предвзятыми идеями и нравственными ценностями, от которых зависят как наши интерпретации, так и выбор предмета исследования и наш язык.

Если мы будем помнить о тех ценностях, которые несет в себе психологическая наука, у нас будут основания для того, чтобы протереть запотевшие очки, через которые мы смотрим на мир. Помня о том, что нам свойственно быть пристрастными и ошибаться, мы можем избежать двух крайностей — не поддаться влиянию ни научной психологии, которая выдает себя за нейтральную по отношению к нравственным ценностям, а на самом деле перегружена ими, ни влиянию безграничного субъективизма, для которого доказательства —- не более чем собранные воедино пристрастия. Смирив гордыню, мы можем подвергнуть проверке те идеи, которые в принципе можно проверить. Если мы считаем, что смертная казнь действительно более, чем любое другое наказание, способствует (или не способствует) снижению уровня преступности, то можем высказать свое мнение так же, как это сделал Верховный Суд. Или можем поинтересоваться, меньше ли убийств совершается в тех штатах, где применяется

наказание в виде смертной казни, уменьшилось ли их количество после ее введения или увеличилось ли оно после ее отмены.

Как мы видели, такие решения, как запрет на использование жюри присяжных в составе 5 человек и отмена раздельного обучения белых и чернокожих детей, были приняты Верховным Судом на основании результатов релевантных исследований социологов и социальных психологов. Но он не принял их во внимание, когда высказывался о связи между смертной казнью и уровнем преступности; о том, рассматривает ли общество смертную казнь как запрещенное Конституцией США «жестокое и неправомерное наказание»; о том, выносит ли суд необоснованные приговоры, проявляя при этом расовые пристрастия, и о том, насколько предрасположены к вынесению обвинительного приговора присяжные, отобранные на основании их толерантного отношения к смертной казни.

О том, что убеждения и нравственные ценности членов Верховного Суда влияют на их восприятие ничуть не меньше, чем на восприятие ученых и обывателей, свидетельствует решение, принятое по итогам президентских выборов 2000 г.: более консервативно настроенные судьи большинством голосов (5 против 4) приняли решение в пользу кандидата с более консервативными взглядами — Джорджа Буша. Именно поэтому нам нужно быть более проницательными — обуздывать свою интуицию и пристрастия и проверять их с помощью доступных доказательств. Если наши убеждения подтвердятся — тем лучше для них. Если нет — тем хуже для них. И психологическая наука, и повседневное критическое мышление базируются на одном и том же — на способности признавать факты.

Модуль B. Социальная психология и надежное будущее

[Некоторые фрагменты этого модуля — адаптированные разделы книги David G. Myers. *The American Paradox: Spiritual Hunger in an Age of Plenty*, Yale University Press, 2000, в которой читатель может найти дополнительную информацию о материализме, изобилии, неравенстве и благополучии.]

> Это было самое прекрасное время, это было самое злосчастное время, — век мудрости, век безумия, дни веры, дни безверия, пора света, пора тьмы, весна надежд, стужа отчаяния; у нас было все впереди, и у нас впереди ничего не было; мы то витали в небесах, то вдруг обрушивались в преисподнюю.
>
> *Чарльз Диккенс*, Повесть о двух городах (перевод С. П. Боброва и М. П. Богословской)

Не успел мир вступить в новое тысячелетие, как отовсюду стали поступать хорошие новости.

— Хотя по сравнению с 1960 г. численность населения планеты удвоилась, производство продуктов питания возросло в 3 раза, и они стоят дешевле, чем когда бы то ни было раньше.

— В большинстве стран Запада уменьшилось количество безработных и живущих на социальные пособия.

— Такой низкой инфляции — «самого болезненного налога», — как сейчас, не было за последние 30 лет; процентные ставки стабилизировались на среднем уровне, а о таких высоких показателях фондовой биржи, как нынешние, можно было только мечтать.

— Уровни цен на автомобили, авиабилеты, бензин и гамбургеры достигли рекордного соответствия уровню инфляции. В 1919 г., чтобы купить полгаллона [Галлон — мера жидких и сыпучих тел, равная 4,54 л. — *Примеч. перев.*] молока, американец должен был работать 39 минут, сейчас он зарабатывает его всего лишь за 7 минут.

— Снижаются уровень алкоголизма, потребление крепких спиртных напитков и количество тяжелых дорожно-транспортных происшествий по вине пьяных водителей.

— Появились новые лекарства: одни излечивают от рака, а другие повышают сексуальную потенцию.

Сравните нашу сегодняшнюю жизнь с тем, что было век назад, в «старые добрые времена», когда не было водопровода, дети работали на шахтах и на рудниках, продолжительность жизни была невелика, бедные не имели никаких социальных гарантий, большинство людей были практически необразованными, у женщин были ограниченные возможности, национальные меньшинства были

лишены прав, ежегодно вырабатывалось меньше электричества, чем сегодня потребляется за один день, тривиальная инфекция могла стоить жизни и когда люди умирали преимущественно от двух болезней — от туберкулеза и пневмонии.

В 1999 г. супруги Джойс и Пол Баулер, серьезно интересовавшиеся жизнью людей в прошлом веке, вместе с четырьмя их детьми были отобраны Четвертым каналом Британского телевидения (*Channel 4 network*) из 450 желающих провести 3 месяца в условиях, в которых в 1900 г. жил средний класс (в то время эти условия, должно быть, казались раем по сравнению с теми условиями, в которых жил рабочий класс). Спустя всего лишь неделю, в течение которой им пришлось вставать каждый день в половине шестого утра, готовить еду так, как это делали во времена королевы Виктории, носить корсеты, мыть головы смесью лимонного сока, яичных желтков, борной кислоты и камфары и проводить вечера при свете газовых рожков, они были «близки к тому, чтобы запросить пощады». Но Баулеры продержались. Однако из-за отсутствия окружения, соответствующего викторианской эпохе, реалиям быта начала XX в. явно не хватало романтического флера, присущего фильмам об этом периоде жизни Англии.

<Избавить человечество от большой беды и спасти от неминуемой катастрофы наш общий дом невозможно без кардинальных изменений в управлении природными ресурсами Земли и в образе жизни ее обитателей. *Мировая научная общественность предупреждает человечество.* 1993. Обращение подписано 1600 выдающимися деятелями науки из разных стран мира>

Поэтому нет ничего удивительного в том, замечает экономист Пауль Крюгман, что «если брать в расчет одни лишь материальные обстоятельства, можно не сомневаться: любой согласится с тем, что сегодня беднякам живется лучше, чем верхушке среднего класса — век тому назад» (Krugman, 2000). Современный рабочий класс пользуется всеми благами цивилизации: электричеством, горячим водоснабжением, канализацией, телевидением и средствами передвижения — всем тем, что было неведомо королевским особам прошлого. Воистину, наше время — самое лучшее. В менее развитых странах люди понятия не имеют о такой хорошей жизни и протестуют против приобщения к ней.

Глобальный кризис

Вследствие роста народонаселения и потребления мы превысили потенциальную емкость экологической системы нашей планеты. А это значит, что для того, чтобы будущее было надежным, потребуются контроль над рождаемостью, увеличение эффективности и продуктивности производства и умеренное потребление.

Увы! Те хорошие новости, о которых вы только что прочитали, — лишь половина правды. На всех симпозиумах, проводимых под эгидой ООН, Британского Королевского общества и Национальной академии наук США, лидеры мировой науки отмечают, что мы превысили потенциальную емкость экологической системы нашей планеты. Это значит, что сейчас мы «проедаем свой экологический капитал», а не живем на проценты с него (Heap & Kent, 2000; Oscamp, 2000). Если народонаселение снова удвоится, а потребление возрастет, мы окажемся на грани экологической катастрофы.

Вместо того чтобы обкрадывать своих потомков, не могли бы мы задуматься о более устойчивом развитии и потреблении? Чем могут помочь в решении экологических проблем социальные психологи? Ни для кого не секрет, что эти проблемы — результат деятельности людей: ведь это мы пользуемся спортивными автомобилями, загрязняющими воздух выхлопными газами, едим мясо животных, которых откармливают зерном, и с помощью техники уничтожаем леса. Давайте сначала рассмотрим проблему, а затем — некоторые возможные пути ее решения.

Превышение потенциальной емкости экологической системы

Более 200 лет тому назад Роберт Мальтус предвидел наступление такого момента, когда народонаселение Земли превысит потенциальную емкость ее экологической системы. Благодаря техническому прогрессу в промышленности и в сельском хозяйстве предсказание Мальтуса о том, что людей на нашей планете будет больше, чем еды, пока что не сбылось. Пока что. Однако задумайтесь над следующими фактами.

<Покупай как можно больше. *Обращение к владельцу кредитной карты*, 2000>

Рост народонаселения Земли

Хорошая новость: рождаемость падает. Более чем в 40 странах уровень рождаемости опустился до простого воспроизводства (2,1 ребенка на женщину) или ниже. Плохая новость: в развивающихся странах рождаемость падает слишком медленно, и при таком темпе предотвратить прирост населения невозможно. И даже если уровень рождаемости достигает уровня простого воспроизводства, рост населения продолжается из-за большого количества людей, достигших детородного возраста. Как следует из данных, представленных на рис. В.1, после 1830 г. понадобилось 100 лет для того, чтобы население Земли увеличилось до 2 миллиардов человек, но потом оно увеличилось за 30 лет до 3 миллиардов, за 15 лет — до 4, за 12 лет — до 5 и до 6 — тоже за 12 лет. Если современный мир кажется вам перенаселенным, особенно такие бедные страны, как Пакистан и Индия, помните: демографы полагают, что народонаселение Земли увеличится до 7, 8 и 9 миллиардов еще при жизни большинства читателей этой книги.

Рис. В.1. Рост народонаселения Земли с 1750 г. (*Источник*: United Nations, 1998, Revision of World Population Estimates and Projections)

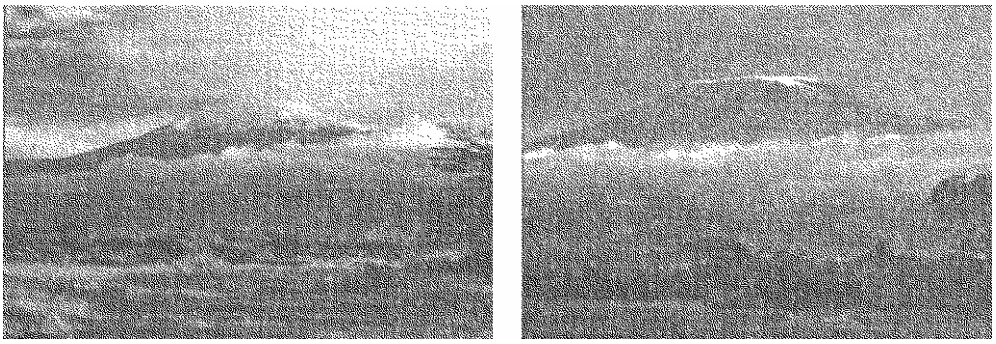
Разумеется, подобный рост не может продолжаться бесконечно. Увеличение количества живущих на Земле людей для половины из них уже обернулось нищетой, недоеданием и болезнями (Oskamp, 2000): «Если люди не согласятся добровольно контролировать рождаемость, она будет контролироваться принудительно. Уровни смертности и рождаемости *сравняются* из-за нищеты, голода и болезней... или вследствие войн и геноцида».

Экономический рост означает рост потребления

Наша планета выдерживает двойной удар — чем больше народонаселение, тем больше ресурсов оно потребляет. В 1950 г. на Земле жили 2,5 миллиарда человек, в распоряжении которых было 50 миллионов автомобилей. Сегодня нас немного более 6 миллиардов, а количество автомобилей увеличилось в 10 раз. Если в результате роста мировой экономики все страны сравняются со США по уровню автомобилизации, количество машин возрастет еще в 13 раз (N. Myers, 2000). Хотя такого никогда не будет, в развивающихся странах автомобильный парк растет быстро. Сейчас население стран Азии покупает больше новых машин, чем жители стран Западной Европы и Северной Америки, вместе взятые (Heap & Kent, 2000).

При эксплуатации этих автомобилей и при сжигании угля и нефти для выработки электричества и обеспечения наших домов теплом образуется углекислый газ — основной виновник глобального потепления климата нашей планеты (Hileman, 1999). 23 самых теплых за все время метеонаблюдений года приходятся на период после 1975 г., а самым теплым оказался 1998 г. (весьма вероятно, что к тому

времени, когда вы прочитаете эти строки, рекорд 1998 г. уже будет побит). Скорость таяния ледников на Южном и на Северном полюсах возрастает. То же самое можно сказать и о ледниках всех горных массивов — от Альп до Анд. Ледник африканской горы Килиманджаро уменьшился по сравнению с 1912 г. на 82%; если скорость его таяния сохранится на нынешнем уровне, к 2016 г. он полностью исчезнет (Revkin, 2001). Растения, которые раньше росли только на экваторе, и насекомые, обитавшие только там, «переселяются» поближе к полюсам. По мере того как изменяется климат планеты, участились и такие экстремальные природные катаклизмы, как тепловые волны, засухи и наводнения. Поскольку в виде дождя выпадает больше осадков, чем в виде снега, в сезон дождей чаще случаются наводнения, а в засушливое время земля получает меньше влаги за счет таяния снега и льда.



Гора Килиманджаро: в 1979 г., до начала глобального потепления (слева), и в 1999 г., после его начала (справа)

<Основная причина наблюдаемого в течение последних 50 лет потепления климата — увеличение концентрации углекислого газа в атмосфере. *Из заявления Межправительственной экспертной комиссии ООН по проблеме потепления*>

Вырублена бо́льшая часть лесов, когда-то покрывавших поверхность земли, а то, что еще осталось в тропиках, тоже постепенно уничтожается: освобождаются площади под посевы и пастбища, а древесина нужна местным жителям для строительства. Уничтожение лесов приводит к увеличению концентрации углекислого газа (известно, что растения поглощают его), к эрозии почвы, изменению температуры воздуха и количества выпадающих осадков и к вымиранию многих видов животных. По мнению зоолога Э. О. Уилсона, если леса и впредь будут уничтожаться с такой же скоростью, что и теперь, в течение столетия может исчезнуть половина видов растений, произрастающих на Земле, и половина видов животных, обитающих на ней (Resenberger, 1999).

<Мы не будем делать ничего такого, что может причинить вред нашей экономике, потому что для нас важнее всего люди, живущие в Америке (так в 2001 г. президент Джордж Буш-младший объяснил свое решение выйти из Киотского договора о глобальном потеплении, которое подписали более 100 стран). Если человек хочет быть лидером мирового масштаба, он должен учитывать не только интересы американской промышленности, но и интересы всех людей, живущих на Земле. *Ответ президента Европейской комиссии Романо Проди президенту Джорджу Бушу*, 2001>

Растущая потребность в рыбопродуктах в сочетании с разрушением экосистемы привела к тому, что в 11 из 15 основных океанических рыболовных зон ежегодная добыча рыбы уменьшилась; это уменьшение коснулось 7 из 11 основных видов промысловых рыб (McGinn, 1998; Karavellas, 2000). Наибольший урон нанесен запасам лосося, атлантической трески, пикши, сельди и других видов, отчасти это произошло в результате превышения допустимых норм их добычи.

{**Мы проедаем свой капитал.** Превышение допустимых норм добычи североатлантической трески — отчасти и плавучими консервными заводами из других стран — привело к тому, что в 1990-х гг. предприятия рыбоперерабатывающей промышленности Ньюфаундленда бо́льшую часть времени простаивали. Для восстановления запасов рыбы необходимо время, и поэтому лов был запрещен}

Кто более всего повинен в глобальном потеплении и в истощении запасов? Стыдно признаваться, но преимущественно — мы, граждане тех стран, в которых наиболее вероятен интерес к этой книге. Несмотря на различия между индустриальными странами — в Нидерландах 30% поездок по городу совершаются на велосипедах, а в США лишь 1%, — повсюду индустриализация отрицательно сказалась на экологии. Ниже приводятся примеры, почерпнутые из документов ООН и из совместных

материалов Лондонского королевского общества и Национальной академии наук США (Heap & Kent, 2000; N. Myers, 2000).

— Население Бангладеш ежегодно увеличивается на 2,4 миллиона, а население Англии — примерно на 100 000, однако количество выбрасываемого в атмосферу диоксида углерода (в расчете на душу населения) в Англии в 50 раз больше, чем в Бангладеш. Иными словами, ежегодно 100 000 новых англичан наносят атмосфере в 2 раза больший вред, чем 2,4 миллиона новых граждан Бангладеш.

— С 1950 г. самые богатые люди планеты, составляющие пятую часть всего народонаселения, удвоили потребление мяса и лесоматериалов (в расчете на одного человека), чего никак нельзя сказать о 20% беднейшего населения.

— В настоящее время богатейшее население Земли владеет 87% всех транспортных средств и потребляет 85% всей бумаги, в то время как на долю беднейшего населения приходится лишь 1%.

Итог: наша планета, судя по всему, способна «содержать» не более 2 миллиардов человек, потребляющих так, как потребляют сегодня в Западной Европе и в Северной Америке (Pimentel et al., 1999; Willey, 1999). На основании статистических данных ООН был рассчитан «экологический след» — «биологически продуктивное пространство», необходимое людям в разных странах для производства продуктов потребления и утилизации образующихся при этом отходов (Wackernagel, 2000). Среднестатистическому канадцу требуется более 10 футбольных полей. Среднестатистическому американцу — на 30% больше, среднестатистическим англичанину, швейцарцу и немцу — на 30% меньше. Если бы все земляне потребляли сегодня столько, сколько потребляют американцы и канадцы, для удовлетворения их потребностей нужны были бы природные ресурсы трех таких планет, как наша.

{В 1966 г. лишь 22% новых американских домов имели площадь около 200 м^2, в 1994 г. таких домов было уже 47%}

При населении 6 миллиардов и при том, что менее развитые страны — и это вполне естественно — стремятся к повышению уровня жизни, потребность в устойчивом потреблении становится «проблемой глобального значения, требующей неотложного решения» (Heap & Kent, 2000). Как отмечает Норман Майерс, речь идет не о том, что богатым странам *следовало бы снизить* уровни потребления, а о том, что они *снизятся*, «потому что Земля не может бесконечно поддерживать современный уровень потребления» (N. Myers, 2000, p. 13), не говоря уже о его увеличении в будущем.

Обеспечение экологичного образа жизни

Так что же нам делать? Есть, пить и веселиться, потому что завтра — конец? Вести себя так, как ведут себя многие участники игры «Дилемма заключенных»: преследовать лишь собственные цели, даже если они губительны для остальных? (Черт побери, в мировом масштабе мои потребности ничтожно малы, удовлетворяя их, я получаю удовольствие, а мир при этом нисколько не страдает.) Воздеть руки к небу и поклясться никогда не рожать детей, раз все так ужасно? Те, кто настроен более оптимистично, предлагают два пути к экологичному образу жизни:

1) повышение эффективности и продуктивности промышленного и сельскохозяйственного производства;

2) снижение уровня потребления и рождаемости.

Повышение эффективности и продуктивности производства

Одна из возможностей проявить заботу о будущем заключается в создании ресурсосберегающих технологий. Кое-что в этом направлении уже сделано: во многих случаях вместо ламп накаливания используются лампы дневного света, функции традиционной почты исполняет электронная почта, созданы новые модели автомобилей, причиняющих окружающей среде меньший вред. Сегодня водители среднего возраста управляют автомобилями, которые потребляют бензина в 2 раза меньше и выбрасывают в воздух в 20 раз меньше вредных газов, чем их первые в жизни машины.

Возможные технологии будущего — это и диоды, которые дают свет в течение 20 лет без всяких ламп; и ультразвуковые стиральные машины, не потребляющие ни воды, ни тепла, ни мыла; пластмассы, подлежащие переработке и многократному использованию; автомобильные двигатели, работающие на кислороде и водороде и выбрасывающие в атмосферу водяные пары; и сверхлегкие

конструкционные материалы, более прочные, чем сталь; и крыши и дороги, поглощающие солнечную энергию (N. Myers, 2000). Более того, скорость распространения технического прогресса постоянно растет. На то, чтобы в жизнь 25% населения США вошли электричество, телефон, телевидение, персональные компьютеры и Интернет, потребовалось 46, 35, 26, 16 и 7 лет соответственно (United Nations, 1998).

Сельское хозяйство тоже претерпевает революционные изменения. Сомнительные генетические модификации и менее сомнительные гибридные растения дают более высокий урожай. Созданы сорта картофеля, более устойчивые к болезням, более питательные сорта риса и сельскохозяйственные культуры, лучше приспособленные к засушливому климату и к соленой почве, более устойчивые к вредителям, вирусам и бактериям.

Несмотря на то что для оценки безопасности и жизнеспособности этих технологических и сельскохозяйственных инноваций потребуется время, увеличение эффективности и продуктивности производства, несомненно, — один из путей к устойчивому будущему. Учитывая, с какой скоростью идет технический прогресс, —- кто мог представить себе современный мир еще каких-нибудь 100 лет назад? — в будущем обязательно будут найдены такие решения, которые сейчас никому не приходят в голову. Оптимисты убеждены, что в будущем уровень жизни большинства людей будет выше, чем сегодня, и что при этом не только будет израсходовано значительно меньше исходного сырья, но и образуется значительно меньше отходов.

Снижение уровня потребления

Второй путь к устойчивому будущему — снижение потребления. Если увеличивающееся народонаселение будет больше потреблять и наносить больший вред экологии, то стабильное по своей численности население Земли должно будет сократить потребление и уменьшить ущерб, причиняемый экосистеме.

Благодаря усилиям сторонников планирования семьи прирост населения земли затормозился, в первую очередь это произошло за счет развитых стран. В тех странах, где материальный уровень выше, а женщины более образованны и имеют больше прав, рождаемость ниже. Но даже если рождаемость повсеместно вдруг опустится до уровня простого воспроизводства, рост населения «по инерции», связанный со вступлением в детородный возраст более молодых людей, продлится еще долго.

Учитывая, что мы уже и так превысили потенциальную емкость экологической системы Земли, каждому из нас тоже следует умерить свой аппетит. Наши материальные запросы постоянно растут — нам нужно больше компакт-дисков, больше кондиционеров, больше путешествий, — что же мы можем сделать для снижения уровня потребления?

Один путь — государственная политика, в полной мере использующая материальное стимулирование. Общее правило таково: мы стараемся избежать того, за что нас наказывают, и стремимся к тому, за что получаем вознаграждение. Если на наших скоростных шоссе автомобильные пробки, а в воздухе полно выхлопных газов, мы можем наказывать тех, кто ездит в одиночку, и вознаграждать тех, кто ездит группами, предоставляя в их распоряжение специальные скоростные полосы. Мы можем создать специальные дорожки для велосипедистов и развивать городской транспорт, создавая тем самым альтернативы личным автомобилям. Можно, как в Европе, значительно повысить налоги на бензин и стимулировать рецикл, сделав возврат пластиковых бутылок из-под лимонадов экономически выгодным для населения (см. «Во что обходится эксплуатация личного автомобиля?»).

Роберт Франк, экономист, хорошо разбирающийся в социальной психологии, предложил способ, с помощью которого социально ответственная рыночная экономика может одновременно стимулировать и высокие заработки, и более умеренное потребление. Он предложил ввести прогрессивную систему налогообложения, которая, стимулируя накопление денежных средств и их инвестирование, делает невыгодным приобретение таких жизненно неважных предметов роскоши, как детский игрушечный автомобиль *Range Rover* за $18 500. Его идея проста: облагайте налогом не только доходы, но и расходы, которые равны разнице между заработком и сбережениями и, возможно, пожертвованиями на благотворительность. Налог должен быть прогрессивным, исключение составляют только иждивенцы, которые вообще освобождаются от его уплаты, и люди, делающие крупные

покупки, которые облагаются более высоким налогом. Франк убежден, что прогрессивный налог на потребление (например, для семьи из 4 человек он изменяется от 20%, если в течение года ею приобретены товары на сумму, превышающую $30 000, до 70% если сумма покупок превышает $500 000) способен оказать более заметное влияние на потребление, чем движение сторонников более простого образа жизни. Люди, которые при других обстоятельствах купили бы *BMWZ*3 за $30 000, скорее всего, призадумаются и с не меньшим удовольствием сядут за руль *Mazda Miata* за $23 000.

Благодаря подобной политике присущая большинству людей привычка в первую очередь заботиться о собственных интересах может быть использована на благо общества, но ее реализация требует определенных законодательных актов, поддержанных обществом. Если правда, что мы уже превысили потенциальную емкость экологической системы Земли, как утверждают эксперты Королевского общества, Национальной академии наук США и ООН, то по мере усиления парникового эффекта и ужесточения конкуренции за ресурсы общественное мнение и взгляды политиков в конце концов изменятся. Можно ли надеяться на то, что в обозримом будущем изменится и общественное сознание, что на смену индивидуализму и материализму конца XX в. в начале XXI в. придут более коллективистские по свей сути нравственные ценности?

Проблема крупным планом. *Во что обходится эксплуатация личного автомобиля?*

В августе 2000 г. автор письма, направленного в *Scotsman* из одной европейской страны, в которой покупатели платят более 30 фунтов (около 45 американских долларов) за то, чтобы залить в бак 10 галлонов бензина (большую часть этой суммы составляет налог), приветствовал введение налога и политики стимулирования как средства снижения потребления бензина:

«Несмотря на то что мне приходится ежегодно “наматывать” 12 000 миль (это средний пробег автомобиля по стране), чтобы заработать 18 000 фунтов в год (это меньше, чем средний доход по стране), я приветствую повышение расходов на эксплуатацию личного автомобиля. Во-первых, весьма вероятно, что чем меньше налог на бензин, тем больше налоги на другие товары, так что любая экономия не более чем иллюзия.

Налоги на бензин легко взимать, они пропорциональны потреблению, и махинации с ними практически исключены.

Только совершенно не информированные водители до сих пор не представляют себе, какую роль в глобальном потеплении играют выхлопные газы. И только самых эгоистичных из них не волнует его собственный вклад в такие природные явления, свидетельствующие об экологическом неблагополучии, как аномально холодные или аномально жаркие сезоны и повышение уровня моря.

Если люди предпочитают жить далеко от работы, ездить быстро, иметь ненасытные автомобили, пренебрегать соседними магазинами или способствовать упадку общественного транспорта, они должны за это платить».

Тим Флинн, Сент-Эндрюс

Быстрое изменение установок, вызванное в 1960-х и 1970-х гг. движением за гражданские права и за права женщин, свидетельствует о том, что общественное сознание действительно способно изменяться в такие сжатые сроки, которые в масштабах истории — не более чем мгновения (см. главу 9). В период с 1960 по начало 1990-х гг. социальный «ландшафт» США изменился до неузнаваемости: число разводов удвоилось, число самоубийств среди подростков утроилось, количество преступлений, совершаемых подростками, увеличилось в 4 раза, в 5 раз увеличилось количество заключенных и в 6 раз — количество внебрачных детей. Жизнь американцев после 1960 г. отмечена также усиливающимся индивидуализмом и стремительным падением интереса к участию в общественной жизни. Роберт Путнэм, автор книги «Боулинг в одиночку» (*Bowling Alone*), считает, что по сравнению с 1960 г. сегодняшние американцы молодого и среднего возраста не только чаще в одиночку занимаются боулингом, но и реже голосуют, ходят в гости, развлекаются, ездят вместе с коллегами на работу и с работы на одной машине, дружат с соседями, работают в качестве волонтеров и занимаются благотворительностью. Как ответ на эти реалии на стыке веков возникло социально-экологическое движение в поддержку коллективизма, цель которого — формирование коллективистского сознания школьников и возращение семье и совместному воспитанию детей обоими родителями их прежнего

статуса. В результате число самоубийц среди подростков, проявлений насилия и жестокости и нежелательных беременностей стало уменьшаться, а количество волонтеров среди молодых американцев сейчас возрастает. Перед нами наглядный пример того, что — *культуры способны изменяться*. Так можно ли надеяться, что потребительский ажиотаж в обозримом будущем спадет?

Резюме

Мы живем в хорошее время. Никогда еще люди не были такими здоровыми, не жили так долго и в таком достатке, не имели столько гражданских прав и не пользовались такими благами технического прогресса. И тем не менее, утверждают лидеры мировой науки, нам угрожает глобальный кризис. Рост народонаселения в сочетании с ростом потребления превысил потенциальную емкость экологической системы Земли. Сейчас в мире в 10 раз больше автомобилей, чем было полвека назад; их выхлопные газы, содержащие диоксид углерода, вместе с содержащими его газообразными отходами, образующимися при сжигании угля и мазута на электро- и теплостанциях, являются причиной глобального потепления климата. Итог: наша планета не может выдержать уровня потребления, существующего сегодня в богатых странах, а уж о возросшем уровне потребления, который весьма вероятен в будущем, и говорить нечего. Поэтому обеспокоенные сложившейся ситуацией ученые и граждане задумались о том, что человечество может сделать для предотвращения экологической катастрофы. Как увеличить эффективность промышленности и продуктивность сельского хозяйства и как контролировать рост народонаселения и регулировать потребление — за счет материального стимулирования, изменения поведения и установок? За последние 40 лет, буквально на наших глазах, произошли весьма заметные культурные изменения, и нечто подобное может повториться как ответ на грозящий глобальный кризис.

Социальная психология материализма и умеренности

Какой вклад может внести социальная психология в наше понимание усиливающегося материализма? В какой мере деньги и потребление гарантируют счастье? И почему материализм и экономический рост не привели к росту удовлетворенности жизнью?

Можно ли купить счастье? Лишь немногие из нас ответят на этот вопрос утвердительно. Но сформулируйте вопрос по-другому иначе: «Имей вы немного больше денег, вы были бы чуточку счастливее?», и многие, ухмыльнувшись, кивнут головами. Мы уверены в том, что между достатком и ощущением благополучия существует определенная связь. Эта убежденность исходит из того, что Джульет Шор называет «циклом доходы — расходы», имея в виду, что люди больше работают для того, чтобы больше покупать (Schor, 1998).

Усиливающийся материализм

Хотя нынешняя экологическая ситуация и такова, что нам следовало бы быть скромнее в своих желаниях, материализм [Читатели, должно быть, уже поняли, что в данном контексте автор употребляет термин «материализм» как синоним «вещизма», «приобретательства», «погони за материальными благами». — *Примеч. перев.*] торжествует, и особенно это заметно в США. Согласно результатам опроса общественного мнения, проведенного институтом Гэллапа, 50% респондентов-женщин, более 60% респондентов-мужчин (в целом 80% респондентов), зарабатывающих более $75 000 в год, хотели бы быть богатыми (Gallup Poll, 1990). Когда в 1987 г. *Roper Organization* спрашивала у респондентов, каким должен быть их ежегодный доход, чтобы они могли осуществить все свои мечты, «средний американец» назвал сумму, равную $50 000. В 1996 г. она возросла до $90 000 (Schor, 1998). Считайте это сегодняшней американской мечтой: жизнь, свобода и счастье, купленное за деньги.

Расцвет материализма пришелся на 1970-е-1980-е гг. Наибольшее впечатление производят результаты ежегодных опросов, проводимых совместно Калифорнийским университетом в Лос-Анджелесе и Советом по образованию среди примерно 250 000 первокурсников. Количество согласившихся с утверждением, что «очень важной» причиной их поступления в колледж является

желание «больше зарабатывать», возросло с 50% в 1971 г. до почти 75% в 2000 г. А количество полагающих «очень хорошее финансовое положение» «самым важным» фактором возросло с 39% в 1970 г. до 74% в 2000 г. (рис. В.2). По сути, эти данные свидетельствуют о катастрофическом уменьшении числа молодых людей, считающих, что «в жизни должна быть ясная цель». Материализм одержал победу над духовностью.

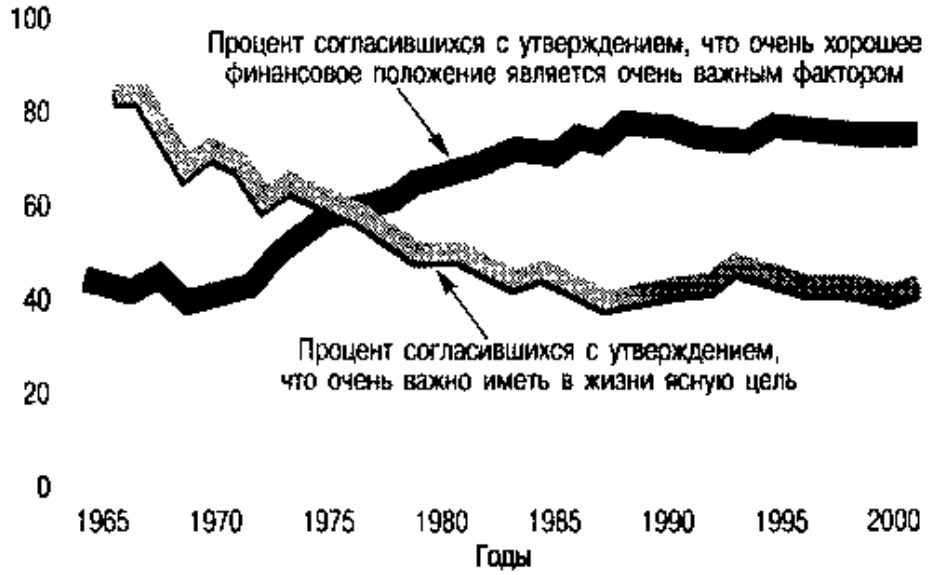


Рис. В.2. Материализм побеждает духовность. (По данным Dey, Astin & Korn, 1991, и ежегодных опросов более 200 000 первокурсников американских колледжей. Общее количество респондентов — около 7 миллионов)

<Тот, кто сказал, что счастье не купишь за деньги, просто не умеет их тратить. Реклама автомобиля *Lexus*>

Как изменились нравственные ценности! В наши дни студенты американских колледжей из 19 целей, которых они хотели бы добиться, на первое место ставят «очень хорошее материальное положение». Эта цель «опережает» не только поиск смысла жизни, но и такие цели, как «стать специалистом в избранной области», «помогать окружающим, попавшим в беду» и «создать семью».

В своем стремлении к материальным благам студенты колледжей не одиноки. По мнению Роберта Франка, когда появилось довольно много обеспеченных людей, началась «лихорадочная погоня за роскошью». В конце 1990-х гг. расходы на предметы роскоши росли в 4 раза быстрее, чем расходы на все остальное. Апартаменты для молодоженов в отеле Палм-Бич *Four Seasons* (суточное пребывание в них стоит тысячи долларов) и номера в отеле *Aspen* (суточное пребывание — $5500) бронировались за многие месяцы до свадеб. За 10 лет количество яхт длиной более 150 метров удвоилось, и часовая прогулка на многих из них стоила более $10 000. Если раньше автомобили дороже $30 000 (по ценам 1996 г.) составляли лишь 7% от общего количества проданных транспортных средств, то к концу века оно подскочило до 12%.

Богатство и благополучие

Неужели неограниченное потребление действительно синоним «хорошей жизни»? Гарантирует ли финансовое благополучие психологический комфорт или хотя бы коррелирует с ним? Стали бы люди счастливее, если бы они могли переселиться из своих скромных жилищ во дворцы, кататься на лыжах в Альпах и путешествовать с максимально возможным комфортом? Почувствовали бы они себя более счастливыми, если бы на них неожиданно свалился большой выигрыш и им предложили на выбор 12-метровую яхту, суперсовременный дом на колесах, одежду от дизайнера, роскошный автомобиль или домашнюю работницу в полное распоряжение? О чем говорят результаты исследований социальных психологов? Подтверждают они или опровергают тезис о том, что лихорадочная погоня за роскошью делает людей счастливее?

Действительно, есть определенная тенденция, согласно которой в богатых странах больше удовлетворенных жизнью людей (Diener, 2000). Например, большинство швейцарцев и скандинавов процветают и довольны своим положением. В бедных странах больше людей, не имеющих гарантированного пропитания и крыши над головой. Более того, когда они сравнивают себя с богатыми, ощущение собственной бедности становится более острым. Тем не менее в тех странах, в которых валовой национальный продукт на душу населения превышает $8000, корреляции между национальным богатством и благополучием нет (рис. В.3).

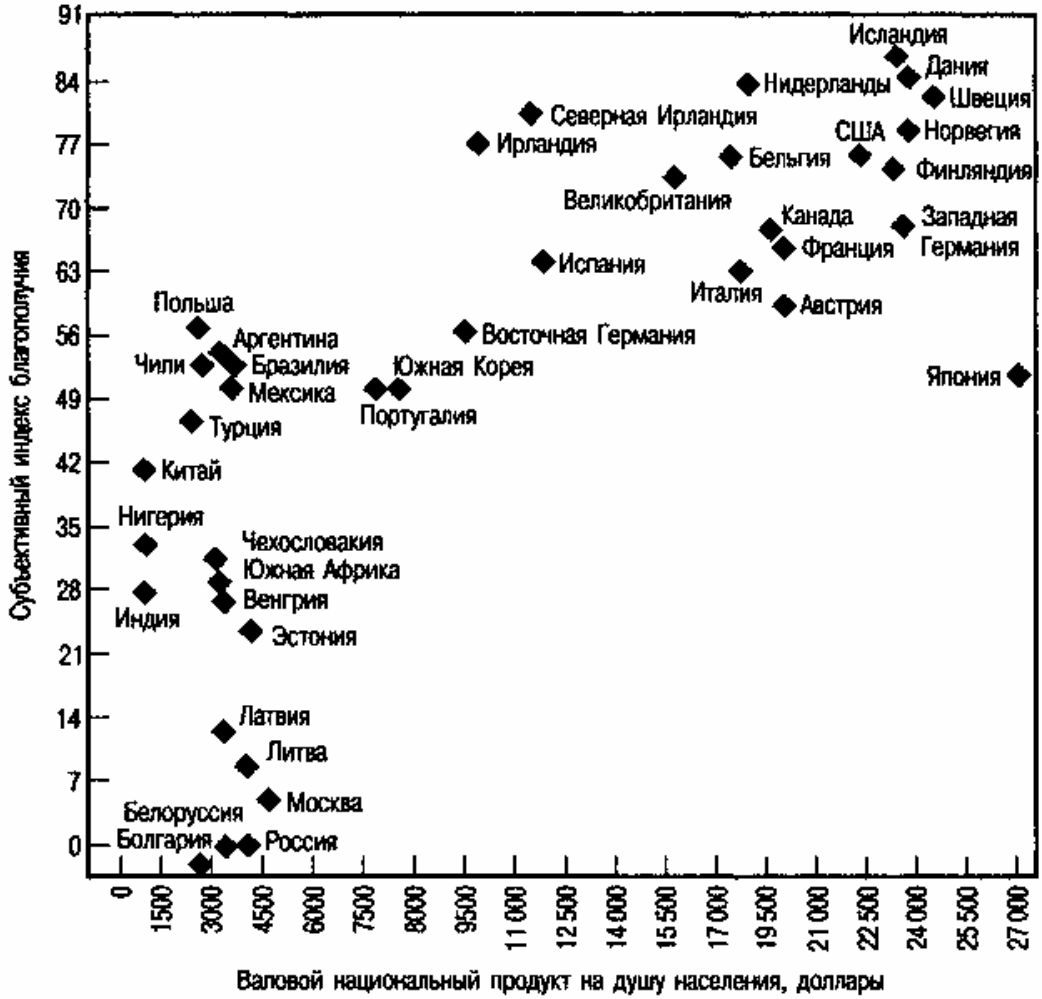


Рис. В.3. Богатство страны и благополучие ее граждан. (По данным Всемирного банка и Обзора мировых цен за 1990-1991 гг.). Субъективный индекс благополучия является кумулятивным показателем счастья и удовлетворенности жизнью. (На абсциссе — среднее количество людей (в процентах), признавших себя, во-первых, «очень счастливыми» или «счастливыми», за вычетом тех (в процентах), кто признал себя «не очень счастливыми» или «несчастными», и, во-вторых, оценивших свое счастье 7 баллами или выше, за вычетом тех, кто оценил его в 4 балла и ниже по 10-балльной шкале). (*Источник*: Ronald Inglehart, 1997, p. 62)

Если судить по субъективному индексу благополучия, лучше быть ирландцем, чем болгарином. Но вряд ли существенно, какой именно доход имеет человек — доход типичного ирландца, бельгийца, норвежца или американца. На самом же деле в 1980-е гг. среди ирландцев стабильно оказывалось больше людей, довольных своей жизнью, чем в Западной Германии, где среднедушевой доход в 2 раза выше (Inglehart, 1990). Однако, как считают Эд Дайнер и его коллеги, понятие «национальное богатство» связано с гражданскими правами, грамотностью населения и значительным периодом демократического правления (Diener et al., 1995). Поэтому, чтобы выявить «более чистую» связь между деньгами и счастьем, исследователи попытались ответить на вопрос, где и когда одновременно с ростом доходов людей возрастало и их благополучие.

Счастливее ли богатые?

В таких бедных странах, как Индия, где много людей с доходами ниже прожиточного минимума, относительная материальная обеспеченность действительно прогнозирует большее благополучие (Agryle, 1999). Как с моральной, так и с материальной точки зрения лучше принадлежать к высшей касте, чем к низшей. Однако в богатых странах, там, где большинство населения имеет возможность удовлетворять свои жизненные потребности, богатство значит на удивление мало. Как отмечает Рональд Инглхарт, в США, в Канаде и в Европе коэффициент корреляции между доходами и личным счастьем «не просто поразительно мал, а пренебрежимо мал» (Inglehart, 1990, p. 242). Самые несчастные — это самые бедные. Но в жизнь обеспеченных людей дополнительные деньги не вносят принципиальных изменений. Обобщая результаты собственных исследований такой проблемы, как счастье, Дэвид Ликкен пишет: «Люди, которые ездят на работу в автобусах, надев спецодежду, в среднем не менее счастливы, чем те, кто ездит в собственных “мерседесах”, облачившись в деловые костюмы» (Lykken, 1999, p. 17).

<Позднее сообщалось о том, что от Фрэнка Капачи отказались даже старые друзья, что он был вынужден купить специальную машину для уничтожения канцелярских бумаг, чтобы избавиться от ненужных писем, и временно находился в бегах. *Annin*, 1999.>

Даже очень богатые люди — например, те, кого журнал *Forbes* включает в сотню самых богатых людей Америки, — чувствуют себя лишь ненамного более счастливыми, чем их среднестатистический соотечественник (Diener, Horwitz & Emmons, 1985). Хотя у них было более чем достаточно денег для покупки многого из того, что им не нужно и что их вряд ли интересует, 80% богатейших респондентов согласились с проводившими опрос Дайнером, Горвицем и Эммонсом в том, что «деньги увеличивают риск их владельца стать не очень счастливым, и все зависит от того, как их использовать». И некоторые из них действительно были несчастны. Один баснословно богатый человек вообще не мог вспомнить ни одной счастливой минуты. Одна из респонденток сказала, что деньги не способны избавить ее от страданий, которые ей причиняют проблемы ее детей. Даже те пассажиры «Титаника», которые плыли в каютах первого класса, не добрались до места назначения.

Способствует ли экономический рост росту психологического комфорта?

Стабильно ли счастье, связанное с богатством? Долго ли чувствовали себя более счастливыми Фрэнк и Ширли Мэй Капачи, выигравшие в 1998 г. в лотерею *Powerball* 195 миллионов долларов? Скорее всего, не так долго, как им казалось сначала. Как правило, победителям лотерей их выигрыши приносят лишь временную радость (Brickman et al., 1978; Argyle, 1986). Каким бы сильным ни был восторг, в конце концов эйфория проходит. Точно так же люди, чей доход увеличился за минувшее десятилетие, сегодня чувствуют себя не более счастливыми, чем те, с которыми этого не произошло (Diener et al., 1993). Как пишет Ричард Райан, «период полураспада подобной удовлетворенности очень короток» (Ryan, 1999).

Если человек не живет в окружении богачей, его сожаления по поводу своего примитивного существования тоже могут быть непродолжительными. Вот что пишет по этому поводу Роберт Франк:

«В молодости, сразу после окончания колледжа, я, будучи волонтером Корпуса мира, работал в непальской деревне. В моем однокомнатном доме не было никаких удобств — ни электричества, ни воды, ни канализации. Рацион местных жителей не отличался разнообразием, и в нем практически отсутствовало мясо. Хотя поначалу бытовые условия и шокировали меня, тем не менее самым замечательным в моем непальском опыте было то, как быстро они стали казаться мне нормальными. Понадобилось каких-нибудь несколько недель, чтобы я перестал чувствовать свою ущербность. Воистину, получая ежемесячную стипендию в размере $40, я был богаче большинства жителей деревни и казался себе вполне преуспевающим человеком. Подобное чувство вновь вернулось ко мне лишь в последние годы» (Frank, 1996).

Если отдельный человек, как правило, не чувствует себя более счастливым, когда у него появляется больше денег, то, может быть, коллективное счастье поддерживается на достаточно высоком уровне в периоды экономического подъема? Можно ли сказать, что сегодня американцы более

счастливы, чем в 1940 г., когда в двух из пяти домов не было душа или ванны, отапливаться приходилось углем или дровами, а в 35% домов не было канализации (Bureau of the Census, 1994)? Или возьмем 1957 г., когда экономист Джон Гэлбрайт назвал американское общество «Обществом изобилия». Среднедушевой годовой доход соответствовал нынешним $9000. Сегодня он превышает $20 000. А это значит, что по сравнению с 1957 г. нынешнее американское общество — «вдвойне более изобильное»: на деньги сегодня можно купить в 2 раза больше. Однако не все оказались на подъеме: прилив унес яхты дальше, чем лодки, и большой диспаритет доходов свидетельствует о том, что общество больно. Тем не менее лодки тоже не стояли на месте. Сегодня на одного американца приходится в 2 раза больше автомобилей, американцы примерно в 2 раза чаще бывают в ресторанах, а микроволновые печи, цветные телевизоры с большими экранами и персональные компьютеры есть почти в каждом доме. Что касается прочей бытовой техники, то с 1960 по 1997 г.:

— количество семей, имеющих посудомоечные машины, возросло с 7 до 50%;

— имеющих машины для сушки одежды и белья — с 20 до 71%;

— имеющих кондиционеры — с 15 до 73% (Bureau of the Census, 1979, 1998).

Даже то, что когда-то было роскошью (ежедневный душ в 1950 г. могли позволить себе лишь 29% американцев), в 1999 г., по данным Института Гэллапа, стало рутинной ежедневной процедурой для 75% американцев. Вашим дедушкам и бабушкам ежедневный душ был «не нужен», а вот про вас, скорее всего, этого не скажешь.

Итак, стали ли счастливее американцы, которые полагают, что «очень важно» иметь много денег, и видят, что в течение последних четырех десятилетий их доходы постепенно растут?

Нет, не стали. Как следует из данных, представленных на рис. В.4, количество тех, кто считает себя «очень счастливым», за период с 1957 по 1998 г. немного уменьшилось (с 35 до 33%). Став в 2 раза богаче, люди не стали счастливее. Одновременно увеличилось количество больных депрессией, особенно среди молодежи и людей среднего возраста (Seligman, 1989; Klerman & Wiessman, 1989; Cross-National Collaborative Group, 1992). По сравнению со своими дедушками и бабушками сегодняшние люди среднего возраста значительно более состоятельные, несколько менее счастливые, а риск депрессии и различных социальных патологий у них выше.

Рис. В.4. Способствует ли экономический рост психологическому комфорту? В то время как доходы (с поправкой на инфляцию) возросли, люди не стали счастливее, и сами признаются в этом. (*Источники*: General Social Surveys, National Opinion Research Center, University of Chicago; Bureau of the Census (1975); Economic Indicators)

Трудно удержаться от поразительного вывода: за последние четыре десятилетия мы стали значительно богаче, но наше субъективное мироощущение при этом не улучшилось ни на йоту.

Сказанное справедливо и в отношении европейцев, и в отношении японцев (Easterlin, 1995). В Великобритании, например, резкое увеличение количества семей, имеющих автомобили, центральное отопление и телефоны, не сопровождается увеличением количества людей, считающих себя счастливыми. Этот вывод поразителен прежде всего потому, что он бросает вызов современному материализму: *экономический рост в богатых странах не оказывает заметного позитивного влияние на мироощущение людей*.

Почему материализм не приносит удовлетворения?

То, что экономический рост в богатых странах не приносит удовлетворения их гражданам, — действительно поразительный факт. Еще более поразительна закономерность, проявляющаяся в том, что индивидуумы, наиболее активно стремящиеся к богатству, чувствуют себя менее благополучными, — закономерность, которая «очень четко проявляется во всех культурах, которые я изучал», пишет Ричард Райан (Ryan, 1999). Его коллега Тим Кассер, обобщая результаты их совместных исследований, приходит к выводу о том, что подобные ощущения типичны для всех людей, которые предпочитают собственное материальное благополучие «человеческим отношениям, самосовершенствованию и заботе об общественном благе» (Kasser, 2000). Результаты исследований Кассера и Райана (Kasser & Rayan, 1993, 1996) и их коллеги из Германии Петера Шмука (Schmuck, 2000) подтверждают результаты более ранней работы Перкинса (H. W. Perkins, 1991), который, проведя опрос 800 выпускников колледжа, показал, что среди тех из них, кто, разделяя нравственные ценности яппи, предпочел дружеским и семейным узам финансовый и профессиональный успех и престиж, считающих себя «весьма» или «очень» *несчастными* было в 2 раза больше людей, чем среди остальных их бывших соучеников.

<Зачем тратить деньги на то, без чего можно прожить, и труд — на то, что не приносит удовлетворения? *Евангелие от Исайи* 55:2>

Прервите чтение и задумайтесь: какое событие минувшего месяца принесло вам как личности наибольшее удовлетворение? Кен Шелдон и его коллеги задавали этот и другие вопросы (о событиях минувшей недели и минувшего семестра) группе студентов университета (Sheldon et al., 2001). Затем они просили респондентов оценить, в какой мере наиболее знаменательное для них событие удовлетворило десять их различных потребностей. В качестве эмоциональных потребностей, с наибольшей полнотой удовлетворяющих им, студенты назвали самооценку, близость с окружающими и самостоятельность (чувство контроля над событиями собственной жизни). Деньги и роскошь как факторы, прогнозирующие удовлетворенность, оказались в самом конце списка, т. е. получили наименьшие рейтинги.

Мы знаем, чем чреват материализм для экологии и для личности... кажется, знаем. По данным социолога из Принстонского университета Роберта Вутноу, 89% из более чем 2000 респондентов (репрезентативной выборки, представляющей все слои американского общества) считают, что «наше общество слишком материалистично» (Wuthnow, 1994). Читай: *другие* слишком материалистичны. Потому что 84% респондентов также сказали, что хотели бы иметь больше денег, а 78% — что «очень или весьма важно» иметь «красивый дом, новую машину и прочие приятные вещи».

<Второй закон Паркинсона: расходы растут пропорционально доходам.>

Так почему же мы не чувствуем себя более счастливыми, когда у нас появляются и красивый дом, и новая машина? Почему сегодня 41% американцев (в 1973 г. их было только 13%) считают, что в машине непременно должен быть кондиционер (Schor, 1998)? И как получилось, что вчерашние предметы роскоши — музыкальные центры для слушания компакт-дисков, цветные телевизоры и персональные компьютеры — сегодня уже считаются предметами первой необходимости, а завтра будут признаны безнадежно устаревшими? (Наш первый домашний компьютер, который загружался с помощью кассетного магнитофона, казался нам просто замечательным до тех пор, пока мы не приобрели более быстродействующую машину, а она, в свою очередь, перестала удовлетворять нас после того, как появился *Pentium*, «неповоротливость» которого скоро начнет раздражать нас.)

Психология потребления базируется на двух принципах. Первый — способность человека к адаптации, а второй — наша склонность к социальному сравнению.

Феномен адаптации к определенному уровню

Суть этого феномена заключается в том, что восприятие успеха, неудачи и такие чувства, как удовлетворенность и неудовлетворенность, относительны и зависят от того, что было в прошлом. Если наши текущие достижения ниже тех, которые были у нас раньше, мы испытываем неудовлетворенность и фрустрацию; если же сегодня мы добиваемся большего, чем добивались вчера, — мы удовлетворены и считаем себя успешными.

(— И все-таки я не понимаю! — Чего тут понимать, Люси? В жизни всегда так: взлеты чередуются с падениями.

— Но почему?! Почему в моей жизни должны быть падения?! Я хочу, что бы их не было! Мне нужны только взлеты!

— Почему за одним взлетом не может следовать другой?! Еще более высокий?!

— Мне не нужны никакие падения! Мне нужны взлеты, взлеты и еще раз взлеты! — Нет, это выше моих сил!)

Можно ли надеяться на то, что Люси когда-нибудь насытится «взлетами»? Нет, потому что это противоречит феномену адаптации к определенному уровню

Однако, продолжая добиваться успехов, мы скоро привыкаем к ним. Те нейтральные события, которые прежде воспринимались как хорошие, и те, которые вообще не привлекали внимания, ныне воспринимаются как депривация. Подобная трактовка помогает понять, почему, несмотря на то что в течение нескольких последних десятилетий произошел быстрый рост его реальных доходов, среднестатистический человек не стал счастливее.

Многим из нас феномен адаптации к определенному уровню знаком не понаслышке. Более высокая покупательная способность, более заметные академические успехи и возросший социальный престиж прививают вкус к удовольствиям. Но очень быстро они перестают радовать. И теперь, чтобы получить удовольствие, нам нужно нечто большее. Как писали в свое время Филип Брикман и Дональд Кемпбелл, «ст*о*ит лишь задуматься над удовлетворением, которое мы получаем от какого-либо достижения, как на смену ему в конце концов приходят новое безразличие и еще более сильная тяга к более значительным достижениям» (Brickman & Campbell, 1971).

Социальное сравнение

В главе 2 мы уже говорили о той роли, которую играет в нашей жизни социальное сравнение. Наша самооценка зависит от того, с кем мы себя сравниваем. Мы чувствуем себя бестолковыми и неуклюжими только рядом с теми, кто сообразителен и ловок. Если один из бейсболистов подписал контракт на $10 миллионов в год, то его товарищ по команде, получающий $7 миллионов, может испытывать неудовлетворенность. (Эволюционные психологи полагают, что мужчина стремится накопить и продемонстрировать окружающим больше ресурсов, чем есть у других мужчин, по той же самой причине, по какой петухи щеголяют друг перед другом своим хвостовым оперением: конкуренция за внимание представительниц женского пола.) Неутолимая жажда роскоши есть отражение нашего стремления сравнивать себя с теми, кто имеет больше нас: поднимаясь вверх по лестнице богатства или успеха, мы преимущественно сравниваем себя с теми, кто оказался на той же ступени, что и мы, или выше. Люди, живущие в обществах, где велик разрыв между бедными и очень богатыми, и сравнивающие себя с последними, испытывают чувство неудовлетворенности. Пропасть

между бедными и богатыми углубилась, отмечает Майкл Хагерти, и этим объясняется, почему, несмотря на возросшее изобилие, счастливых людей больше не стало (Hagerty, 2000). Как правило, люди чувствуют себя более счастливыми тогда, когда доходы примерно одинаковы и рядом мало людей, чье финансовое положение несравненно лучше их собственного.

Распространенным следствием сравнения с «вышестоящими» является то, что в главе 10 было названо *относительной депривацией*. Это чувство создается, в частности, телевидением: мы осознаем, что у других есть нечто такое, чего нет у нас. Чем больше люди смотрят телепередачи и телесериалы и сравнивают свой образ жизни с образом жизни экранных персонажей, тем активнее растут их собственные материальные желания (Schor, 1998).

Такие феномены, как адаптация к определенному уровню и социальное сравнение, имеют последствия, над которыми нельзя не задуматься: только для того, чтобы *поддерживать* удовлетворенность, критерием которой являются материальные достижения, требуются постоянно возрастающие финансовые «вливания». «Бедность, — говорил Платон, — заключается не в уменьшившемся богатстве человека, а в его возросшей алчности».

К счастью, адаптация помогает нам приспосабливаться и к более скромному уровню жизни, когда мы решаем упростить свою жизнь или когда вынуждены пойти на это. Когда наш кошелек «худеет», поначалу мы воспринимаем это болезненно. Но в конце концов приспосабливаемся к новой реальности. После того как в 1970-е гг. цены на бензин резко подскочили, североамериканцы смогли намного сократить свою «потребность» в больших, сжигающих много топлива автомобилях.

<Какой бы безысходной ни казалась ночь, утро принесет радость. *Псалтырь* 30:5>

Новозеландский психолог Ричард Камманн понял это еще 20 лет назад: «Объективные обстоятельства жизни играют в теории счастья пренебрежимо малую роль» (Kammann, 1983). Люди, живущие там, где все живут в домах общей площадью не более 360 м^2, скорее всего, не будут более счастливыми, чем живущие там, где у всех дома общей площадью 180 м^2. Это правда: обстоятельства действительно влияют на наше настроение, но это влияние временное, и нередко ответы людей на вопрос, счастливы ли они, отражают именно это краткосрочное воздействие. Однако эмоциональное воздействие таких значимых событий, как потеря работы или разрыв с любимым человеком, сходит на нет значительно быстрее, чем многие думают (Gilbert et al., 1998). Радостные события — повышение зарплаты, победа в крупном соревновании, важный экзамен, сданный на «отлично», — делают нас счастливыми; и это ощущение сохраняется до тех пор, пока мы не привыкаем к нему. Неприятные события — супружеская ссора, неудача на работе, социальный конфликт — огорчают нас, но редко более чем на несколько дней.

<Все наши желания, за исключением тех, которые можно удовлетворить, имея очень небольшой доход, — не более чем фантазии. *Генри Сент-Джон*, Письмо к Свифту, 1719>

Даже жертвы автомобильных аварий, на всю жизнь оставшиеся парализованными, слепые люди и люди с другими тяжкими признаками инвалидности, как правило, мужественно приспосабливаются к обстоятельствам. Они привыкают к своей инвалидности и достигают нормального или близкого к нему уровня удовлетворенности жизнью (Brickmann et al., 1978; Chwalisz et al., 1988; Shulz & Decker, 1985). Разумеется, жертвы автомобильных аварий хотели бы быть здоровыми, а многие из нас завидуют тем, кто выигрывает в лотерею. Но после некоторого периода адаптации приходишь к поразительному выводу: и люди, ставшие инвалидами после автомобильных аварий, и мы, и выигравшие в лотерею, не сильно отличаемся друг от друга в том, что касается обыденного, повседневного счастья. Адаптационные возможности людей поистине неисчерпаемы.

На пути к разумному потреблению

Можно ли утверждать, что способность людей привыкать к новым удовольствиям и сравнивать свою жизнь с жизнью окружающих питают непрерывный спиралеобразный рост материализма и потребительской активности? Или, возможно, на смену материализму придет нечто менее вызывающее, некий «постматериализм»? Способно ли образование изменить ситуацию? Или оно недостаточно убедительно, ведь знать, что курение причиняет вред, еще не значит бросить курить? А может быть, все-таки, если люди узнают о том, что связь между богатством и

благополучием весьма слаба, они внесут свой вклад в устойчивое будущее?

Из главы 4 мы знаем, что на поведение влияют не только установки, но и различные внешние обстоятельства и что нередко установки следуют за поведением. А это значит, что вызвать более приемлемое с точки зрения экологии поведение могут самые разные факторы, в том числе и государственная политика, основанная на материальном стимулировании бережного отношения к природным ресурсам, пропаганда, направленная на выработку приверженности определенному поведению, отказ от Я-мышления в пользу Мы-мышления и от заботы о настоящем — в пользу заботы о будущем (Stern, 2000; Mc-Kenzie-Mohr, 2000; Winter, 2000). Образование — а именно оно и является целью данной главы — тоже играет определенную роль, и нужна информация о том, что Джордж Говард назвал «Мыслями, убийственными для мира, ресурсы которого ограниченны» (см. «Проблема крупным планом»).

<Сколь велико ни было бы различие между людьми, существует некий баланс радости и печали, уравнивающий всех. *Ларошфуко*, Максимы, 1665>

Как уже было сказано выше, конец XX в. был отмечен ростом материализма и потребления, причем с наибольшей силой это проявилось в США. Когда сотрудники компании *Roper*, проводившей опрос общественного мнения, спрашивали у респондентов, что, по их мнению, делает «жизнь хорошей», ответ «много денег» в 1975 г. был получен от 38% респондентов, а в 1996 г. — от 63% (Putnam, 2000). С утверждением «Я не могу позволить себе всего того, что мне действительно нужно» согласны 39% американцев, зарабатывающих от $75 000 до $100 000 в год (Schor, 1998).

Однако есть признаки начавшегося сдвига в сторону постматериалистских ценностей. Он происходит по мере того, как люди:

— осознают такие реалии, как рост народонаселения, изменение климата, уничтожение дикой природы и исчезновение многих видов животных и растений;

— понимают, что погоня за материальными благами делает их менее счастливыми;

— понимают, что экономический рост богатых стран не принес их гражданам удовлетворения.

У людей, стремящихся к постоянному пополнению «запасов», нередко скапливаются кучи компакт-дисков, которые они ни разу не слушали; в шкафах полно одежды, которая редко надевается, а гаражи забиты роскошными авто, но все это не приносит им радости. Мы стали жить в более просторных домах, но у нас появилось больше распавшихся семей; мы имеем более высокие доходы, но у нас больше неблагополучных подростков; у нас стало больше психиатров и больше людей, нуждающихся в их услугах. Станет ли в новом веке чрезмерное потребление, бывшее в конце прошлого века индикатором социального статуса, еще более уродливым?

Одним из первых, кто обратил внимание на начавшийся спад потребительского ажиотажа, был Рональд Инглхарт, социолог, проводивший опросы общественного мнения и изучавший состояние нравственности в разных странах (Inglehart, 1990). И в Европе, и в Северной Америке он заметил признаки того, что формирующееся новое поколение больше волнуют человеческие отношения, сохранение природы и смысл жизни, нежели проблемы экономического роста и обороноспособности страны. Экс-президент Чехии, поэт и прозаик Вацлав Гавел писал: «Чтобы мир изменился к лучшему, должно измениться человеческое сознание» (Havel, 1990). Людям необходимо проникнуться «более глубоким чувством ответственности перед миром, иными словами — ответственностью перед чем-то более значимым, чем наше собственное Я». Специалист по проведению опросов общественного мнения Джордж Гэллап-младший считает, что желание людей думать не только о себе, но и о «вечном», становится все более заметным: «Одной из двух тенденций, доминирующих в современном обществе, является [наряду со стремлением к более глубоким и более осмысленным отношениям] — поиск духовных ценностей» (George Gallup, Jr., 1998). С 1994 по конец 1998 г. количество американцев, испытывающих потребность «в нравственном совершенствовании», возросло с 58 до 82% (Gallup, 1998). Одним из аспектов современной духовности нередко становится беспокойство о том, как человечество «управляет» природными ресурсами Земли.

Вклад психологии в устойчивое будущее отчасти будет определяться ее достижениями в изучении таких феноменов, как убеждение, адаптация и социальное сравнение. Результаты исследований, проведенных Маршаллом Дермером и его коллегами, позволяют говорить, что любой опыт, понижающий «планку» наших стандартов сравнения, способен «охладить потребительский пыл» (Dermer et al., 1979). В одном из проведенных ими экспериментов испытуемые, студентки Университета

штата Висконсин (г. Милуоки), должны были вообразить себя в условиях депривации. После того как женщины либо ознакомились с непростыми условиями жизни в их городе в 1900 г., либо представили себе, что они получили тяжелые ожоги, рубцы от которых обезобразили их, а затем описали свои чувства, связанные с этим, удовлетворенность их собственной жизнью заметно возросла. В другом эксперименте, проведенном Дженнифер Крокер и Лисой Галло, одна группа испытуемых писала пять предложений, начинавшихся словами «Я рад, что я не...», а вторая — пять предложений, начинавшихся словами «Мне хотелось бы быть...» (Crocker & Gallo, 1985). После этого оказалось, что члены первой группы настроены более оптимистично и больше удовлетворены своей жизнью, чем члены второй группы. Похоже, что люди интуитивно понимают, какую пользу приносит сравнение с теми, кому живется хуже, чем тебе. Человек, самооценка которого оказалась под угрозой, нередко ищет то, что может помочь ему вырасти в собственных глазах, и сравнивает себя с тем, кто менее удачлив (Gibbons & Gerrard, 1989; Reis et al., 1993; Taylor, 1989). Осознание того, что другим еще хуже, помогает нам не забывать о собственном везении и заставляет задуматься о том, что, возможно, нам вовсе *не нужно* все это «барахло»: «Отчаиваться из-за отсутствия башмаков можно лишь до той поры, пока не увидишь человека, у которого нет ног» — гласит персидская пословица.

Проблема крупным планом. *Мысли, убийственные для мира, ресурсы которого ограниченны*

— Потребление делает людей счастливыми. «Когда мы купим этот охотничий домик, я буду счастлив».

— Наплевательское отношение к будущему. «Будущее само позаботится о себе. Я живу сейчас».

— Приобретать — это хорошо. «Чем больше, тем лучше».

— Алчность — это хорошо. «Мы все должны иметь столько, сколько можем себе позволить».

— Лучше платить меньше, чем больше. «Не облагайте налогом бензин, чтобы приучить экономить его. Мне нужно дешевое топливо».

— Нечего чинить то, что пока еще не сломалось. «Те, кто говорят о потеплении климата, могут и ошибаться».

(*Источник*: Ceorge S. Howard (2000). Adapting Human Lifestyle for the 21st Century. American Psychologist, 55, 509-515.)

Психология вносит свой вклад в создание надежного будущего и посредством изучения того, что может быть названо хорошей жизнью. Если материализм не улучшает качества жизни, то что же, в таком случае, улучшает его? В главе 11 мы уже говорили о том, что близкие, доверительные отношения удовлетворяют нашу глубокую потребность «принадлежать». Вероятность того, что люди, имеющие близких друзей или хорошие семьи, считают себя «очень счастливыми», весьма велика. Религиозные общины зачастую становятся не только источниками подобных связей: многие обретают в них и смысл жизни, и надежду. Это помогает понять результаты опросов 35 000 американцев, проведенных Национальным исследовательским центром изучения общественного мнения начиная с 1972 г.: «очень счастливыми» назвали себя 27% тех респондентов, которые никогда не посещают церковь или посещают ее редко; среди тех, кто регулярно бывает в церкви, «очень счастливых» оказалось 47% (Myers, 2000). Такие позитивные личностные качества, как оптимизм, самоуважение, воспринимаемый контроль над обстоятельствами, экстравертность, — тоже способствуют тому, что жизнь складывается более счастливо. Этому же способствует и работа, и всевозможные увлечения, заполняющие свободное время и требующие именно тех навыков, которыми человек владеет. Между взвинченностью, вызванной перенапряжением, и стрессом и апатией, вызванной недостаточной загруженностью и скукой, лежит область *равномерного движения*, в которой человек, поглощенный делом, забывает и о себе, и о времени (Csikszentmihalyi, 1990, 1999). Результаты опросов владельцев электронных пейджеров свидетельствуют о том, что людей значительно больше радует не пассивное, бездумное существование, а поглощенность непростым делом, которое заставляет их «выкладываться» эмоционально и интеллектуально. Действительно, чем *дешевле* досуг (а более дешевый досуг требует от человека активного личного участия), тем *большее удовольствие* он доставляет. Многим людям больше нравится возиться в саду или общаться с друзьями, чем кататься на катере или смотреть телевизор. Наибольшее удовлетворение приносит досуг, не требующий серьезных финансовых затрат.

Воистину, это хорошая новость. То, что делает нашу жизнь действительно счастливой, — сердечные отношения, подлинная, дающая надежду религиозность, позитивные качества характера, работа и активный отдых — все это вечные ценности.

Резюме

Улучшают ли материализм и потребление эмоциональное состояние людей? Если судить по тому, что студенты колледжей считают нравственными ценностями, и по той «лихорадочной погоне» за роскошью, которой отмечен конец XX в. в Америке, американцы — и в меньшей степени граждане других стран Запада — живут в эпоху материализма.

Правда ли, что благополучие зависит от богатства? Люди, живущие в богатых странах, действительно более счастливы и больше удовлетворены своей судьбой, чем люди, живущие в бедных странах, однако при переходе от относительно богатых стран к очень богатым корреляция между богатством и благополучием ослабевает. А как обстоят дела в пределах одной страны? Можно ли сказать, что богатые счастливее тех, кто принадлежит к рабочему классу? В известной мере, да, но и в данном случае наблюдается то же самое: с определенного момента увеличение доходов перестает приносить дивиденды в виде высокой удовлетворенности жизнью и большего благополучия, о чем свидетельствуют результаты опросов очень богатых людей и тех, кому повезло выиграть крупную сумму денег в лотерею. Как повлиял на людей экономический рост? Сделал ли он их более счастливыми? Ничуть. Об этом можно судить на основании того, что после 1960 г., когда страна богатела, число людей, считающих себя счастливыми, несколько уменьшилось, а число страдающих депрессией возросло.

Два принципа помогают понять, почему материализм не способен принести удовлетворение: феномен адаптации к определенному уровню и социальное сравнение. Мы быстро привыкаем к растущим доходам и к растущему потреблению. И, сравнивая себя с другими, можем решить, что в нашей собственной жизни ничего не изменилось.

Постскриптум автора

Послесловие

Если вы прочитали всю эту книгу от начала до конца, значит, ваше знакомство с социальной психологией состоялось. В предисловии я выразил надежду на то, что моя книга «будет одновременно и строго научной и человечной, безупречной с точки зрения представленного в ней фактического материала и увлекательной». Вам, а не мне судить о том, смог ли я реализовать этот замысел. Но я должен признаться, что работа над книгой доставила мне, ее автору, большое наслаждение. Если и вам, моим читателям, она принесет хотя бы часть того удовольствия, пользы и удовлетворения, которые принесла мне, моя радость будет еще больше.

Я убежден, что знание социальной психологии способно обуздать интуицию критическим мышлением, иллюзии — пониманием, а склонность к поспешным суждениям — сочувствием. В 13 главах этой книги и в модулях изложены представления социальных психологов об установках и убеждении, о любви и ненависти, о конформизме и независимости. Мы попытались ответить на некоторые увлекательные вопросы. Как установки влияют на поведение и как они зависят от него? Почему в одних случаях люди помогают, а в других — вредят друг другу? Что порождает социальные конфликты и что нужно сделать для того, чтобы кулак разжался и превратился в ладонь, протянутую для рукопожатия? Ответы на эти вопросы расширяют наш кругозор. А как говорил Оливер Уэнделл Холмс, «сознание, обогащенное какой-то значительной мыслью, больше никогда не возвращается в исходное состояние». Я сам убедился в этом на собственном опыте. Возможно, вы согласитесь со мной, когда станете образованными людьми благодаря этому курсу и другим.

Дэвид Дж. Майерс,
davidmyers.org

Глоссарий

Автокинетическое движение (*Autokinetic phenomenon*). Самодвижение (от греческих слов *auto* — «само» и *kinçticós* — движение). Кажущееся движение светящейся точки в темноте. Возможно, вам самим приходилось испытывать нечто подобное: вы думали, что увидели в небе летящий спутник, но позднее поняли, что это была просто одинокая звезда.

Агрессия (*Aggression*). Физическое или вербальное поведение, цель которого — причинение вреда кому-либо. В лабораторных экспериментах агрессивность проявляется в причинении физической боли (удар электрическим током) или в высказываниях, оскорбительных для того, в чей адрес они направлены. Согласно этому социально-психологическому определению, человек может быть социально настойчивым, но совершенно не агрессивным.

Альтруизм (*Altruism*). Готовность к оказанию бескорыстной помощи без оглядки на собственные эгоистические интересы.

Арбитраж (*Arbitration*). Разрешение конфликта при участии третьей, нейтральной, стороны, изучающей позиции и интересы обеих сторон и принимающей решение, которое они обязаны выполнять.

Аутгруппа (*Outgroup*). Представители какой-либо чужой группы («они»), которые воспринимаются как существенно отличающиеся от «своих».

Бихевиоральная медицина (*Behavioral medicine*). Междисциплинарная область науки, интегрирующая и применяющая на практике бихевиоральные и медицинские знания о здоровье и болезни.

Бихевиоральное подтверждение (*Behavioral confirmation*). Тип самореализующихся прогнозов, отличающийся тем, что социальные ожидания людей заставляют их вести себя таким образом, что оправдываются ожидания окружающих, связанные с ними.

Близость территориальная (*Proximity*). Территориальная близость (более точный термин — «функциональное расстояние») — очень надежный прогностический параметр взаимной симпатии людей.

Боязнь оценки (*Evaluation apprehension*). Неравнодушие к тому, как нас оценивают окружающие.

Бытовой реализм (*Mundane realism*). Степень внешнего соответствия эксперимента реальным житейским ситуациям.

Взаимность самораскрытия (*Disclosure reciprocity*). Соответствие искренности и откровенности одного собеседника искренности и откровенности другого.

Взаимодействие (*Interaction*). Влияние, которое оказывает один фактор (например, биологический) на другой (например, на окружающую среду).

Взаимодополнительность (*Complementarity*). Распространенная точка зрения на взаимоотношения двух людей, согласно которой каждый из них ищет в другом то, чего нет у него самого. Спорная гипотеза взаимодополнительности исходит из того, что «противоположности притягиваются» и дополняют друг друга.

Внутригрупповая пристрастность (*Ingroup bias*). Склонность к необъективной оценке собственной группы.

Возврат к среднему (*Regression toward the average*). Статистическая тенденция, проявляющаяся в том, что экстремальное поведение индивидуума или его экстремальные оценки возвращаются на свойственный ему средний уровень.

Возможные Я (*Possible selves*). Образы, которым мы хотели бы или боимся соответствовать в будущем.

Враждебная агрессия (*Hostile aggression*). Агрессия, являющаяся следствием злости и совершаемая для ее демонстрации (также называется аффективной агрессией).

Выделение подтипов (*Subtyping*). Выделение в отдельную группу индивидов, не соответствующих нашим стереотипным представлениям о той большой группе, к которой они принадлежат (например, «чернокожие представители среднего класса», «женщины-феминистки» и т. д.). Выделяя подтипы, мы защищаем свои предвзятые мнения.

Гендер (*Gender*). В психологии — биологические или социальные характеристики, с помощью которых людей определяют как мужчин и женщин. Поскольку «пол» является биологической категорией, социальные психологи иногда говорят о биологически обусловленных различиях между мужчинами и женщинами как о «половых различиях».

Гендерная роль (*Gender role*). Поведенческие ожидания (нормы), которые окружающие связывают с мужчинами и с женщинами.

Гипотеза (*Hypothesis*). Подлежащее экспериментальной проверке предположение о возможном существовании связи между разными событиями.

Группа (*Group*). Два человека (или более), которые взаимодействуют друг с другом дольше, чем несколько мгновений, влияют друг на друга и воспринимают себя как «мы».

Групповая поляризация (*Group polarization*). Вызванное группой усиление тенденций, ранее присущих ее членам; не раскол, а усиление *средней* тенденции членов группы.

Двухступенчатый коммуникационный поток (*Two-step flow of communication*). Распространенный способ реализации влияния средств массовой информации, отличающийся тем, что проводниками этого влияния в массы становятся так называемые «лидеры мнения», которые в дальнейшем влияют на остальных.

Двухфакторная теория эмоций (*Two-factor theory of emotion*). Теория, согласно которой, если верно, что любовь-страсть есть состояние крайнего возбуждения, которому дается наименование «любовь», то все, что будет способствовать усилению этого возбуждения, будет способствовать и усилению любовного чувства, т. е. эмоция = возбуждение х наименование.

Деиндивидуализация (*Deindividuation*). Утрата самоосознания и способности оценивать происходящее; имеет место в групповых ситуациях, предполагающих быструю реакцию как на «хорошие» групповые нормы, так и на «плохие».

Депрессивный реализм (*Depressive realism*). Склонность людей, пребывающих в состоянии несильной депрессии, к объективным суждениям, атрибуциям и прогнозам, а не к предрасположенности в пользу своего Я.

Дискриминация (*Discrimination*). Ничем не оправданное негативное отношение к какой-либо группе или к ее членам.

Доверие к источнику информации (*Credibility*). Убедительность. Коммуникатор, вызывающий доверие, воспринимается и как специалист, и как человек, на мнение которого можно положиться.

Доступность эвристики (*Availability heuristic*). Эффективный, но часто ошибочный способ оценки вероятности событий с точки зрения их доступности в памяти. Если примеры чего-либо быстро приходят на ум, мы делаем вывод о том, что это — типичный случай.

Дуалистическая система установок (*Dual attitudes*). Сосуществование разных имплицитных (автоматических) и эксплицитных (сознательно контролируемых) установок относительно одного и того же объекта. Вербализованные эксплицитные установки изменяются под влиянием просвещения и убеждения; имплицитные установки медленно трансформируются в результате практического опыта, формирующего новые привычки.

Естественный отбор (*Natural selection*). Эволюционный процесс, в ходе которого у биологических видов формируются и сохраняются те черты, которые обеспечивают их выживание и репродукцию в данных конкретных условиях.

Зависимая переменная (*Dependent variable*). Измеряемая переменная, названная так потому, что она может зависеть от переменной, которой манипулирует экспериментатор.

«Зайцы» (*Free riders*). Люди, извлекающие выгоду из своей принадлежности к группе, но приносящие ей мало пользы.

Замещение (*Displacement*). Агрессивные действия индивида в отношении объекта, непричастного к его фрустрации. Как правило, таким «без вины виноватым» становится тот, кто менее опасен для индивида, или тот, кто имеет более низкий социальный статус.

Зеркальное восприятие (*Mirror-image perception*). Представления участников конфликта друг о друге. Например, каждый из них может считать самого себя порядочным человеком, который стремится к согласию, а другого — «дьяволом во плоти» и агрессором.

Игры с ненулевой суммой (*Non-zero-sum games*). Игры, в которых выигрыш одного участника не всегда означает проигрыш другого и равен ему. Сотрудничая друг с другом, оба участника могут

либо выиграть, либо проиграть. (Называются также *ситуациями со смешанными мотивами*.)

Иллюзия контроля (*Illusion of control*). Ошибочное восприятие неконтролируемых событий либо как подлежащих собственному контролю, либо как более контролируемых, чем они есть на самом деле.

Иллюзорная взаимосвязь (*Illusory correlation*). (1). Восприятие взаимосвязи событий там, где такая связь отсутствует, или восприятие более тесной связи, чем есть на самом деле. (2). Ложное впечатление о существовании корреляции между двумя переменными.

Инграциация (*Ingratiation*). Использование стратегий, например лести, предназначенных для того, чтобы завоевать чье-либо расположение.

Ингруппа (*Ingroup*). Люди, связанные между собой чувством «мы», ощущением принадлежности к одной группе и общей *для* всех идентификацией.

Индивидуализм (*Individualism*). Система ценностей, в которой приоритет принадлежит личным целям человека, а не целям группы, а самоидентификация осуществляется скорее с позиции личных атрибуций, а не отождествлением себя с группой.

Инстинктивное поведение (*Instinctive behavior*). Врожденная, не являющаяся результатом научения модель поведения, присущая всем представителям данного биологического вида.

Инструментальная агрессия (*Instrumental aggression*). Агрессия, являющаяся средством достижения какой-либо иной цели.

Интегральное соглашение (*Integrative agreement*). Соглашение, учитывающие интересы обеих сторон к их обоюдной выгоде. Кратко его суть может быть сформулирована так: «я выиграл — ты выиграл».

Информационное влияние (*Informational influence*). Конформизм, являющийся следствием согласия с мнением других людей на основании представленных доказательств.

Канал коммуникации (*Channel of communication*). Способ передачи информации — личная беседа, письмо, аудио- или видеозапись или любой другой.

Катарсис (*Catharsis*). Эмоциональная разрядка. Согласно катартическому пониманию агрессии, уровень агрессивности снижается, когда человек «сбрасывает» агрессивную энергию, либо совершая реальные агрессивные поступки, либо представляя их в своем воображении.

Клиническая психология (*Clinical psychology*). Обследование, диагностика и лечение людей с психологическими проблемами.

Когнитивный диссонанс (*Cognitive dissonance*). Напряжение, возникающее у человека, осознающего несовместимость одновременного сосуществования двух позиций. Например, когнитивный диссонанс может возникнуть, когда мы осознаем, что без достаточных на то оснований действовали вразрез со своими установками или приняли решение в пользу одной альтернативы, хотя логичнее было бы отдать предпочтение другой.

Коллективизм (*Collectivism*). Система нравственных ценностей, в которой приоритет принадлежит целям группы (обычно в качестве такой группы выступает семья в широком смысле этого слова или группа на производстве); самоидентификация человека происходит в соответствии с этим подходом.

Контакты равного статуса (*Equal-status contact*). Контакты на основе равенства. Подобно тому как отношения между людьми, принадлежащими к разным слоям общества, формируют установки, соответствующие этим отношениям, так и отношения «на равных» формируют установки, соответствующие этим отношениям. Следовательно, межрасовые контакты между людьми равного статуса благоприятствуют изживанию расовых предрассудков.

Конфликт (*Conflict*). Воспринимаемая несовместимость действий или целей.

Конформизм (*Conformity*). Изменение поведения или убеждений вследствие реального или воображаемого давления группы.

Корреляционное исследование (*Correlational research*). Изучение естественно возникающей связи между переменными.

Косвенный способ убеждения (*Peripheral route to persuasion*). Убеждение, являющееся следствием влияния на людей таких случайных факторов, как, например, внешность коммуникатора.

Культура (*Culture*). Совокупность устойчивых моделей поведения, идей, установок и традиций, разделяемых большой группой людей и передаваемых из поколения в поколение.

Лидерство (*Leadership*). Процесс, посредством которого определенные члены группы мотивируют остальных и направляют действия всего коллектива.

Личностное пространство (*Personal space*). Некая буферная зона, которую каждый из нас стремится сохранять вокруг себя. Ее размер зависит от того, насколько близко мы знакомы с тем человеком, который в данный момент находится рядом с нами.

Локус контроля (*Locus of control*). Степень восприятия людьми собственной жизни как результата их личных усилий и действий или стечения обстоятельств и внешних факторов.

Любовь-дружба (*Companionate love*). Чувство, которое мы испытываем к тем, чья жизнь тесно связана с нашей собственной.

Любовь-страсть (*Passionate love*). Состояние сильного влечения к единению с другим человеком. Люди, страстно влюбленные друг в друга, буквально растворяются один в другом; добиваясь любви предмета своих мечтаний, человек чувствует себя на седьмом небе от счастья, теряя ее — впадает в отчаяние.

Метод мнимого источника информации (*Bogus pipeline*). Метод, к которому прибегают экспериментаторы для выяснения истинных установок испытуемых. Сначала испытуемых убеждают в том, что в распоряжении исследователя есть некий прибор для измерения психологических реакций, который «умеет» определять по ним их личные установки. Затем их просят предсказать, какие ответы он даст. В результате испытуемый «разоблачает» себя.

Моральная эксклюзия (*Moral exclusion*). Восприятие определенных людей или групп как находящихся за пределами той «территории», на которой действуют нравственные ценности воспринимающего и его представления о справедливости. Противоположностью моральной эксклюзии является *моральная инклюзия* — восприятие других как находящихся в зоне действия моральных принципов воспринимающего.

Мышление, противоречащее фактам (*Counterfactual thinking*). Воображаемые ситуации, которые могли бы быть, но не сложились.

Натуралистическое заблуждение (*Naturalist fallacy*). Ошибка, вызванная тем, что то, что доступно наблюдению, определяется как хорошее. Например, то, что типично, то нормально, а то, что нормально, — хорошо.

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

Норма взаимности (*Reciprocity norm*). Ожидание того, что люди станут помогать тем, кто помог им, а не будут причинять им вред.

Норма социальной ответственности (*Social responsibility norm*). Ожидание того, что люди станут помогать тем, кто зависит от них.

Нормативное влияние (*Normative influence*). Конформизм, основанный на желании индивидуума оправдать ожидания окружающих, нередко для того, чтобы заслужить их одобрение.

Нормы (*Norms*). Правила общепринятого и ожидаемого поведения. Нормы *предписывают* людям, как им следует вести себя. (В другом смысле слово «нормы» также описывает поведение, которое демонстрируют большинство людей, т. е. то, что считается *нормальным*.)

Огруппленное мышление (*Groupthink*). «Мышление членов сплоченной группы в условиях, когда доминирующим становится поиск согласия, который оказывается сильнее реалистической оценки альтернативных действий» (Irving Janis, 1971).

Одобрение (*Acceptance*). Конформизм, предполагающий не только действия, но и убеждения, соответствующие социальному давлению.

Отбор по принципу родовой принадлежности (*Kin selection*). Концепция, согласно которой в результате эволюции сформировалась модель альтруизма, благоприятствующая выживанию носителей общих генов. Отсюда и наша склонность помогать в первую очередь близким родственникам.

Относительная депривация (*Relative deprivation*). Восприятие самого себя как человека, менее благополучного, чем окружающие.

Ошибка хиндсайта (*Hindsight bias*). Тенденция индивидуума преувеличивать свою способность предвидеть последствия того или иного события после того, как они уже известны. Суть этого феномена выражает фраза «Так я и знал!»

Переговоры (*Bargaining*). Поиск согласия в ходе прямых контактов участников конфликта.

Плюралистическое неведение (*Pluralistic ignorance*). Ложное представление о мыслях, чувствах и реакциях окружающих.

Поведенческие подсказки экспериментатора (*Demand characteristics*). Особенности поведения экспериментатора и самого эксперимента, которые могут подсказать испытуемому, какого именно поведения от него ждут.

Полевое исследование (*Field research*). Исследование, проведенное за пределами лаборатории, в реальных условиях.

Посредничество (*Mediation*). Попытка, предпринимаемая третьей, нейтральной, стороной для разрешения конфликта и направленная на то, чтобы облегчить конфликтующим сторонам общение и выдвинуть конкретные предложения.

Постепенные и обоюдные инициативы по разрядке напряженности — ПОИР (*GRIT*). Стратегия, целью которой является смягчение международной напряженности.

Прайминг (*Priming*). Активация определенных ассоциаций, хранящихся в памяти.

Предрасположение в пользу своего Я (*Self-serving bias*). Склонность к благосклонному отношению к собственной персоне.

Предрасположение в пользу своей расы (*Own-race bias*). Тенденция, проявляющаяся в том, что представители нашей собственной расы, в отличие от представителей других рас, не кажутся нам «на одно лицо».

Предрассудок (*Prejudice*). Ничем не оправданное негативное суждение об определенной группе и ее представителях.

Предубеждение против доказательств (*Confirmation bias*). Склонность к поиску информации, подтверждающей наши предвзятые мнения.

Прививка установок (*Attitude inoculation*). Несильная атака на установки людей, подготавливающая почву («иммунитет») для дальнейших более серьезных атак.

Привлекательность (*Attractiveness*). Обладание качествами, импонирующими аудитории. Привлекательный коммуникатор (нередко в таком качестве выступает человек, похожий на большинство своих слушателей) наиболее убедителен в тех случаях, когда речь идет о субъективных предпочтениях.

Приобретенная беспомощность (*Learned helplessness*). Безнадежность и покорность судьбе, которые появляются у человека или у животного, если он не чувствует себя в силах контролировать повторяющиеся негативные события.

Просоциальное поведение (*Prosocial behavior*). Позитивное, конструктивное и полезное для общества поведение; его противоположность — антисоциальное поведение.

Прямой способ убеждения (*Central route to persuasion*). Убеждение, которое имеет место, когда заинтересованные люди сосредоточены на приводимых аргументах и благосклонно реагируют на них.

Психология здоровья (*Health psychology*). Раздел психологической науки, являющийся теоретическими основами бихевиоральной медицины.

Предубеждение соответствия. *См. Фундаментальная ошибка атрибуции.*

Расизм (*Racism*). (1). Предрассудки и дискриминационное поведение индивида по отношению к представителям какой-либо расы. (2). Институциональная практика (возможно, даже не мотивированная предрассудком), проявляющаяся в том, что представителям какой-то определенной расы отводится подчиненное положение.

Реактивное сопротивление (*Reactance*). (1). Мотивированная защита чувства личной свободы или его восстановление. (2). Желание индивида утвердить чувство личной свободы.

Роль (*Role*). Совокупность норм, определяющая поведение человека, занимающего определенное социальное положение.

Самомониторинг (*Self-monitoring*). Повышенное внимание индивида к собственному поведению в разных социальных ситуациях и его модификация с целью создания благоприятного впечатления.

Самоосознание (*Self-awareness*). Состояние сознания индивидуума, при котором его внимание сосредоточено на самом себе. Делает людей более чувствительными по отношению к собственным установкам и диспозициям.

Самопрезентация (*Self-presentation*). Акт самовыражения и поведения индивида, цель которого — создание либо благоприятного впечатления, либо впечатления, соответствующего его идеалам.

Самораскрытие (*Self-disclosure*). Раскрытие сокровенных аспектов своего Я перед другими людьми.

Самоуважение (*Self-esteem*). Целостная оценка человеком самого себя или чувство собственного достоинства.

Самоэффективность (*Self-efficacy*). Ощущение собственной компетентности и эффективности, являющееся следствием самоуважения, чувства собственного достоинства индивидуума.

Сексизм (*Sexism*). (1). Предвзятые установки индивида или его дискриминирующие действия в отношении лиц того или другого пола. (2). Институциональная практика (даже и не мотивированная предрассудком), в результате которой представители того или иного пола оказываются в положении подчиненных.

Секта, или новое религиозное движение (*Cult*). Группа людей, для которой, как правило, характерны: 1) совершенно определенные ритуалы и убеждения, связанные с их преданностью богу или человеку; 2) изоляция от окружающей их «дьявольской» культуры; 3) наличие харизматического лидера. (В отличие от секты ересь есть ответвление от официальной религии.)

Случайная выборка (*Random sample*). Способ проведения опросов общественного мнения, отличающийся тем, что каждый представитель популяции имеет равные шансы оказаться в роли респондента.

Случайное распределение (*Random assignment*). Способ распределения испытуемых между разными экспериментальными условиями, отличающийся тем, что шансы каждого из них оказаться в той или иной группе равны. (Обратите внимание на то, что *случайная выборка* в опросах общественного мнения и *случайное распределение* при проведении лабораторных исследований — не одно и то же. Случайная выборка помогает выявлять причину и следствие, а случайное распределение — распространять выводы, сделанные на основании результатов эксперимента, на всю популяцию.)

Согласие, основанное на информированности (*Informed consent*). Этический принцип, требующий от исследователя сообщать потенциальным испытуемым достаточно информации для того, чтобы они могли осознанно принять решение об участии или неучастии в эксперименте.

Создание препятствий самому себе (*Self-handicapping*). Защита собственного Я с помощью таких действий, которые в будущем позволят легко объяснить неудачу, если таковая случится.

Соисполнители (*Co-actors*). Люди, работающие индивидуально в условиях, которые не предполагают соревнования между ними.

Справедливость (*Equity*). Условия, при которых то, что два человека получают от своих отношений, пропорционально их вкладу в эти отношения. Обратите внимание на то, что оценка результатов как справедливых не всегда означает, что эти результаты равны.

Социальная идентификация (*Social identity*). «Мы» — аспект нашей Я-концепции. Часть нашего ответа на вопрос «Кто я?», являющийся следствием нашей принадлежности к определенной группе. Например, «Я — австралиец», «Я — католик».

Социальная ленность (*Social loafing*). Тенденция, проявляющаяся в том, что когда люди работают вместе с другими над достижением коллективной цели, они склонны прикладывать меньше усилий, чем когда трудятся ради достижения индивидуальной цели.

Социальная психология (*Social psychology*). Область психологической науки, изучающая то, как люди думают друг о друге, относятся друг к другу и влияют друг на друга.

Социальная фасилитация (*Social facilitation*). (1). Изначальный смысл термина — тенденция, проявляющаяся в том, что в присутствии посторонних люди лучше справляются с простыми заданиями или с той работой, которую они хорошо умеют делать. (2). Современное значение — усиление доминирующих (превалирующих, наиболее вероятных) реакций в присутствии посторонних.

Социальное сравнение (*Social comparison*). Оценка собственных способностей и суждений, основанная на сравнении себя с другими.

Социальные репрезентации (*Social representations*). Убеждения, разделяемые обществом, и общепринятые идеи и нравственные ценности, включая наши взгляды и культурную идеологию. Наши социальные репрезентации помогают нам понимать и объяснять окружающий мир.

Сплоченность (*Cohesiveness*). Чувство «Мы» — степень взаимосвязанности членов группы, объединенных такими чувствами, как, например, взаимная симпатия.

Стереотип (*Stereotype*). Мнение о личностных качествах какой-либо группы людей. Порой

стереотипы излишне генерализованы, неточны и мешают восприятию новой информации, сопротивляются ей.

Стереотип физической привлекательности (*Physical-attractiveness stereotype*). Априорная уверенность в том, что красивые люди обладают также и другими социально желательными качествами. Красивое не может быть плохим.

Стиль объяснения (*Explanatory style*). Привычный подход к объяснению житейских событий. Индивид, которому присущ негативный, пессимистический, депрессивный стиль объяснения, приписывает свои неудачи стабильным, глобальным и внутренним причинам.

Стойкость убеждений (*Belief perseverance*). Устойчивость изначальных представлений индивида, проявляющаяся в том, что даже если основа его веры дискредитирована, он продолжает настаивать на том, почему его взгляды могли быть верными.

Теория (*Theory*). Обобщенная совокупность принципов, на основании которых объясняют и прогнозируют наблюдаемые явления.

Теория атрибуции (*Attribution theory*). Совокупность представлений о том, как люди объясняют поведение окружающих, в частности, приписывают ли они его причины внутренним диспозициям (личностным качествам, мотивам или установкам) или внешним, ситуативным обстоятельствам.

Теория привлекательности как следствия вознаграждения (*Reward theory of attraction*). Теория, согласно которой мы любим тех, чье поведение *является* для нас вознаграждением, или тех, кого мы ассоциируем с событиями, которые мы воспринимаем как вознаграждения.

Теория реалистического группового конфликта (*Realistic group conflict theory*). Теория, согласно которой предрассудок является следствием конкурентной борьбы групп за ограниченные ресурсы.

Теория самовосприятия (*Self-perception theory*). Теория, согласно которой неуверенность в собственных установках заставляет нас смотреть на себя «со стороны» глазами окружающих: мы присматриваемся к своему поведению и к обстоятельствам, в которых оно проявляется.

Теория социального научения (*Social learning theory*). Теория, согласно которой мы приобретаем навыки социального поведения под влиянием наказаний и вознаграждений, наблюдая за окружающими и подражая им.

Теория социального обмена (*Social-exchange theory*). Теория, согласно которой человеческие контакты представляют собой некие сделки, заключаемые для минимизации «затрат» индивида и оптимизации его «вознаграждений».

Теснота (*Crowding*). Субъективное ощущение человека, которому кажется, что на его долю приходится недостаточно пространства.

Техника «заманивания» (*Low-ball technique*). Тактика, к которой прибегают для того, чтобы добиться от людей согласия на что-либо. Люди, уступившие первой просьбе, нередко уступают и тогда, когда обращающийся с просьбой «повышает планку». Люди, от которых сразу потребовали больших «затрат», менее склонны соглашаться на них.

Техника «прямо в лоб» (*Door-in-the-face-technique*). Стратегия, направленная на то, чтобы заставить человека пойти на уступки. После того как он отказался выполнить большую просьбу, тот же самый проситель обращается к нему с просьбой о более скромной услуге.

Угроза, исходящая от стереотипа (*Stereotype threat*). Разрушительно воздействующее на человека опасение, что его будут оценивать на основании негативного стереотипа. В отличие от самоосуществляющихся пророчеств, которые «вбивают» репутацию индивида в его Я-концепцию, ситуации, в которых проявляется угроза, исходящая от стереотипа, оказывают незамедлительное воздействие.

Установка (*Attitude*). Благоприятная или неблагоприятная оценочная реакция, направленная на что-либо или кого-либо, выраженная в виде мнения, чувства или преднамеренного поведения.

Уступчивость (*Compliance*). Конформизм, включающий публичные действия, соответствующие социальному давлению, несмотря на внутреннее несогласие с предъявляемыми требованиями. *Послушание (подчинение)* — действие, совершаемое в ответ на прямой приказ и в соответствии с ним.

Феномен адаптации к определенному уровню (*Adaptation-level phenomenon*). Склонность адаптироваться к определенному уровню стимуляции и замечать ее отклонения от этого уровня.

Феномен соответствия (*Matching phenomenon*). Склонность мужчин и женщин к выбору в

качестве супругов и сексуальных партнеров тех, кто соответствует им самим по внешним и прочим данным.

Феномен справедливого устройства мира (*Just-world phenomenon*). Склонность людей считать, что мир устроен справедливо, а потому каждый имеет то, чего заслуживает, и заслуживает то, что имеет.

Феномен чрезмерной самоуверенности (*Overconfidence phenomenon*). Тенденция, проявляющаяся в том, что человек переоценивает правильность своих суждений.

Фрустрация (*Frustration*). Блокирование целенаправленного поведения.

Фундаментальная ошибка атрибуции (*Fundamental attribution error*). Тенденция наблюдателей недооценивать влияние ситуации и переоценивать влияние диспозиций на поведение окружающих. (Также называется *предубеждением соответствия*, ибо нам слишком часто кажется, что поведение соответствует диспозициям).

Эволюционное направление в психологии (*Evolutionary psychology*). Изучение эволюции поведения с позиций теории естественного отбора.

Эвристика (*Heuristics*). Способ, позволяющий принимать быстрые и эффективные суждения.

Эвристика репрезентативности (*Representativeness heuristic*). Склонность считать доказанным, порой вопреки фактам, что кто-либо или что-либо принадлежит к какой-то конкретной группе, если эти кто-то или что-то похожи (похоже) на ее типичного члена.

Эгоизм (*Egoism*). Мотивация (предположительно, определяющая все поведение) стремления к оптимизации собственного благополучия. Противоположен альтруизму, целью которого является улучшение положения других людей.

Экспериментальное исследование (*Experimental research*). Исследование, целью которого является выявление причинно-следственной связи. Эта цель достигается манипуляциями с одним фактором (с независимой переменной) при поддержании всех остальных факторов на постоянном уровне.

Экспериментальный реализм (*Experimental realism*). Степень вовлеченности испытуемых в эксперимент и увлеченности им.

Экстраординарная цель (*Superordinate goal*). Цель, стоящая перед группой людей и требующая от них коллективных усилий; цель, которая заставляет их забыть о существующих между ними различиях.

Эмпатия (*Empathy*). Эмоциональное восприятие чужих переживаний, попытка «влезть в шкуру» другого человека.

Этноцентризм (*Ethnocentrism*). Убежденность в превосходстве собственной этнической группы и культуры и — как следствие этой убежденности — пренебрежительное отношение к другим этническим группам и культурам.

Эффект дезинформации (*Misinformation effect*). (1). Включение человеком ложной информации в собственные воспоминания о событии, свидетелем которого он был, после того как эта ложная информация была им получена. (2). Восприятие события собственными глазами, получение ложной информации о нем и последующее «встраивание» ее в собственные воспоминания об этом событии.

Эффект ложного консенсуса (*False consensus effect*). Склонность переоценивать распространенность собственного мнения и собственного нежелательного или не приносящего успеха поведения.

Эффект ложной уникальности (*False uniqueness effect*). Склонность индивида недооценивать распространенность его способностей и его желательного или приносящего успех поведения.

Эффект недостаточного оправдания (*Insufficient justification effect*). Уменьшение диссонанса за счет внутреннего оправдания собственного поведения в ситуации, когда внешние обстоятельства не дают достаточно оснований для этого.

Эффект новизны (*Recency effect*). Информация, представленная последней, иногда оказывается наиболее убедительной. Эффект новизны — менее распространенное явление, нежели эффект первичности.

Эффект однородности чужой группы (*Outgroup homogeneity effect*). Восприятие членов чужой группы как более похожих друг на друга, чем члены собственной группы. То есть «они все на одно лицо», а мы все — «индивидуальности».

Эффект очевидца (*Bystander effect*). Феномен, заключающийся в том, что люди менее склонны оказывать помощь пострадавшим, если рядом оказываются и другие очевидцы события.

Эффект первичности (*Primacy effect*). При прочих равных условиях информация, предъявленная первой, в большинстве случаев оказывается и наиболее убедительной.

Эффект простого попадания в поле зрения (*Mere-exposure effect*). Тенденция проникаться большей симпатией к новому стимулу или выше оценивать его после его неоднократного появления в поле зрения оценщика.

Эффект сверхоправдания (*Overjustification effect*). Результат поощрения людей за то, что они и так делают с удовольствием; при этом у них появляются основания для того, чтобы рассматривать свои действия скорее как результат внешних обстоятельств, а не их внутренней потребности.

Эффект спящего (*Sleeper effect*). Отложенное влияние какой-либо информации. Проявляется в том, что сообщение, которое мы вначале не оценили, «доходит до нас», когда мы вдруг вспоминаем про него, но не можем припомнить, почему сразу не придали ему значения.

Эффект ссылки на самого себя (*Self-reference effect*). Склонность индивида хорошо запоминать и эффективно обрабатывать информацию, имеющую к нему непосредственное отношение.

Я-концепция (*Self-conception*). Ответы человека на вопрос «Кто я?»

Я-схема (*Self-schema*). Представления индивида о самом себе, которые организуют и направляют обработку им информации, относящейся к нему самому.

Алфавитный указатель

А

Автокинетическое движение
Авторитарная личность
Агрессия
- атакующее поведение
- в отношении женщин
- и аверсивные инциденты
- и возбуждение
- и теснота
- как приобретенный социальный навык
Агрессия. См. также *Преступность*
- насилие и фрустрация
Азартные игры
Академические успехи
- и чувство собственного достоинства
- учащихся и ожидания педагогов
Алкогольная зависимость и тревожность
Альтруизм
- и гендер
- и его моделирование
- и знания о нем
- и личностные качества
- и норма социальной ответственности
- и религиозность
- и теория социального обмена
- и уменьшение анонимности
- и чувство вины
- и эволюционная психология
- и эффект сверхоправдания
- понятие

- примеры
- сравнение и оценка теорий
- устранение причин, препятствующих оказанию помощи
Альтруистическое поведение
Андрогинность
Арбитраж
Аргументация
Атрибуции
- и доверие к коммуникатору
- диспозиционные
- и здравый смысл
Атрибуция
- внутренняя атрибуция успеха
- и отношение к человеку
Аудитория
- влияние коммуникатора на
- ее реакция на сообщение
- и влияние сообщения
- и рекрутинг новых членов сект
- и содержание сообщения

Б

Банды
Безумие у двоих
Биология и культура
Бихевиоральная медицина
Близость и самораскрытие
Боль
Боязнь оценки
Брак
- завершение супружеских отношений
- и любовь
- и принцип справедливости
- и счастье
- особенности счастливого брака
- условия стабильности
Бытовой реализм

В

Взаимный обмен
Взаимодействие
- и дружба
- индивидуумов и социальных ситуаций
- культуры и биологии
Взаимозависимое Я
Взаимосвязи иллюзорные
Взгляд в будущее
- и народонаселение Земли
- и потребление
ВИЧ и СПИД
Власть и подчинение ей

Влияние
- группы
-- и огруппленное мышление
-- либеративный эффект
- и лидеры сект
- личные контакты и масс медиа как средства убеждения
- меньшинства
-- и диссиденты из числа тех, кто составляет большинство
-- и лидерство
-- и последовательность
-- и уверенность в себе
-- общие представления
- сверстников
Внушаемость
Возбудители агрессии и нервная система
Возбуждение
- его функция
- усиление доминирующей тенденции
Возврат к среднему
Возможные Я
Воспринимаемая
- компетентность коммуникатора
- надежность коммуникатора
Восприятие
- зеркальное
- и его изменение
- искаженное
- несправедливости
Враждебная агрессия
Вторжение в Залив Свиней
Выборка репрезентативная
Выделение подтипов
Выученная беспомощность
Вьетнамская война

Г

Геи и лесбиянки, предрассудки
Гендерные роли
- влияние культуры
- и влияние сверстников
- и эволюция представлений
- понятие
Генетика
- и агрессия
- и защита рода
Гипотезы
- определение
- создание и проверка
Глобальное потепление
Гомосексуальность и физическая привлекательность
Гормоны
Группа

- определение
- социальная леность
Групповая поляризация
- в жюри присяжных
- в Интернете
- в коммунах
- в школах
- и информационное влияние
- и нормативное влияние
- объяснение
- сдвиг к риску
- экспериментальное изучение
Групповые влияния и агрессия
Группы
- достоинства и недостатки
- жюри присяжных
- и влияние меньшинства
- и деиндивидуализация
- общие представления
- самопомощи
- сверстников

Д

Двуступенчатый коммуникационный поток
Двухфакторная теория эмоций
Деиндивидуализация
- возбуждающие и отвлекающие занятия
- и ослабленное самоосознание
- и физическая анонимность
- и численность группы
Дело О. Джей Симпсона
Депрессивный реализм
Депрессия
- и болезнь
- и негативное мышление
- искажение или реализм?
Депривация
Дети
- и программы вакцинации
- и телевидение
- и физическая привлекательность
- проявление ими агрессии
- эмпатия у
Дилемма заключенного
Дискриминация
- гендерная
- работающих женщин
Диссонанс. См. также *Теория когнитивного диссонанса*
- определение
- как возбуждение
Дисфорическое предменструальное расстройство
Доверие к источнику информации

- и воспринимаемая компетентность
- и воспринимаемая надежность
- определение
Дополнительность
Дружба
Дуалистическая система установок
- и предрассудки

Е

Естественный отбор

Ж

Жаркий климат

З

Зависимые переменные
Замещение агрессии
Застенчивость
Защита рода
Здоровье
- и доверие
- и социальный статус
- и стиль объяснения
- и стресс
- и эмоции
Здравый смысл и социальная психология
Зеркальное восприятие
- негативное
Зрительный контакт

И

Игры с ненулевой суммой
Избирательные кампании
- расходы кандидатов на
Изучение конформизма
- давление группы (Аш)
- и власть ситуации
- и фундаментальная ошибка атрибуции
- поведение и установки
- подчинение (Милгрэм)
Иллюзия контроля
Иллюзорная взаимосвязь
Иллюзорное мышление
Иллюзорные взаимосвязи
- в суждениях клинических психологов
- и стереотипы
Индивидуализм
Инструментальная агрессия
Интегральные соглашения

Интеграция информации
Интуиция
- ее сила и пределы
- общие представления
Информационное влияние
- категория «Мы»
Исполнение ролей, его влияние на исполнителей
Использование ремней безопасности

К

Катарсис и ослабление агрессии
Категоризация
Категория они
Кибер-остракизм
Клиническая психология
Коллективизм
- и социальная леность
Коллективные заблуждения
Коммуникаторы
- доверие к
- представляющие секты
- привлекательность
- составляющие их успеха
Коммуникация. См. также *Убеждение*
- и арбитраж
- и аудитория
- двухступенчатый поток
- запугивание
- и переговоры
- и посредничество
- и секты
- и содержание сообщения
- канал
Коммунитаризм
Конкуренция
- и социальные дилеммы
- как источник фрустрации
Контакт
Конфликт
- и восприятие несправедливости
- и искаженное восприятие
- и социальные дилеммы
Конформизм
- и его причины
- и его разновидности
- и единодушие членов группы
- и зло
- и культура
- и личность
- и предварительные заявления
- и предрассудки
- и публичный ответ

- и реактивное сопротивление
- и сплоченность группы
- и статус
- и численный состав групп
- общие представления
- определение
Кооперация
- и генерализация позитивных установок
- и групповая и экстраординарная идентификации
- и обучение в сотрудничестве
- и общая внешняя угроза
- и экстраординарные цели
Косвенный способ убеждения
Коэволюция
Культура
- и биология
- и влияние сверстников
- и гендерные роли
- и ее власть
- и общность культурных традиций
- и поведение
- и подчинение
- и Я-концепция
- определение
Культурные различия
- и нормы
- их влияние
- общая характеристика
Культурный расизм
Курение
- и программы вакцинации детей против втягивания сверстниками в
- и убеждение

Л

Лидерство
Личностное пространство
Личностные качества
- и альтруизм
- и генетика
Личность
- авторитарная
- и конформизм
Логика
Ложная скромность
Ложные убеждения
Любовь
- завершение отношений
- и гендер
- и сходство
- и физическая привлекательность
- разные взгляды
Любовь-дружба

Любовь-страсть
Люди с избыточным весом, предвзятое отношение к ним

М

Марихуана, употребление
Материализм
- и благополучие
- и нравственные ценности
- и социальное сравнение
- усиливающийся
Межрасовые контакты и обучение в сотрудничестве
Метод мнимого источника информации
Мир
Младенцы
Мозговой штурм
Моральная эксклюзия
Мотивация самоуважения

Н

Насилие. См. также *Агрессия*
- преступность подростковая
Настроение
- влияние на восприятие сообщения
- и альтруизм
Натуралистическое заблуждение
Нацизм
- и убеждение
- и конформизм
Невербальные способы выражения чувств
Негативное мышление
Негативный стиль объяснения
Недостаточное оправдание
Независимое Я
Неоправданный оптимизм
Неполные семьи
Нервная система
Нерепрезентативные выборки
Несходство
Нонконформизм
Норма
- взаимности
- социальной ответственности
Нормативное влияние
- и групповая поляризация
Нормы
- определение
- социальной ответственности
Нравственные ценности и материализм

О

Общность культурных традиций
Огнестрельное оружие
Огруппленное мышление
- и влияние группы
- критика
- предотвращение
- примеры исследований
- симптомы
Одиночество и социальное познание
Одобрение
- определение
Опознание
Опросы общественного мнения, определение
Оптимизм и здоровье
Остракизм
Отличительные особенности
- необычные люди
- случаев
- событий
Относительная депривация
Отраженное Я
Очевидцы
Ошибка
- атрибуции фундаментальная
- хиндсайта
Ошибочная атрибуция

П

Переговоры
Перл-Харбор
Поведение и ожидания
Поведенческие подсказки экспериментатора
Подростки
Подчинение
- и благоприятствующие ему факторы
- и культура
- определение
- экспериментальное изучение
Пожилые люди
Показания свидетелей
- и их точность
- и их убедительность
- и обратная связь с ними
- и пересказ событий
- и способы повышения их точности
- и эффект дезинформации
Пол
- дискриминация
- и агрессивность
- и альтруизм
- и выбор партнера
- и гормоны

- и одиночество
- и предрассудки
- и сексуальность
- и семейное счастье
- и социальное доминирование
- и стереотипы
- и физическая привлекательность
- изучение гендерных различий
- независимость или взаимосвязь
- установки
Порядок предъявления вопросов
Посредничество
Постепенные и обоюдные инициативы по разрядке напряженности (ПОИР)
Потребность в принадлежности
Праведные неиудеи
Правило
- плохое настроение—добрые дела
- хорошее настроение—добрые дела
Прайминг
Предварительные заявления
Предвзятое мнение
Предвзятость
- в отношении собственной расы
- гендерная
- предрасположенность в пользу своей группы
Предвкушение взаимодействия
Предвыборные теледебаты кандидатов на президентский пост
Предлагаемые варианты ответов
Предменструальный синдром (ПМС)
Предрасположение
- в пользу своего Я
-- и мотивация самоуважения
-- и прочие его проявления
-- и самоэффективность
- в пользу своей группы
Предрассудки
- гендерные
- и атрибуция
- и двойственность системы установок
- и институциональная поддержка
- и категоризация
- и конформизм
- и личностная динамика
- и межрасовые контакты
- и отличительные особенности
- и религия
- и самоосуществляющееся пророчество
- и социальная идентификация
- и социальное неравенство
- и стереотипы
- и фрустрация и агрессия
- общие представления
- определение

- расовые
Предубеждение против доказательств
Преступность. См. также *Агрессия*
- насилие подростковое
Прививка установки
- инокуляции детей против воздействия рекламы
- инокуляции детей против втягивание в курение сверстниками
- определение
Привлекательность
- и надежность
- определение
Привязанность
- общие черты, присущие разным типам
- типы
Примирение
- и коммуникация
- и контакт
- и умиротворение
Принцип
- совокупности
- справедливости
Приобретение социальных навыков
Присяжные
- влияние меньшинства
- и влияние на них
- сходство подсудимых с ними
- и внешняя привлекательность подсудимого
- и групповая поляризация
- и их просвещение
- и понимание ими происходящего в зале суда
- и снисходительность
- отбор
- право выносить смертные приговоры
Прогнозы
Программы инокуляции
- против воздействия рекламы на детей
- против втягивания ровесниками в курение
Промывание мозгов
- невосприимчивость к
Пропаганда
Просоциальное поведение
Протест как реакция на запугивание
Прямой способ убеждения
Психологическое консультирование
Психология здоровья
Психотерапия
Публичный ответ

Р

Равноправный контакт
Развод
- альтернативы

- общие представления о
Разрешение конфликта
Разъединение
Расизм культурный
Расовая категоризация
Расовые предрассудки
Расовые установки и межрасовое поведение
Реактивное сопротивление
Реклама
- и метод скрытой камеры
- инокуляции детей против ее воздействия
- и убеждение
Реконструкция
- нашего опыта
- прошлого поведения
- прошлых установок
Религиозность и альтруизм
Религия
- и альтруизм
- и предрассудки
Решительный отказ
Риторические вопросы
Родители
- и агрессия
- и привязанность к ним маленьких детей
- и стиль наказания
Роли
- и статус
- инверсия
- социальные
Роль

С

Самоактуализирующиеся личности
Самоосуществляющиеся пророчества и физическая привлекательность
Самооценка
- и влияние сообщения
- и культура
- и привлекательность
- и социальная идентификация
Самопознание
- и объяснение нашего поведения
- и прогнозирование наших чувств
- и самоанализ
Самопрезентация
- и ложная скромность
- и создание препятствии самому себе
- и управление впечатлением
Самораскрытие
- влияние и последствия
- и доверительные отношения
- и любовь

- и одиночество
- эффект взаимности
Самореализующиеся убеждения
- и бихевиоральное подтверждение
Самосознание и ошибка атрибуции
Самоэффективность
Связь
- корреляционная
- причинно-следственная (каузальная)
Сдержанная привязанность
Сексуальное поведение
Сексуальность
Сексуальные домогательства
Секта, определение
Секты
- влияние группы на
- и установки как следствие поведения
- их влияние, роль группы в
- примеры
- слагаемые убеждения
Сельское хозяйство
Серотонин
Скотома
Скромность
Случайная выборка
Случайное распределение
Смертный приговор
Смещенная агрессия
Снисходительность
Современный расизм
Согласие, основанное на информированности
Создание препятствий самому себе
Соисполнители
Социальная драма
Социальная леность
- и ее политические последствия
- проявления
Социальная нейрология
Социальная поддержка и физическая привлекательность
Социальная психология
- и убеждения
- и биология
- и психология личности
- и социология
- материализма
- определение
Социальная среда и агрессия
Социальная фасилитация
- и боязнь оценки
- и возбуждение
- и доминирующие реакции
- и отвлечение внимания
- и присутствие других

- и социальная леность
- и толпа
Социальное
- доминирование
-- и гендер
-- и предрассудки
- неравенство
- поведение. См. также *Поведение и перемены в нем*
- познание
-- и депрессия
-- и одиночество
-- и соматические заболевания
- сравнение
Социально-психологические исследования
- и обобщение результатов
Социально-психологический подход к лечению
- внутренняя атрибуция успеха
- как разорвать порочный круг
Социальные
- влияния
- движения
- дилеммы
-- и дилемма заключенного
-- их решение
-- трагедия общинных выгонов
- репрезентации
- роли
- сравнения
Социальный статус
- и предрассудки
- социальное неравенство
Социология
Сплоченность группы
Справедливость
- воспринимаемая
- и долговременные отношения
Стереотип физической привлекательности
Стереотипы
- гендерные
- и иллюзорные взаимосвязи
- и предрассудки
- их когнитивные последствия
- как самоосуществляющиеся пророчества
- определение
- примеры
- расовые
- условия
Стиль объяснения
- и болезнь
- и одиночество
Стратегия «Сотрудничайте, но не позволяйте себя эксплуатировать»
Страх
Стремление к независимости

Стресс
Судебные прецеденты
Суждения
- и стереотипы
Сходство
- и альтруизм
- и влечение
Счастье
- и брак
- и дружба
- и потребление
- советы тем, кто хочет быть счастливым
- экономический рост и

Т

Телевидение
- влияние на мышление
- влияние на поведение
- и детская агрессивность
- насилие на телеэкране
Теории
- и их эволюция
- определение
Теория
- инстинктивной агрессии
- катарсиса
- когнитивного диссонанса
-- и недостаточное оправдание
-- и принятие решений
-- определение
- любви-страсти
- привлекательности как следствия вознаграждения
- реалистического группового конфликта
- самовосприятия
-- и внутренняя мотивация
-- и диссонанс
-- определение
- самопрезентации
- социального научения
- социального обмена и эмпатия
- социального сравнения
- социальной идентификации
-- и предрассудки
-- и Я-концепция
- управления страхом
- фрустрации-агрессии
Терапия, направленная на изменение стиля объяснения
Территориальная близость
Терроризм
Тестостерон
Техника подачи низкого мяча
Трагедия общинных выгонов

Тревожная привязанность
Тревожность и социальное познание

У

Убеждение
- и аудитория
- и вербовка сектами новых сторонников
- и каналы коммуникации
- и коммуникаторы
- и нацизм
- и программы вакцинации
- и содержание сообщения
- косвенный способ
- общие представления
- примеры
- прямой способ
- сопротивление ему
- способы
- и публично высказанное суждение
Убеждения
- деликатная атака на них
- способы
- самореализующиеся
Угроза стереотипа
Умиротворение
Уникальность
Употребление алкоголя и агрессия
Управление впечатлением
Успех у противоположного пола
Установка
Установки
- гендерные
- действенность
- и влияние их на поведения
- и возраст
- и выражение лица
- и дурные поступки
- и изучение конформизма
- и их власть
- как детерминанты поведения
- логика или эмоции?
- патриотические
- поведение как их детерминанта
- расовые
- релевантные поведению
- религиозные
Уступчивость, определение

Ф

Фактор времени
Феномен

- адаптации к определенному уровню
- акцентуации
- «нога-в-дверях»
-- и секты
- соответствия
- справедливого устройства мира
- сходство рождает симпатию
- Так я и знал!
- Утверждение становится убеждением
- чрезмерной самоуверенности
Физическая привлекательность
- и стереотипы
- и успех у противоположного пола
- и феномен соответствия
- стандарты ее
Формирование социальных норм
Формулировка вопросов
Фрустрация
- и агрессия
- определение
Фундаментальная ошибка атрибуции
- и повседневность
- и предрасположенность в пользу своей группы
- культурные различия
- предубеждение соответствия
- точка зрения и осознание ситуации

Х

Хиндсайт
Холокост . См. также *Нацизм*

Ц

Ценностные ориентации
- и психологические концепции
- и субъективные аспекты науки
- неявные пути влияния
- явные пути влияния

Ч

Черты биологические
Чрезмерная самоуверенность и суждения клинических психологов
Чувства альтруизма и личные
Чувство вины
Чувство собственного достоинства и академические успехи

Ш

Школы

Э

Эволюционная психология
Эволюционная теория
- и агрессия
- и альтруизм
- и гендерные различия
- и ее критика
- и поведение
Эвристика
- и убеждение
- и мышление, противоречащее фактам
- и суждения
- доступность
- определение
- репрезентативности
Эгоизм
- и репутация великодушного человека
- генетический
- оказание помощи как замаскированный
Экологичный образ жизни
- и повышение эффективности
- и снижение уровня потребления
Экономический рост
- и потребление
- и счастье
Экспериментальное исследование и этика экспериментатора
Экспериментальные исследования
- и независимые переменные
- и случайное распределение
Экспериментальный реализм
Экстраординарные цели
Эмоции
- и содержание сообщения
- двухфакторная теория
- и болезнь
Эмоциональная удаленность жертвы
Эмпатия
- и душевный дискомфорт
- и ее проявление у детей
- как источник подлинного альтруизма
- эгоизм или альтруизм?
Этика
Этническая принадлежность
Этноцентризм
Эффект
- взаимности самораскрытия
- возбуждения страха
- дезинформации
- ложного консенсуса
- ложной уникальности
- новизны
- однородности чужой группы
- очевидца

- первичности
- простого попадания в поле зрения
- сверхоправдания
- спящего
- ссылки на себя
- хамелеона

Я

Я-концепция
- и культура
- и самопознание
- и факторы, влияющие на нее
Япония
Я-схемы