

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Поведение и установки

Глава 1. Я в социальном мире





Цель лекции: сформировать у слушателей представление об установках и их роли в нашем поведении.

План:

1. Что такое установки;
2. Определяют ли установки поведение;
2. Определяет ли поведение установки.

В социальной психологии считается, точка зрения на определенные события или людей определяется мыслями и чувствами, которые они вызывают. Например, взгляды на кофе могут различаться у разных людей. У французов – нейтральное отношение к кофе, у других наций оно может быть положительным или негативным.

Взгляды – способ эффективных кодировок на мир. Чтобы быстро сформировать свои взгляды мы часто берем с вышестоящих лиц. Например, если ваш коллега, принадлежащий к определенной национальности, ленив и агрессивен, и его унижает высшее должностное лицо, мы тоже его не взлюбим. Вы обратите внимание на трехмерный процесс: поведения или действия (тенденция) и кругозор, воздействия. Это основные проблемы в исследованиях социальной психологии исследования. Ученые прошлого века изучали, насколько взгляды влияют на наше поведение.

Определяют ли установки поведение

Влияют ли наши внутренние установки на наше поведение в реальной жизни? Почему связь между нашими установками и поведением так слаба?

Изначально социальные психологи считали, что убеждения людей позволяют предсказывать их поведение. Но в 1964 г. выдающийся социальный психолог Леон Фестингер пришел к выводу, что нет доказательств того, что изменение установок изменяет и поведение. По мнению Фестингера, наоборот, наше поведение формирует наши установки.

Роберт Эйбелсон говорил, что «мы хорошо умеем обосновывать наше поведение. Но мы не умеем вести себя, согласно нашим обоснованиям».

В 1969 г. Аллан Уикер тоже опроверг способность внутренних установок менять наше поведение. Он провел метаанализ нескольких исследований на предмет установок и действий разных людей. Он пришел к шокирующему выводу, что личные убеждения, о которых заявляют люди, не соответствуют их поведению. Оказалось, что негативное отношение студентов к обману не означает, что они не станут обманывать в реальной жизни. Отношение к церкви слабо предсказывает, будет ли человек ходить на службу по воскресеньям. Высказанное мнение о расизме слабо прогнозирует поведение человека в конкретных ситуациях.

Даниэль Бэтсон и его коллеги назвали этот разрыв между установками и действиями «моральным лицемерием», т. е. претензией на обладание теми моральными качествами, которых на самом деле нет. Авторы провели исследование. Студентам предложили выбрать из двух заданий. За первое можно было получить вознаграждение в виде лотерейных билетов на сумму до \$30 долларов. Второе задание не сулило никакого вознаграждения. Участники эксперимента должны были выбрать одно задание лично для себя, а другое – якобы для другого испытуемого. 80% выбрали себе оплачиваемое задание. Хотя, когда у испытуемых спросили, какой выбор будет наиболее нравственным, только 1 из 20 участников открыто сказал, что наиболее нравственный поступок – «взять себе оплачиваемое задание». В следующем эксперименте участникам предложили, при желании, распределить задания, бросив монетку так, что кроме них самих никто не видел, что выпало. Даже среди тех, кто бросил жребий, более выгодное задание выбрали 90%! Может они как-то «хитрили», подбрасывая монетку? Даже после того как экспериментаторы решили сделать на обеих сторонах монет наклейки, обозначившие разные варианты, 24-м участникам из 28-и «выпало» выгодное задание. В борьбе нравственности с алчностью победила алчность.



Коль поступки людей не соответствуют их словам, не удивительно, что попытки изменить поведение людей через изменение их установок часто заканчиваются неудачами. Информация о вреде курения слабо воздействует на курильщиков. Когда было доказано, что демонстрация сцен насилия на экране негативно влияет на аудиторию, многие высказались в пользу более гуманных программ. Но это не помешало им смотреть «медиа-убийства» с прежней регулярностью. Призывы к безопасному вождению автомобиля оказали менее заметное влияние на статистику дорожно-транспортных происшествий, чем снижение предельных скоростей, создание скоростных шоссе с односторонним движением и штрафные санкции за вождение в пьяном виде.

В то время как Уикер и другие описывали слабое воздействие установок, специалисты в области психологии личности нашли, что анализ личностных черт столь же неэффективен для прогноза поведения. Если мы хотим узнать, будет от человека толк или нет, тесты самооценки, тревожности и способности к самозащите практически ничего не дадут нам. Мы лучше узнаем о том, как большинство людей действует, если обратимся к ситуации, в которой требования обозначены достаточно четко. Аллан Уикер утверждал, что «лучше вообще расстаться с концепцией установок».

Изучая факторы, влияющие на поведение, ученые выяснили, что социальное влияние сильнее, чем такие внутренние характеристики, как установки и личностные качества. В 60-е гг. XX в. на смену изначальному тезису, что «Установки определяют поведение» пришел антитезис – «Установки не определяют ничего». Может быть истина где-то посередине между тезисом и антитезисом? После того, как выяснилось, что поступки людей часто расходятся с их словами, социальные психологи заинтересовались почему так происходит.

Изучение установок, релевантных поведению

Иногда установки действительно могут влиять на поведение, но для этого нужны определенные условия. Как отмечают Айзек Эйджен и Мартин Фишбейн, общие установки (например, отношение к азиатам в целом) очень слабо коррелируют с поведением в конкретной ситуации (например, поможет ли человек конкретному азиату). В 26-и из 27-и рассмотренных ими исследованиях установки испытуемых не прогнозировали их поведения. Но авторы также нашли другие 26 исследований, в которых измеряемая установка была непосредственно связана с ситуацией. Именно в таких условиях установка прогнозировала поведение.

В дальнейшем было выполнено более 500 исследований на эту тему. И они подтвердили, что конкретные, релевантные установки действительно прогнозируют поведение.

Итак, мы рассмотрели два условия, при которых установки надежно прогнозируют поведение: 1) когда мы минимизируем другие влияния на выраженные установки и на поведение; 2) когда установка специфична и релевантна наблюдаемому поведению. Но есть и третье условие: установка может прогнозировать поведение, если она достаточно сильна.

Как усилить установки?

Когда мы действуем автоматически, наши установки чаще всего не дают о себе знать. Мы реализуем знакомые сценарии, не задумываясь над своими действиями. Встречаясь со знакомыми в коридоре, мы на ходу бросаем им: «Привет!». На вопрос официанта понравилась ли нам еда мы отвечаем утвердительно, даже если блюдо было безвкусным. Подобные автоматические реакции адаптивны. Они освобождают наш мозг для других дел. Как утверждает философ Альфред Норт Уайтхед, «прогресс – это когда увеличивается количество операций, которые мы можем выполнять, не задумываясь над ними». Но когда мы действуем «в режиме автопилота», наши установки «спят». Но при выполнении таких привычных действий, как пристегивание ремня безопасности, питье кофе или посещение занятий, сознательные намерения обычно не активизируются.



Доведение установок до сознания

В новой ситуации наши действия уже не столь автоматичны: не имея готового сценария, мы вынуждены сначала думать, а потом действовать. Если заставить людей задуматься над своими установками, до того, как они начнут действовать, будет ли их поведение больше соответствовать последним? Наши установки руководят нашим поведением, если мы задумываемся над ними.

Люди с развитым самосознанием обычно не теряют связи со своими установками. Поэтому второй способ заставить людей сконцентрировать внимание на внутренних убеждениях – это научить их осознавать свои действия. Для этого можно использовать зеркало. Может быть, вам знакомо это чувство внезапного осознания себя, когдаходишь в комнату с большим зеркалом? Когда люди осознают себя, связь между словом и делом становится более прочной.

Опыт как источник силы установок

Сила установок зависит и от того, как мы их приобретаем. Результаты исследований Рассела Фазио и Марка Занны показали, что установки, которые являются следствием опыта, сохраняются дольше и чаще влияют на наше поведение.

Как наши внутренние установки связаны с нашим видимым поведением? Социальные психологи считают, что установки и поведение взаимно подпитывают друг друга. Народная мудрость гласит, что установки влияют на поведение. Но установки, в виде чувств по отношению к объекту или человеку, наоборот, плохо прогнозируют поведение. Более того, изменение установок обычно не приводит к заметным переменам в поведении. Социальные психологи стали искать ответ на вопрос, почему слова так часто расходятся с делами. В итоге они выяснили, что наши высказанные установки, и наше поведение подвержены многочисленным влияниям.

Наши установки могут прогнозировать наше поведение при следующих условиях: 1) если эти «другие влияния» минимизированы; 2) если установка в большой степени релевантна прогнозируемому поведению (как в исследованиях голосований); 3) если установка сильная (либо потому, что что-то напомнило нам о ней, либо потому, что она сформировалась в результате нашего собственного опыта). Таковы условия, при которых существует связь между тем, что мы думаем и чувствуем, и тем, что мы делаем.

Исполнение ролей

Слово «роль» заимствовано из театра. Как и в театре, оно означает действия, ожидаемые от тех, кто занимает определенное социальное положение. Приступая к исполнению новой социальной роли, мы поначалу можем испытывать неловкость. Но это чувство быстро проходит.

Вспомните, как вы сами начали исполнять новую роль. Например, в первый день на работе или в колледже. В первую неделю жизни на кампусе вы можете быть сверхчувствительны к новой социальной ситуации. Вы будете стараться «вырвать с корнем» школьные привычки и вести себя надлежащим для колледжа образом. В такие периоды мы осознаем себя. Мы следим за своими новыми словами и действиями, потому что они непривычны для нас. Но в один прекрасный день мы с удивлением замечаем, что энтузиазм по поводу клуба на кампусе или псевдоинтеллектуальная беседа больше не кажутся нам чуждыми и навязанными извне. Новая роль стала такой же «удобной» и привычной, как ношенные джинсы и футболка.

«Никто не может надолго оставаться одним человеком – для себя и другим – для всех остальных, без того чтобы в конце концов не забыть, кто он на самом деле».

В одном эксперименте мужчинам-добровольцам, студентам и сотрудникам Стэнфордского университета, предложили «посидеть» в «тюрьме», созданной на факультете психологии



Филипом Зимбардо. Он хотел выяснить причину жестокости в тюрьмах. Является ли она следствием дьявольских наклонностей преступников и злонамеренностью охранников, или же роли охранника и заключенного сами по себе озлобляют даже не склонных к насилию людей. Виноваты ли люди в том, что тюрьма – это место, где царствует жестокость? Или же, наоборот, люди становятся жестокими из-за того, что находятся в тюрьме?

Итак, бросив монетку, Зимбардо назначил некоторых добровольцев на роль охранников. Он выдал им униформу, дубинки, свистки и сказал, что они должны требовать исполнения всех правил. Остальным участникам эксперимента дали роль «заключенных». Их облачили в одежду, унижающую человеческое достоинство, и заперли в камеры. Первый день прошел весело: все были поглощены игрой. Однако затем наступило отрезвление: не только охранники и заключенные, но даже и сами экспериментаторы оказались заложниками ситуации. Охранники начали унижать заключенных. Некоторые из них даже придумали жестокие и оскорбительные порядки. Заключенные отреагировали на это по-разному: кто – бунтом, а кто – апатией. По словам Зимбардо, «отличие между реальностью и иллюзией начало стираться, так же как и между исполнением роли и самоидентичностью. Тюрьма, которую мы создали, поглотила нас и превратила в порождения своей собственной реальности».

Высказанное становится убеждением

Исполнение роли имеет такие же последствия как феномен под названием «высказанное становится убеждением». Давайте сначала рассмотрим склонность людей адаптировать свои высказывания так, чтобы они понравились собеседнику. Мы охотнее сообщаем хорошие новости, чем дурные, и, формулируя сообщение, учитываем точку зрения слушателя.

Эксперименты Тори Хиггинса и его коллег, наглядно показывают процесс превращения высказываний в убеждения. Испытуемым студентам дали прочесть описание незнакомого человека. Затем они должны были кратко пересказать его другому человеку. Студентам говорили, что слушатель их пересказа либо симпатизирует человеку, о котором идет речь, либо нет. Для симпатизирующих студенты составляли более лестные резюме. После этого они и сами начинали относиться к этому человеку с большей симпатией. Когда испытуемых просили вспомнить прочитанное, оказалось, что их воспоминания были более лестными, чем написанное в тексте. Короче говоря, мы склонны «подгонять» свои сообщения под слушателей, и после этого сами начинаем верить в измененную информацию.

Феномен «нога-в-дверях»

Наверняка, вы помните ситуации, когда согласившись помочь в каком-либо проекте, вы втягивали в него сильнее, чем планировали. Почему такое происходит? Если верить результатам экспериментов, то если вы хотите, чтобы человек оказал вам большую услугу, будет эффективнее сначала попросить его о небольшом одолжении.

Этот феномен называется «нога-в-дверях». Он связан с альтруистическим поведением.

Когда жителей Торонто открыто просили оказать финансовую помощь Онкологическому обществу, на это согласились 46%. Те жители, которых накануне попросили поносить значок, рекламирующий эту кампанию, отдали в два больше пожертвований, чем остальные.

Чтобы люди согласились принять участие в благотворительной акции, полезно сначала обратиться к ним с менее значимой просьбой. Например, повесить плакат на дверь своего дома.

Авиакомпании и отели используют аналогичную тактику, привлекая пассажиров и постояльцев информацией о том, что осталось лишь несколько «дешевых» билетов или номеров. Они надеются, что клиенты в итоге согласятся на более дорогой вариант.

Чалдини и его помощники доказали, что эта тактика работает. Когда они пригласили первокурсников принять участие в эксперименте, который начинается в 7 часов утра, лишь 24% откликнулись на это предложение. Но если студенты сначала давали соглашались на участие



в эксперименте а потом узнавали, когда нужно явиться, количество участников возросло до 53%.

Феномен «нога-в-дверях» вполне достоин изучения. Любой человек, пытающийся соблазнить нас – финансово, политически или сексуально, – сначала обязательно постарается добиться от нас какой-либо уступки. Практический совет: прежде чем согласиться на исполнение незначительной просьбы, подумайте о том, что может последовать за ней.

Моральные и аморальные поступки

Принцип, что характер формирует взгляды, наблюдается и в аморальных действиях. Маленький проступок может постепенно усиливаться и иногда приводит к более серьезному злу. Негативные действия приводят к снижению нравственных качеств.

Бесчеловечные деяния нас изменяют и ведут нас на плохую дорогу. Мы и сами готовы ненавидеть и наказывать человека, который нас обидел. Человек, наказывающий другого человека электрической дубинкой, старался еще пуще наказывать его словами, это помогает доказать его жестокость. И наоборот, положительные поступки формируют положительное отношение и воспитание. В эксперименте студента попросили помочь другому участнику или объяснить ему, что он не понимает. Этот студент вызывал у этого участника положительное отношение. Аморальные поступки получаются из маленьких проступков. Человек, если его никто и не видит, при отсутствии за ним наблюдающего, показывает истинное лицо.

Межрасовые отношения и межрасовые установки

Если нравственное поведение питает нравственные установки, то может ли позитивное межрасовое поведение помочь в преодолении расовых предрассудков? Это был один из аргументов, к которому социальные психологи прибегли в 1954 г., когда Верховный суд США принимал решение о десегрегации школ. Социальные психологи считали, что если ждать, пока уговоры и научения изменят чувства по отношению к расовым меньшинствам, то нам очень долго не видать расовой справедливости. Но возведя нравственный поступок в ранг закона, при соответствующих условиях можно косвенно влиять на действительное изменение установок. Например:

- После принятия Верховным Судом решения о десегрегации количество белых американцев, сторонников совместного обучения белых и чернокожих детей, возросло более чем в два раза. Сейчас этой точки зрения придерживается практически все белое население.

- За первые 10 лет с момента вступления в силу в 1964 г. Закона о гражданских правах, количество белых американцев, которые описывали своих соседей, друзей, коллег (или соучеников) как «стопроцентно белых», уменьшилось примерно на 20% для каждой из этих категорий. Окрепи межрасовые связи. Количество белых американцев, считающих, что афроамериканцы имеют право жить там, где они хотят, возросло с 65 до 87%. Установки тоже изменялись.

За унификацией национальных представлений о том, что соответствует термину «недискриминационный», последовало уменьшение различий в расовых установках представителей разных конфессий, классов и жителей разных географических регионов. Когда американцы начали действовать более согласованно, в образе их мыслей тоже стало появляться больше общего.

Социальные движения

То, что поведение общества способно повлиять на его установки, позволяет допустить возможность использования этого феномена для политической социализации массового



сознания, правда, с опасными последствиями. В 1930-е гг. многие граждане Германии ощущали полную несовместимость своего поведения и личных убеждений. Им приходилось участвовать в нацистских мероприятиях, носить униформу и произносить приветствие «Хайль Гитлер». По словам историка Ричарда Грюнбергера, для тех немцев, у которых еще сохранялись сомнения относительно Гитлера, «немецкое приветствие» было действенным способом создания соответствующих условий. Решившись однажды произнести его вслух в качестве внешнего признака собственного конформизма, многие ощущали... дискомфорт по причине несоответствия их слов тем чувствам, которые они испытывали. Лишенные возможности говорить то, что они думали, люди, пытаясь сохранить психическое равновесие, стремились поверить в то, что они говорили». «Человек делает то, что он есть, и становится тем, что он делает. Роберт Музиль, Малая проза, 1930». Многие согласны с тем, что наиболее заметный след в сознании оставляет идеологическая обработка, известная под названием промывание мозгов.

Резюме

Связь «установка – поведение» – это «улица с двусторонним движением»: мы не только действуем сообразно своим мыслям, но и начинаем мыслить в соответствии с теми или иными совершаемыми поступками. Действуя, мы усиливаем идею, лежащую в основе нашего действия, и прежде всего в тех случаях, когда чувствуем ответственность за него.

Этот принцип подтверждается результатами многих исследований. Установки исполнителей разных социальных ролей формируются под влиянием поступков, предписываемых этими ролями. Результаты изучения феномена «нога-в-дверях» свидетельствуют о том, что незначительная уступка в дальнейшем делает людей более сговорчивыми и готовыми на более серьёзные уступки. Поступки влияют и на нашу нравственность. Нам свойственно оправдывать собственные деяния и считать их правильными. То же самое можно сказать и о нашем социальном сознании: его помогают формировать наши поступки в таких сферах, как межрасовые отношения и участие в политических мероприятиях. Мы не только отстаиваем то, во что верим, но и начинаем верить в то, что отстаиваем.