

# ОБЩЕСТВЕННОЕ ЖИВОТНОЕ. ВВЕДЕНИЕ В СОЦИАЛЬНУЮ ПСИХОЛОГИЮ

## Социальное Познание Часть 2

Глава 2. Массовая коммуникация, пропаганда  
и убеждение. Социальное познание





## Категоризация и социальные стереотипы

Тысячу раз на день мы участвуем в дебатах по поводу того, как категоризировать людей и события. И хотя часто результатом подобных дебатов становится отнюдь не объявление войны, все равно последствия того, как мы интерпретируем и определяем те или иные события, могут оказаться весьма значительными.

Аронсон приводит пример своего знакомого социального психолога, которого считает одним из самых лучших исследователей своего поколения. К тому же это психолог – вдумчивый и деликатный человек, а кроме того, он внес наибольший вклад в разработку теории «Х». Однако его редко аттестуют как «светочав нашей науке, заботливого по отношению к людям» или как «главного разработчика теории Х». Он более известен как «очень талантливый чернокожий психолог». Какими же будут последствия для этого человека и для самой социальной психологии, если о нем постоянно говорить как о чернокожем, вместо того чтобы учитывать любое другое из характеризующих его качеств?

## Стереотипные знания и ожидания

Одним из наиболее важных последствий категоризации является то, что она может пробуждать конкретные данные или стереотипы, которые затем определяют наши ожидания. Ожидания, создаваемые с помощью стереотипа, могут значительно влиять на наш образ мыслей и на наши суждения. Это продемонстрировано в интересном исследовании Джона Дарли и Пейджета Гросса.

Их эксперимент состоял в том, что студентов Принстонского университета они познакомили с четырьмя разными сюжетами о некой Ханне – девочке-четверокласснице. После того как студенты познакомились с одним из четырех сюжетов, их попросили оценить способности Ханны к учебе. В первых двух случаях испытуемые просто просматривали видеозапись, где девочка играла на улице: либо в зажиточном районе города, либо в бедном квартале; тем самым у аудитории создавались определенные ожидания в отношении Ханны: в первом случае – что она происходит из богатой семьи, а во втором – из бедной. В двух других случаях испытуемые видели одну из этих видеозаписей, а в дополнение к этому – фильм о том, как девочка проходит интеллектуальный тест, состоящий из 25 задач. Результаты Ханны были противоречивыми: иногда она удачно отвечала на довольно трудные вопросы, а порой не справлялась и с простыми.

Дарли и Гросс обнаружили следующее. Когда испытуемые просмотрели лишь видеозапись с играющей Ханной, они оценили ее способности как средние и охарактеризовали Ханну как девочку, ничем не выделяющуюся среди других учеников ее класса. Однако, когда испытуемым дополнительно показывали еще и пленку с записью решения Ханной интеллектуальных задач, воздействие стереотипов стало очевидным: если считали, что девочка происходит из бедной семьи, то ее способности оценивались ниже, чем в том случае, когда ей приписывалось богатое происхождение; кроме того, они соответственно истолковывали и противоречивость результатов тестирования: в случае, когда испытуемые считали, что Ханна происходит из бедной семьи, тест оценивался как более легкий, а ответы – как менее успешные.

Из данного эксперимента можно извлечь два урока, связанные со стереотипами. Первый состоит в том, что большинство людей, по-видимому, обладают некоторыми знаниями о влиянии стереотипов и способны до некоторой степени их контролировать. А второй – в том, что, несмотря на это знание, стереотипы все-таки оказывают влияние на восприятие и суждения, и происходит это в тех случаях, когда присутствует дополнительная информация, придающая этому суждению ложный оттенок рациональности.

Процесс, посредством которого такие ожидания или стереотипы заставляют людей относиться к другим таким образом, что они подтверждают их ожидания, называется самореализующееся пророчество. Самореализующееся пророчество возникает, когда мы воздействуем на наши первоначальные впечатления от других так, чтобы их поведение соответствовало этим впечатлениям.



## **Восприятие взаимосвязей там, где их нет: иллюзорная корреляция**

Еще один эффект категоризации и стереотипизации называют иллюзорной корреляцией. Смысл его состоит в том, что мы видим взаимосвязь там, где она, по нашему мнению, должна быть, но где на самом деле ее нет.

Феномен иллюзорной корреляции иллюстрирует эксперимент Дэвида Хэмилтона и Терренса Роуза. В нем испытуемые познакомились с двадцатью четырьмя различными персонами – с их именами, профессиями и двумя качествами личности. Например: «Том, продавец, болтливый и скучный»; или: «Билл, бухгалтер, вежливый и застенчивый». Иногда (но не во всех случаях!) личностные качества были стереотипными для данной профессии: продавцы восторженны и разговорчивы, а бухгалтеры, соответственно, стремятся все доводить до совершенства и застенчивы.

Результаты показали, что испытуемые переоценивали частоту, с которой подобные стереотипные качества использовались для описания каждой из профессий. Иными словами, если то или иное качество соответствовало существующему в отношении представителей данной профессии стереотипу, то даже при отсутствии какой-либо связи между профессией и этим качеством испытуемые полагали, что она все же имеется.

Иллюзорная корреляция проявляется довольно часто в социальных суждениях. Независимо от настройки, иллюзорная корреляция делает многое для подтверждения наших оригинальных стереотипов; наш стереотип приводит нас к отношениям, которые, как представляется, свидетельствуют о том, что оригинальный стереотип является правильным.

## **Эффекты своей группы/чужой группы**

Один из распространенных способов категоризации людей – это разделение мира на две части: на тех, кто принадлежит к «моей» группе, и на тех, кто принадлежит к «чужой».

К примеру, мы часто разделяем мир на «нас» и на «них», на мой университет и на ваш, на мою команду и на команду противника, на американцев и на иностранцев, на мою этническую группу и на вашу; и даже на тех, кто сидит во время ланча за моим столом, и на остальных посетителей кафе.

Учитывая, что мир делится нами на такие две реальности, исследователи обнаружили проявления двух последствий такого деления, которые могут быть названы эффектом «обезлички» («они-все-кажутся-мне-на-одно-лицо») – эффектом однородности и эффектом предпочтения своей группы – ингрупповой фаворитизм. Нам нередко кажется, что члены группы, к которой мы не принадлежим, выглядят одинаково, думают одинаково и действуют одинаково.

Ингрупповой фаворитизм относится к тенденции видеть свою собственную группу лучше по любому числу измерений и распределять вознаграждения в свою собственную группу.

## **Конструктивные предсказания и реконструктивная память**

Два процесса мышления играют важную роль в социальном познании – предсказывание нашей реакции на будущие события и запоминание прошлых событий. И оба они подвержены значительной ошибке.

Предсказание того, как мы ощущаем определенные результаты, определяет поставленные нами цели и риски, которые мы готовы принять. Значимые исследования показывают, что мы переоцениваем эмоциональное воздействие событий и долговечность наших реакций на эти события, независимо от того, являются ли они положительными или отрицательными.

Почему мы ошибаемся? Одна из причин заключается в том, что мы приспособляемся как к счастливым, так и к грустным событиям в нашей жизни, но часто не можем сознательно признать возможность корректировки, когда мы мысленно создаем то, как будет выглядеть



наше будущее. Другая причина заключается в том, что, когда мы представляем будущее, мы склонны сосредотачиваться только на рассматриваемом событии (например, получим или не получим эту должность), и исключаем все другие вещи, которые, несомненно, будут иметь место одновременно с этим событием. Подобно тому, как представление будущего, воспоминания о прошлом играют важную роль в наших социальных взаимодействиях, они также подвержены предвзятости.

Воспоминание, как неоднократно устанавливали психологи, это реконструктивный (восстановительный) процесс. Человеческая память по своей природе является прежде всего реконструирующей. Говоря это, я имею в виду следующее: мы не записываем точную трансляцию прошлых событий, подобно магнитофону или видеомангнитофону, а воссоздаем многие наши воспоминания из кусочков и частей, которые можем вспомнить, а также из ожиданий того, что должно было быть. На наши воспоминания также глубоко влияют то, что люди могли рассказать нам о конкретных событиях, даже намного позднее после того, как они произошли.

Например, наводящие вопросы могут не только повлиять на оценку происшедшего, но также и воздействовать на память о самих фактах.

### **Автобиографическая память**

Ясно, что память может быть реконструирующей, когда дело касается быстротекущих, подобных моментальному снимку событий – таких, как убийство или автокатастрофа. А как насчет процессов более продолжительных, например, воспоминаний об истории своей жизни? То, как изменение установки может изменить и воспоминания о событиях своей жизни, показывает эксперимент, искусно проведенный Майклом Россом, Кэти Мак-Фарланд и Гартом Флетчером.

Эксперимент заключался в том, что студентов познакомили с одним из трех сообщений: первое сообщение убеждало в полезности ежедневной чистки зубов; второе – в том, что это занятие приносит один лишь вред; и, наконец, третье сообщение к чистке зубов вообще не имело отношения. Что касается первых двух сообщений, то они оказались очень эффективными и изменили отношение испытуемых к чистке зубов в ожидаемом направлении; а изменение их отношения привело и к изменению воспоминаний. Позже студентам был задан вопрос: «Сколько раз вы чистили зубы за последние две недели?». Студенты, которые познакомились с сообщением, направленным против чистки зубов, ответили, что чистят зубы реже, в то время как студенты, ознакомившиеся с сообщением в пользу чистки зубов, ответили, что чистят зубы более часто, чем студенты, прочитавшие не относящееся к делу (контрольное) сообщение. Таким образом, студенты использовали вновь обретенные социальные установки для того, чтобы реконструировать свое прошлое.

Невозможно запомнить каждую деталь нашей жизни. С течением времени происходят серьезные изменения и важные искажения. Как вы можете себе представить, эти изменения автобиографической памяти не являются случайными.

У нас есть сильная тенденция организовать нашу личную историю с точки зрения того, что Хазел Маркус называет само-схемами – последовательными воспоминаниями, чувствами и убеждениями о себе, которые находятся вместе и образуют единое целое. Наши воспоминания искажаются так, что они соответствуют общей картине, которую мы имеем о себе. В соответствии с этим, на протяжении многих лет наши воспоминания становятся все более последовательными и менее точными.

Таким образом, мы переписываем наши личные истории. Дело не в том, что мы лжем о нашем прошлом; это показывает то, что мы небрежно обращаемся в памяти к нашим схемам.

Элизабет Лофтус продвинула это направление исследований еще дальше. Она показала, как легко насаждать ложные воспоминания о детском опыте в умах молодых людей, просто заставляя близкого родственника говорить об этих событиях как о факте. Например, старшая сестра молодого человека сказала ему: Помнишь, когда тебе было пять лет, и ты потерялся на несколько часов в торговом центре университета-Сити? И ты впал в панику, и старик пытался



помочь тебе? Когда мы обнаружили вас, ты держал руку старика и плакал. В течение нескольких дней после такой истории большинство людей включит эту память в свою собственную историю, вышивая ее деталями (О, да, старый человек, который помог мне, был одет в фланелевую рубашку) и будет абсолютно уверен, что это действительно произошло – когда на самом деле этого не происходило. Это называется синдромом ложной памяти.

### **Феномен восстановленной памяти**

Исследования Лофтуса о внедрении ложных воспоминаний детства привели ее и многих других когнитивных ученых к внимательному и скептическому взгляду на тревожный социальный феномен восстановленной памяти.

Излишне говорить, что иногда сексуальное насилие происходит в семьях, и последствия такого насилия могут быть трагическими. Соответственно, все такие откровения-воспоминания следует воспринимать всерьез. В то же время большинство исследователей-когнитивистов, которые систематически изучали человеческую память, убеждены, что большинство из этих сообщенных воспоминаний не отражают реальность. Они утверждают, что так же, как полиция и адвокаты могут помочь свидетелям вспомнить инциденты, которых никогда не было, многие люди могут помнить такие ужасные вещи, как сексуальное насилие в детстве, которого никогда не было.

Ложная память является весьма спорным вопросом в современной психологии. Некоторые профессиональные психологи готовы принять эти факты о насилии в детстве по воспоминаниям как реальный факт. Но все-таки большинство когнитивных ученых, на основании своих исследований в области памяти, считают, что в отсутствие каких-либо доказательств, подтверждающих факт насилия в детстве, было бы неправильно обвинять подозреваемого члена семьи в совершении этого серьезного преступления.

В дополнение к упомянутым выше научным исследованиям, исследователи указывают на факты повседневной жизни, свидетельствующее о том, что многие из этих восстановленных воспоминаний о насилии при тщательном изучении оказываются либо ошибочными, либо крайне маловероятными.

### **Насколько консервативно человеческое познание?**

Предположим, что вы находитесь в темной комнате и разглядываете на экране слайд настолько размытый, что совершенно невозможно определить, что на нем изображено. Через какое-то время изображение фокусируется и становится лишь слегка размытым, и в этот момент вас просят отгадать, что же вы видите. Если вы ответите так же, как и большинство испытуемых, принявших участие в подобном эксперименте, то будете правы приблизительно в 20% случаев. Но предположим, вы начинаете смотреть на лишь слегка размытое изображение без предварительного знакомства с сильно размытым изображением и его постепенной фокусировки. Даже если время экспозиции у вас теперь уменьшится, вы все равно окажетесь правы почти в 75% случаев – трехкратное увеличение точности.

Как это могло произойти? Результаты данного эксперимента иллюстрируют то, что получило название «тенденциозность подтверждения», а именно тенденцию к поиску подтверждения наших первоначальных гипотез или убеждений. Когда картинка очень размыта, большинство людей начинают выработать гипотезы на предмет того, что бы это могло быть: похоже на мороженое в стаканчике... нет, лошадь, вставшая на дыбы... или Эйфелева башня? Эти предварительные догадки позднее помешают интерпретировать почти четкое изображение.

Накоплено много свидетельств тому, что тенденциозность подтверждения весьма распространена в процессе мышления. К примеру, в эксперименте Марка Снайдера и Уильяма Суонна студенткам сообщили, что им предстоит встреча с неким человеком, которого характеризовали либо как экстраверта (человек открытый, сердечный и дружелюбный), либо как интроверта (человек замкнутый, холодный и отчужденный). Затем испытуемым



предложили заготовить несколько вопросов, которые они должны были задать этому человеку, чтобы лучше его узнать. Что же это были за вопросы?

Как выяснилось, в ответах на них испытуемые в общем-то рассчитывали найти подтверждение своим первоначальным гипотезам. Те испытуемые, которые думали, что им предстоит встреча с экстравертом, чаще задавали вопросы, направленные на подтверждение этой гипотезы: «Что вы предпримете, чтобы оживить вечеринку?» или: «В каких ситуациях вы более разговорчивы?» А у ожидавших встречи с интровертом вопросы были несколько иные: «Как вам кажется, в каких ситуациях вы почувствуете себя более открытым?» или: «Что вас не устраивает в шумных вечеринках?».

Заметьте, если отвечать на вопрос искренне, то гипотеза испытуемого относительно личности отвечающего подтвердится в любом случае. Иными словами, человек, не принадлежащий ни к экстравертам, ни к интровертам, в случае ответа на первую подборку вопросов будет производить впечатление экстраверта, а в случае ответов на вторую – интроверта.

Мы не только склонны к поиску подтверждений своих гипотез, но часто мы совершенно точно убеждены, что данные гипотезы верны. Это может быть проиллюстрировано эффектом, который Барух Фишхофф назвал тенденциозностью «заднего ума», или эффектом «Я-всегда-это-знал».

Эффект «заднего ума» заключается в следующем: как только мы узнаем о результате какого-либо события, то испытываем сильное желание поверить в то, что были способны предсказать данный результат заранее. В экспериментах Фишхоффа испытуемым был предложен тест на знание ими исторических событий. Задача состояла в том, чтобы вероятностно оценить, какой из четырех указанных исходов определенного исторического события имел место в реальности. Впоследствии некоторым из испытуемых сообщили, какой из предложенных вариантов исхода события реально осуществился, после чего их попросили оценить, с какой вероятностью они назвали бы именно этот вариант, если бы не было подсказки.

Результаты показали, что участники эксперимента не смогли проигнорировать полученную информацию, они значительно переоценили правильность первоначальных ответов. Другими словами, даже когда у испытуемых в действительности не было готового ответа на вопрос, они, получив подсказку, тут же убедили себя в том, что и сами все это знали и что их память не давала никаких сбоев.

Тенденциозность «заднего ума» служит серьезным препятствием для эффективного обучения. Предположим, студенту сообщили, что правильным ответом на вопрос является А, а не В. Реакцией студента будет что-то вроде: «Да-да, конечно же А. Я всегда это знал, просто не то сказал». Пусть так. Возможно, отвечавший действительно знал правильный ответ с самого начала. Однако в тех случаях, когда студент все же не знал ответа, он, реагируя таким образом, игнорирует предоставленную возможность проанализировать, почему его первый ответ был неверен и почему следующий – верен. Подобный самоанализ мог бы указать учащемуся и на другие его ошибки и привести к более полному пониманию затронутой темы. И тенденциозность подтверждения, и тенденциозность «заднего ума» подкрепляют представление о том, что человеческое познание тяготеет к консерватизму.

Под консерватизмом я не имею в виду сознательно принятую определенную политическую ориентацию. Применительно к социальному познанию консерватизм означает просто тенденцию к сохранению уже существующего – наших ранее сформировавшихся знаний, убеждений, склонностей и гипотез.

Мы видели многочисленные примеры когнитивного консерватизма: первая полученная информация почти всегда является самой влиятельной; легкодоступные категории преувеличиваются при формировании суждений; репрезентативность, доступность и эвристика отношения иногда используются неправильно; стереотипы искажают обработку информации и подтверждают очевидную полезность стереотипа; и память восстанавливается в соответствии с текущими перспективами.

В своей стимулирующей к размышлениям статье Энтони Гринвальд утверждает, что когнитивный консерватизм имеет по меньшей мере один полезный результат: он позволяет нам воспринимать и осознавать окружающий мир как нечто последовательное (когерентное) и стабильное.



Предположим, библиотекаря пришлось бы заново составлять каталог всех книг всякий раз, когда поступают новые книги, не вписывающиеся в уже существующую каталожную систему. В результате книги под шифром «HM251» (социальная психология) внезапно поменяют свой шифр на «AP57», а стоявшие под шифром «BF» (психология) вообще будут разделены на два новых – «EA» и «DB».

Подобная процедура потребует нескольких лет труда даже для библиотеки средних размеров: и, если в течение этих лет вам для написания курсовой работы потребуются книги и статьи по теме «Социальное познание», найти их на библиотечных полках будет почти невозможно, поскольку в библиотеке будет сплошная неразбериха. Для того чтобы библиотека оставалась последовательным и работающим механизмом, разумнее лишь чуть-чуть модифицировать существующую систему каталогизации и подогнать вновь приобретенные книги под нее.

Точно также обстоит дело и с нашей психикой. Если мы хотим, чтобы она продолжала оставаться последовательным и работающим механизмом, разумнее прибегать к когнитивному консерватизму и лишь чуть-чуть модифицировать категории нашего когнитивного «каталога».

Однако, как мы уже неоднократно убеждались на протяжении этой лекции, за когнитивный консерватизм нужно платить: неправильное использование не соответствующих случаю категорий может вызвать искаженный образ реальных событий или пропуск важной информации; неверное применение эвристик может привести к принятию ошибочного решения; неспособность модернизировать нашу концепцию окружающего мира при столкновении с новой и отличающейся от уже усвоенной нами информации может иметь результатом ошибочную картину реальности. Причем последствия всего этого относятся не только к ментальной сфере, но и к социальным проблемам – таким, как расизм, сексизм, предрассудки и просто глупость.

Что же можно сделать, чтобы избежать отрицательных последствий когнитивного консерватизма? Аронсон предлагает четыре практических правила, которые смогут вам помочь.

Первое: будьте осторожны с теми, кто пытается сконструировать для вас категории и дать определения ситуации. Ведь существует много способов дать определение конкретному человеку или событию, приклеив на них соответствующий ярлычок. Поэтому задайтесь вопросом: «Почему из всех возможных ярлычков вам предлагают именно этот?»

Второе: для категоризации и описания человека или события пытайтесь использовать несколько различных способов. Рассматривая человека или событие под различными углами зрения, мы не полагаемся на какую-то одну категорию, которую мы затем начинаем использовать неправильно, манипулируя фактами, чтобы подогнать их к сложившемуся мнению.

Третье: попытайтесь рассматривать людей и важные события жизни как явления уникальные. Принадлежит к какой-то явно выраженной категории (например, к данной расе или полу), каждый индивид в то же время принадлежит и ко многим другим категориям, а кроме того, обладает своими собственными уникальными свойствами. Именно с помощью индивидуализации можно избавиться от чрезмерной зависимости от стереотипа или эвристики.

Четвертое: всегда отдавайте себе отчет в том, что вы могли ошибиться, пав жертвой одной или нескольких когнитивных тенденциозностей, описанных в этой лекции.