

# СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

## Я в социальном мире

### Глава 1. Я в социальном мире





**Цель лекции:** сформировать у слушателей представление о Я – концепции, об особенностях развития социального Я и самоуважения.

**План:**

1. Я – концепция: кто Я;
2. Что такое самоуважение?;
3. Развитие социального Я.

Сегодня мы с вами поговорим о нашем с вами социальном окружении, о понятии Я – концепции и о развитии социального Я.

Представьте себе, что вы – студент Принстонского университета и что вам и вашим сокурсникам Джеки Форауэр и Дэйл Миллер предложили принять участие в простом эксперименте. Вы приходите в лабораторию, и исследователи говорят вам, что цель эксперимента – выяснить восприятие испытуемыми студенческой жизни. Бросив монетку, они отправляют вашего товарища отвечать на вопросы анкеты, а вам предлагают собраться с мыслями перед предстоящим интервью. Спустя 15 минут экспериментатор разрешает вам взглянуть на безрадостный отчет вашего товарища: «Не могу сказать, что доволен своей студенческой жизнью. Многие из того, что мы проходим, кажется мне очень трудным. Но самые ужасные мои воспоминания связаны с экзаменом по французскому языку, я вообще не понимаю, как не завалил его. В Принстоне я почти ни с кем не подружился, и мне чаще приходится полагаться на старых приятелей».

Теперь ваш черед. Будет ли ваше описание собственного студенческого опыта более негативным, чем оно было бы, если бы вместо этого отчета вы, как другие испытуемые, прочитали отчет какого-либо студента, который написал, что хорошо учится, завел много замечательных друзей и приятелей и чувствует, что окружающие относятся к нему гораздо лучше, чем прежде? Именно это и произошло с реальными студентами Принстона, принимавшими участие в лабораторном эксперименте. Позитивность их самопрезентаций отражала позитивность самопрезентаций их товарищей, однако самое удивительное заключается в другом: они не заметили, что их мышление подверглось социальному воздействию. Связь между социальным окружением и их самопрезентациями оказалась вне поля зрения студентов.

Это всего лишь один из многочисленных примеров трудноуловимых связей между тем, что происходит в окружающем мире, и тем, что происходит в наших головах. Вот другие примеры.

– Социальное окружение влияет на самооощение (self-awareness). Будучи представителями разных культур, рас и полов, мы замечаем то, чем отличаемся от других и как окружающие реагируют на эти наши отличия. Дэвид Майерс отмечает, что в тот самый день, когда он писал эти строки, его один знакомый, американец европейского происхождения, только что возвратившийся из Непала, рассказывал, что, живя в небольшой деревушке, постоянно осознавал себя белым человеком; а часом позже одна его приятельница, чернокожая американка, говорила ему, что в Африке она чувствовала себя американкой.

– Эгоизм искажает социальные суждения. Нас нельзя назвать объективными, бесстрастными оценщиками событий. Когда в отношениях, таких близких, как брак, возникают проблемы, мы обычно возлагаем большую ответственность за них на своих партнеров, а не на себя. Лишь немногие прошедшие через развод люди обвиняют в нем самих себя. Когда все идет хорошо – дома, на работе или в спортивной команде, – мы склонны приписывать это самим себе. Соревнуясь друг с другом за премии, ученые редко скромничают, оценивая собственный вклад в науку. После того как в 1923 году создателям инсулина Фредерику Бантингу и Джону Маклеоду была присуждена Нобелевская премия, Бантинг уверял всех в том, что Маклеод, возглавлявший в то время лабораторию, скорее мешал, нежели помогал ему, а Маклеод в речах, посвященных открытию, не упоминал своего соавтора.

– Забота о себе мотивирует социальное поведение. Многие наши действия можно назвать стратегическими. В надежде произвести благоприятное впечатление мы тратим миллиарды на косметику и всевозможные диеты. Подобно ловким политикам, мы также не упускаем из виду ни поведения окружающих, ни ожиданий, которые они связывают с нами, и «подгоняем» под них свое поведение. Большая часть наших поступков продиктована заботой о собственном имидже.



«Ни одна тема не представляет для людей большего интереса, чем они сами. Более того, для большинства из них нет ничего интереснее их собственной персоны» (Рой Ф. Баумайстер).

Как следует из этих примеров, связь между нами и окружающими – это улица с двусторонним движением. Наши мысли и чувства, связанные с собственным Я, влияют на интерпретацию происходящих вокруг нас событий, на то, как мы их вспоминаем, и на наши реакции на окружающих. Окружающие же, в свою очередь, помогают нам формировать восприятие самих себя.

Именно поэтому сегодня Я – самая изучаемая проблема психологии. В 2013 г. слово «я» было использовано в 27729 книгах и журнальных статьях, что в 25 раз превышает количество публикаций, увидевших свет в 1970 г.

Наше самовосприятие руководит нашими мыслями, чувствами и действиями. Этим и объясняется, почему мы начинаем свое знакомство с социальной психологией с Я-концепции (как мы приходим к пониманию самих себя) и с «Я в действии» (как наше самовосприятие управляет нашими установками и действиями).

### Я концепция: кто Я?

Что бы мы ни делали во время своего пребывания на космическом корабле под названием «Планета Земля», к каким бы логическим выводам ни приходили и что бы ни интерпретировали, что бы мы ни постигали и ни создавали, кого бы ни встречали и ни приветствовали, – мы все пропустим через себя, Знаем ли мы самих себя и насколько это знание соответствует действительности? Что определяет нашу Я-концепцию?

Кто вы? Поскольку вы – уникальное и сложное создание, у вас есть много возможностей дописать предложение «Я –...». (Вы могли бы дать 5 ответов на этот вопрос? Каких?) Взятые вместе, эти ответы и дадут то, что называется вашей Я-концепцией.

Элементы вашей Я-концепции – убеждения, с помощью которых вы определяете себя, представляют собой ваши Я-схемы. Схемы – это шаблоны сознания, с помощью которых мы организуем наши миры. Наши Я-схемы – наше восприятие самих себя как спортивных, слишком толстых, умных или каких-либо ещё – активно влияют на то, как мы обрабатываем социальную информацию. Они влияют на то, как мы воспринимаем, запоминаем и оцениваем и окружающих, и самих себя. Если занятие спортом является центральной частью вашей Я-концепции, то вы, скорее всего, будете обращать внимание на то, насколько тренированны фигуры других людей и какие спортивные навыки они демонстрируют. Вы будете без труда вспоминать эпизоды, связанные со спортом, и живо интересоваться информацией, соответствующей этой Я-схеме.

Рассмотрим, как Я влияет на память: информация, релевантная нашим Я-концепциям, быстро обрабатывается и хорошо запоминается. Возьмем, например, такое слово, как «общительный». Если вас спросят, подходит ли это определение к вам, вы лучше запомните его, чем если вас спросят, насколько оно подходит к кому-нибудь другому. Если нас попросят сравнить себя с каким-нибудь персонажем короткого рассказа, мы лучше запомним этот персонаж. Через два дня после разговора с кем-либо мы лучше всего вспоминаем то, что наш собеседник сказал про нас. Следовательно, воспоминания формируются вокруг наиболее интересного для нас «предмета» – нас самих. Когда мы думаем о чем-то, что имеет к нам прямое отношение, мы лучше это запоминаем.

Эффект ссылки на себя иллюстрирует основополагающий факт жизни: в центре нашего мира находится восприятие нашего собственного Я. Поскольку нам свойственно видеть себя главным действующим лицом, мы переоцениваем степень нацеленности на нас поведения окружающих. Нередко мы считаем себя ответственными за события, в которых играли лишь второстепенные роли. Оценивая действия или поведение других людей, мы нередко произвольно сравниваем их с собственными действиями и поведением (Dunning & Hayes, 1996). А если во время какого-либо разговора мы услышим, что кто-то, не участвующий в нем, произнес наше имя, наш «слуховой радар» мгновенно переключает наше внимание с собеседника на этого человека.



Так как в фокусе нашего зрения находится наша собственная персона, мы с готовностью допускаем, что и окружающие постоянно замечают и оценивают нас. Томас Гилович и его коллеги продемонстрировали это, попросив нескольких студентов Корнеллского университета перед тем, как войти в комнату, в которой сидели их товарищи, надеть футболки с портретом Барри Манилоу (Барри Манилоу – поп-певец, композитор, звезда эстрады 1970-х гг. Его песни занимали первые строчки в хит-парадах, а практически каждая пластинка становилась платиновой. Свою карьеру он начал с выступлений в клубах с сомнительной репутацией). Юноши смущались, заходя в комнату, так как думали, что уж никак не меньше половины приятелей заметят их «наряд». На самом же деле на него обратили внимание лишь 23% собравшихся. Этот «эффект всеобщего внимания» проявляется не только по отношению к нашей вычурной одежде или неряшливой прическе, но и по отношению к нашей тревожности, раздражительности или склонностям: их замечает гораздо меньшее число людей, чем мы думаем. Остро осознавая свои чувства, мы нередко считаем, что они очевидны и для других, однако это заблуждение. То же самое справедливо и в отношении наших промахов в присутствии других и публичных оговорок. То, из-за чего мы мучительно страдаем, окружающие либо вообще не замечают, либо быстро забывают. Чем мы стеснительнее, тем больше мы ощущаем себя у всех на виду.

Наши Я-концепции включают не только Я-схемы, характеризующие нас в данный момент времени, но и наши возможные Я, т.е. то, какими мы можем стать. По мнению Маркус и её соавторов, наши возможные Я включают представления о себе таком, каким мы мечтаем стать, – богатым, изящным, страстно любимым и любящим Я. В наши Я-концепции входят и те Я, которыми мы боимся стать, – безработный Я, нелюбимый Я и Я, не справляющийся с учебной программой. Такие возможные Я подталкивают нас к достижению определенных целей; когда эти цели достигнуты, можно заглянуть в ту жизнь, к которой мы стремимся.

### Что такое самоуважение?

Майерс в большинстве случаев использует именно термин «самоуважение», а не «самооценка». Самоуважение – глобальный уровень самовосприятия, включающий помимо частных самооценок степень самопринятия. Является ли самоуважение (как наиболее полная самооценка) суммой всех наших наличных и возможных Я? Если мы считаем себя привлекательными, спортивными, умными и заслуживающими богатства и любви, означает ли это, что у нас все в порядке с самоуважением? Именно это часто имеют в виду психологи, когда утверждают, что для того, чтобы люди относились к себе лучше, нужно, чтобы они почувствовали себя более привлекательными, спортивными, умными и т. д. По мнению Дженнифер Крокер и Конни Вольф, перечисленные выше качества действительно имеют важное значение для чувства собственного достоинства. «Одному человеку для самоуважения достаточно иметь хорошую успеваемость и привлекательную внешность, а другому нужно знать, что его любит Бог и что он не нарушает норм морали». Это значит, что первый станет уважать себя, если его научат чувствовать себя умным и привлекательным, а второй – если его научат ощущать себя нравственным человеком.

Однако Джонатан Браун и Кейт Даттон считают, что этот перевернутый с ног на голову взгляд на самоуважение – отнюдь не «вся правда» (Brown & Dutton, 1994). Они полагают, что причину и следствие нужно поменять местами. Если люди вообще ценят себя, они, скорее всего, ценят и свою внешность, и свои способности и т. д. В этом смысле они похожи на супругов, у которых родился первенец и которые, любя младенца, восторгаются его пальчиками и кудряшками. Родителям не понадобилось никакой предварительной «инспекции» пальцев и волос своего ребенка, чтобы решить, в какой мере он стоит их любви.

Чтобы проверить свою гипотезу о том, что чувство собственного достоинства определяет видение людьми в себе конкретных свойств, а не наоборот, Браун и Даттон обсуждали со студентами Вашингтонского университета характер предполагаемого личностного качества, которое они называли «интегративной способностью». Они предлагали студентам наборы из трех слов – например, «автомобиль, плавание и признак» – и просили ответить, какое слово их связывает. Подсказка: это слово начинается на букву «б». Студенты с развитым чувством



самоуважения обнаруживали это качество в себе чаще, если им говорили, что оно имеет важное значение, и почти не находили его в себе, если им говорили, что оно бесполезно. Весьма вероятно, что в принципе положительное отношение к себе побуждает человека смотреть сквозь розовые очки как на свои конкретные Я-схемы («У меня есть интегративная способность»), так и на свои возможные «Я».

### Развитие социального «Я».

Я-концепция стала важным предметом социально-психологического исследования потому, что она организует наше мышление и управляет нашим социальным поведением. Но что детерминирует саму Я-концепцию? Результаты изучения близнецов выявили наличие генетических влияний на природу личности и Я-концепцию, однако и социальный опыт играет определенную роль.

Рассмотрим следующие факторы:

- роли, которые мы играем;
- социальные идентификации, которые мы формируем;
- сравнения себя с окружающими, которые мы делаем;
- наши успехи и неудачи;
- мнения о нас, высказываемые окружающими;
- культура, к которой мы принадлежим.

Приступая к исполнению новой роли – студента колледжа, родителя или продавца, – мы поначалу можем чувствовать себя «не в своей тарелке». Однако постепенно наше представление о себе впитывает то, что вначале было лишь игрой, ролью в театре жизни. Например, исполняя те или иные роли, мы можем начать высказываться в поддержку того, о чем прежде вообще не задумывались. Это происходит тогда, когда мы стремимся оправдать свои действия. Более того, наблюдения за собой могут быть разоблачительными: скажем, мы можем полагать, что придерживаемся тех взглядов, о которых говорим. Притворство становится реальностью.

Наша Я-концепция – наше представление о том, кто мы такие, – включает не только нашу персональную идентичность (представление о своих личных качествах), но и социальную. Социальные определения «Я» – расовая и конфессиональная принадлежность, пол, будущая специальность и т.д. – подразумевают определение и того, кем вы не являетесь. Есть «мы», принадлежащие к определенному кругу, и есть «они» – те, кто в него не входят.

Будучи частью какой-либо небольшой группы, входящей в состав более многочисленной группы, мы довольно часто отчетливо сознаем свою социальную идентичность; когда же наша группа является большинством, мы реже задумываемся над этим. И единственная женщина в группе мужчин, и единственный канадец в компании европейцев осознают свою уникальность. Единственный чернокожий студент в кампусе, где все остальные – белые, так же как и единственный белый студент в окружении чернокожих товарищей, острее ощущает свою этническую идентичность и реагирует соответственно. Большинство жителей Канады считают себя «канадцами», за исключением жителей Квебека, где меньшинство французского происхождения ощущают себя «квебекцами».

В Великобритании, где англичан в 10 раз больше, чем шотландцев, последние идентифицируют себя частично через то, что отличает их от первых. «Быть шотландцем значит в известной мере не любить англичан или возмущаться ими». Так как англичане представляют большинство, они менее озабочены тем, что они не шотландцы. В книге регистрации постояльцев одного из шотландских отелей, где мне недавно довелось останавливаться, в графе «национальность» все англичане написали «британец», а все шотландцы – «шотландец», хотя они точно такие же британцы, как и англичане. Более того, чем больше студенты британских университетов идентифицируют себя с британцами, тем меньше они осознают себя европейцами.

Каким образом мы решаем, что можем считать себя богатыми, умными или низкорослыми? Один из способов заключается в том, чтобы прибегнуть к социальным сравнениям. Окружающие



нас люди помогают нам выработать некий стандарт, с помощью которого мы определяем себя как богатых или бедных, умных или глупых, высоких или низкорослых. Сравнивая себя с окружающими, мы решаем, чем отличаемся от них.

Социальное сравнение помогает объяснить, почему учащиеся склонны иметь более высокое мнение о своих способностях, если среди их соучеников лишь единицы могут быть названы исключительно одаренными. Многие выпускники средней школы, закончившие её в числе лучших и уверенные в своих академических способностях, поступив в крупные, престижные университеты, где много таких же отличников, как они сами, начинают чувствовать угрозу самоуважению. Лучше быть первым на деревне, чем последним в городе!

В жизни мы на каждом шагу сталкиваемся с социальными сравнениями. В присутствии невзрачных людей мы чувствуем себя красивыми, в присутствии глупых – умными, в присутствии бессердечных – заботливыми. По мнению Гилберт, наблюдая за действиями своих товарищей, мы не можем побороть искушение сравнить себя с ними. А это значит, что мы втайне даже можем радоваться их неудачам, особенно неудачам или несчастьям тех, кому мы завидуем, так считал Смитт.

Сравнение самого себя с другими приносит немало бед. Когда люди богатеют, приобретают более высокий статус, а их достижения значительны, они поднимают планку и начинают подходить к оценке собственных достижений более требовательно. Довольные собой люди, поднимающиеся по лестнице успеха, смотрят вверх, а не вниз. Чтобы защитить чувство собственного достоинства, сравнивая себя с соперником, мы часто воспринимаем его как находящегося в более выгодном положении (например, имел более квалифицированного тренера и больше времени для тренировок, как было показано Шеппертом и Тейлером, изучавшими членов студенческой команды пловцов.

Материалом для построения нашей Я-концепции служат не только наши роли, социальная идентичность и результаты сравнений с другими людьми, но и наш повседневный опыт. Поставить перед собой трудные, но достижимые цели и выполнить намеченное – значит почувствовать себя более компетентным. Женщины, которые овладели навыками, необходимыми для защиты себя от посягательств насильника, чувствуют себя менее уязвимыми; они более спокойны и лучше контролируют ситуацию. Успех в научных изысканиях поднимает самооценку студентов относительно своей пригодности для научной деятельности, что, в свою очередь, нередко стимулирует их работать ещё усерднее и добиваться ещё более впечатляющих успехов. Делать максимум возможного и достигать поставленных целей – значит чувствовать себя более уверенным в себе и способным.

Принцип «успех питает самоуважение» привел некоторых исследователей к вопросу: можно ли посредством позитивных «посланий» типа «Ты же молодец!», «У тебя все получится!» повышать самоуважение и стимулировать достижения?

Действительно, низкое самоуважение иногда создает проблемы. По сравнению с теми, кто недооценивает себя, уверенные в себе люди более счастливы; они обладают более устойчивой нервной системой, реже болеют язвой желудка и страдают от бессонницы, среди них меньше алкоголиков и наркоманов, и они более мужественно переносят неудачи. Однако, считают критики подобной трактовки, по меньшей мере равновероятно и диаметрально противоположное объяснение: проблемы и неудачи ведут к низкой самооценке. Реальность первична, чувства – вторичны. По мере того как мы преодолеваем трудности и приобретаем навыки, наши успехи «вскармливают» более оптимистичную установку и большую уверенность в себе. Дети приобретают самоуважение не только благодаря тому, что их хвалят, но и благодаря достижениям, за которыми стоит упорный труд.

Признанные достижения положительно влияют на Я-концепцию, поскольку мы видим, что окружающие позитивно оценивают нас. Нам легче думать о себе хорошо, если именно так думают о нас окружающие. Дети, которых считают одаренными, трудолюбивыми или готовыми прийти на помощь, склонны «включать» эти оценки в свои Я-концепции и поведение. Если студенты, представители этнического меньшинства, чувствуют угрозу, исходящую от стереотипных представлений об их интеллектуальных способностях, или если женщины осознают, что от них не ждут высоких достижений ни в математике, ни в естественных науках,



они могут начать вести себя в соответствии с этими ожиданиями. Они скорее предпочтут не опровергать эти предрассудки, а реализовать свои возможности в других областях.

Нашу привычку использовать окружающих в качестве зеркала, с помощью которого мы воспринимаем самих себя, социолог Чарльз Кули назвал «отраженным Я». То, какими мы кажемся окружающим, мы воспринимаем как свои отражения, писал Кули. Позднее социолог Джордж Герберт Мид уточнил концепцию Кули, отметив, что для наших Я-концепций важно не то, что другие люди на самом деле думают про нас, а наше собственное представление об их мнении. Поскольку всем нам, как правило, проще хвалить окружающих, нежели критиковать их, наши самооценки, сделанные на основании излишней похвалы, могут оказаться несколько завышенными.

Как будет понятно из дальнейшего изложения, наиболее склонны к завышенному самоуважению люди, живущие в странах Запада. Синобу Китаюма пишет, что японцев, посещающих Северную Америку, неизменно удивляют те хвалебные речи, которыми там обмениваются друзья. Когда он и его коллеги спрашивали у разных людей, как давно они последний раз хвалили кого-либо, в ответ обычно звучало: «Вчера». В Японии, где люди меньше приучены гордиться собственными успехами, чем стыдиться чужих неудач, наиболее распространенным ответом был такой: «Четыре дня тому назад».

Судьба наших предков зависела от того, что думали о них другие. Защита со стороны групп, к которым они принадлежали, увеличивала их шансы на выживание. Если же группы давали им понять, что не одобряют их, у них хватало биологической мудрости для того, чтобы испытывать стыд и невысоко оценивать себя. Мы – их потомки и обладаем столь же глубоко сидящей в нас потребностью принадлежать к какой-либо группе; если нас подвергают социальному ostracismу, мы испытываем такую же боль, потому что при этом лишаемся возможности уважать себя, отмечает Марк Лири. Он называет самоуважение психологическим измерительным прибором, с помощью которого мы отслеживаем, как окружающие оценивают нас, и реагируем на эту оценку.

## Резюме

Наше понимание самих себя помогает упорядочить свои мысли и действия. Обработывая информацию, имеющую отношение к нам самим, мы хорошо запоминаем её (этот феномен называется эффектом ссылки на себя). Элементами нашей Я-концепции являются специфические Я-схемы, которые руководят обработкой информации, релевантной нам самим, и возможные Я, т. е. то, какими мы мечтаем или боимся стать. Наше самоуважение есть итоговое восприятие собственной значимости, влияющее на оценку нами наших личностных качеств и способностей.

От чего зависят наши Я-концепции? От множества разнообразных факторов, включая роли, которые мы исполняем, сравнения себя с окружающими, нашу социальную идентичность, наше восприятие оценки нас другими людьми, а также наши успехи и неудачи. Я-концепцию формирует и культура. Одни люди, особенно те, кто принадлежит к западным, индивидуалистическим культурам, имеют концепцию независимого Я, другие – и в первую очередь выходцы из стран Азии и третьего мира – являются взаимозависимыми личностями. Как станет ясно из дальнейшего изложения, эти идеи-антиподы отчасти объясняют особенности социального поведения представителей разных культур.

Наше самопознание на удивление несовершенно. Зачастую мы сами не знаем, почему ведем себя так, а не иначе. Если мощные источники влияния на нас не настолько очевидны, чтобы их мог заметить любой наблюдатель, мы сами тоже можем упустить их из виду. Трудноуловимые, неявные процессы, контролирующие наше поведение, могут отличаться от того сознательного и явного объяснения, которое мы даем ему.