

# ОБЩЕСТВЕННОЕ ЖИВОТНОЕ. ВВЕДЕНИЕ В СОЦИАЛЬНУЮ ПСИХОЛОГИЮ

## Социальное Познание Часть 3

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





## Как установки и убеждения направляют поведение?

Вполне разумно задаться вопросом: а каковы взаимоотношения между убеждениями и поведением? Можем ли мы воспользоваться установками с целью предсказать поведение?

### Установочно-поведенческие связи как порождение нашего ума

Некоторые ученые говорят, что люди действуют согласно их убеждениям и установкам. Подобное предположение имеет некоторые основания. В поддержку гипотезы о том, что мнение об установочно-поведенческой согласованности – это исключительно результат действия нашего ума, может служить широко распространенная тенденция приписывать причину поведения индивида его индивидуальным характеристикам, таким как, например, чертам личности и установкам, нежели власти самой ситуации.

Например, на вопрос: «Почему маленький Джонни плохо выполнил домашнее задание?» – ответом чаще всего будет: «Потому что он глуп или ленив». В этом ответе совершенно игнорируются такие ситуативные факторы, как переполненность школы или то, что Джонни окружают слабые одноклассники. Другими словами, наблюдая нечто, происходящее с человеком, большинство из нас делают предположение о том, что данное событие каким-то образом связано с типом его личности. Нам бы хотелось верить, что люди получают то, что заслуживают, и заслуживают то, что получают.

Эдвард Джонс и его коллеги называют данную тенденцию – приписывать причину поведения соответствующей характеристике личности. Этот тип умозаключения объясняет поведение человека на языке свойств или черт, которые как раз и характеризуют данное поведение. Вот несколько примеров: «Сэм пролил вино на ковер, потому что он неловок (а не потому, что он на мгновение отвлекся)», или: «Ответ Эми Тому был полон сарказма, потому что Эми вообще агрессивна, а не потому, что она в этот момент потеряла терпение», и так далее.

### Когда установки (отношения) предсказывают поведение?

Тот факт, что установки не всегда служат хорошими «предсказателями» поведения, не означает, что с их помощью его вообще никогда нельзя предвидеть. Роль ученых как раз и заключается в том, чтобы попытаться определить условия, при которых событие происходит.

Недавно Расселл Фазио установил, что одним из главных факторов, увеличивающих вероятность того, что мы будем действовать, опираясь на наши установки, является доступность.

Легкодоступные установки – это те установки, в которых оценка объекта возникает в голове сразу же, стоит нам только с ним встретиться.

Например, стоит мне только произнести слово «змея», как большинство людей немедленно подумают о чем-то «плохом» и «опасном», а при произнесении слов «живопись Рембрандта» – о чем-то безусловно «прекрасном». Каждому из нас известны люди, при одном упоминании которых мозг выдает немедленную реакцию: «О нет, ни слова больше об этом подонке!» или «О, какой это замечательный человек!». Все это и есть легкодоступные установки.

Однако отнюдь не все установки и убеждения таковы. К примеру, мы можем иметь свое мнение о государственном статусе Пуэрто-Рико или о ценности рекламы, однако для большинства из нас эти мнения не из разряда тех, что сразу же приходят в голову. Иногда у нас и нет реальной установки, иначе говоря, наша память не хранит никакой оценки данного объекта, тем не менее, если попросят, мы можем рискнуть высказать такую оценку.

Например, исследователи общественного мнения часто сталкиваются с ситуацией, когда люди готовы высказывать мнения по поводу явно сфабрикованных проблем – таких, например, как некое фиктивное новшество в законодательстве или помощь какой-нибудь заведомо несуществующей стране. В последних двух случаях маловероятно, чтобы подобные малодоступные установки, или вообще «не-установки», реально направляли наше поведение.



Каким же образом на наше поведение влияют легкодоступные установки? Согласно Фазио, с их помощью можно избирательно воспринимать и интерпретировать какой-либо объект, а также осмысливать сложную ситуацию.

В последующем исследовании Фазио и его коллеги специально повышали доступность установок, заставляя испытуемых повторно выражать свои мнения или предоставляя испытуемым возможность непосредственно взаимодействовать с объектом. Исследователи постоянно получали одни и те же результаты: легкодоступные установки могли служить «предсказателями» того, каким будет последующее поведение, а менее доступные – нет.

Итак, к каким же выводам можно прийти на основании значительного числа исследований взаимосвязи между установками и поведением?

Первый и главный вывод состоит в том, что результаты многих исследований установок и поведения подчеркивают принцип, с которым мы еще ни раз встретимся в лекциях: тонкие, подчас незаметные ситуативные переменные в действительности часто являются сильными детерминантами нашего поведения.

И второй вывод заключается в том, что большинство людей склонны не замечать важности ситуативных факторов в объяснении поведения, предпочитая им объяснения, основанные на предположениях о личностных свойствах и установках. Иными словами, большинство из нас считает, что установки людей действительно предсказывают их поведение, и мы слишком полагаемся на это убеждение в интерпретации поведения других людей. Мы видим наличие взаимосвязи между установками и поведением даже тогда, когда в реальности этой взаимосвязи может и не быть.

Однако в отдельных случаях установки действительно предсказывают поведение. Когда установка оказывается легкодоступной, то есть когда она легко приходит в голову, тогда она с большей вероятностью предскажет наше дальнейшее поведение. Легкодоступные установки окрашивают и модифицируют нашу интерпретацию окружающего социального мира. Далее мы действуем, основываясь на этой интерпретации, и наши действия создают мир, который существовал до этого лишь в нашем восприятии.

### **Три тенденциозности, проявляющиеся в интерпретации социальных отношений**

На протяжении всей нашей жизни мы ежедневно вынуждены искать объяснения множеству событий и происшествий. Почему Саддам Хусейн вторгся в Кувейт? Почему та привлекательная девушка не обратила на меня внимание? Как получилось, что я сдал письменный экзамен так слабо, а вы – так хорошо? Почему мама не приготовила мое любимое блюдо, когда я приехал к ней на рождественские каникулы? Часто наши ответы на подобные вопросы точны и рациональны, однако не стоит недооценивать их уязвимость по отношению к неточностям и тенденциозности.

В своих исследованиях того, как мы интерпретируем социальный мир, социальные психологи обнаружили три обобщенные тенденциозности, которые часто воздействуют на наши атрибуции и объяснения: фундаментальную ошибку атрибуции, тенденциозность деятеля-наблюдателя и тенденциозность в познании себя.

#### **Фундаментальная ошибка атрибуции**

Данный термин относится к общечеловеческой тенденции преувеличивать значение личностных или диспозиционных факторов, а не ситуативных или «средовых» влияний при описании и объяснении причин социального поведения. Ранее нам уже приходилось наблюдать один из примеров данной тенденции – корреспондентное умозаключение.

Иначе говоря, в своих объяснениях, почему Сэм придерживается определенных политических взглядов или ведет себя определенным образом, мы склонны использовать



характеристики личности, вместо ситуативных факторов. Под влиянием корреспондентных умозаключений у нас может сложиться убеждение, что в мире гораздо больше согласованности между мотивом и поведением, чем это есть на самом деле. Мы часто теряем из виду тот факт, что каждый человек играет много социальных ролей и что мы можем наблюдать только одну из них.

### **Тенденциозность деятеля-наблюдателя**

В социальном суждении может иметь место еще одна распространенная тенденциозность – тенденциозность деятеля-наблюдателя. Она выражается в том, что люди, совершающие те или иные действия, стремятся приписать их влиянию ситуативных факторов. Имеются значительные доказательства того, что тенденциозность деятеля-наблюдателя является повсеместным.

Например, по-моему, я много времени провожу на пляже, потому что погода прекрасна, но, по-моему, вы тоже проводите много времени на пляже, потому что помешаны на водных видах спорта.

Политические лидеры часто описывают собственные мудрые решения и ошибки в основном как неизбежный результат сложившихся обстоятельств, в то время как частные граждане более склонны рассматривать и те, и другие как следствия личностных характеристик этих лидеров. Что же является причиной тенденциозности деятеля-наблюдателя?

Эксперимент Майкла Стормса указывает, что это – функция того, на чем сфокусировано внимание человека. Так, внимание деятеля обычно фокусируется на его окружении и на прошлых событиях, он может обладать особыми знаниями о том, какие факторы привели к данному поведению и соответствующим переживаниям. В то же время внимание наблюдателя почти всегда фокусируется на деятеле, то есть на том, кто совершает действие, и поэтому наблюдатель может быть не в курсе того, какие исторические или средовые причины привели к тому, что деятель поступает так, а не иначе.

В эксперименте Стормса двое испытуемых участвовали в беседе между собой, а два наблюдателя следили за ними – каждый за своим. После окончания беседы деятели (участники беседы) и наблюдатели указывали, в какой степени определенные типы поведения – такие, как дружелюбие, разговорчивость, нервозность и доминирование, – возникли вследствие характеристик человека или вследствие влияния ситуации. Деятели с большей вероятностью объясняли свое поведение влиянием ситуации, в то время как наблюдатели объясняли поведение деятелей в рамках их личностных характеристик. Это неудивительно и вполне соответствует тому, что мы уже знаем о тенденциозности деятеля – наблюдателя.

Однако в данном исследовании выяснился один интересный нюанс. Некоторым испытуемым показали видеозапись беседы, которую засняли либо с привычной для них точки зрения, то есть деятели видели пленку с изображением поведения другого участника беседы, а наблюдатели вновь видели того человека, за которым их просили понаблюдать во время беседы, либо с противоположной, деятели теперь видели самих себя, а наблюдатели – «чужого» участника беседы. Когда видеочкамера фиксировала события с привычной точки зрения, имела место тенденциозность деятеля – наблюдателя; однако, когда угол зрения менялся на противоположный, точно так же менялась на противоположную и тенденциозность. А именно: деятели, видевшие теперь себя с точки зрения наблюдателя, склонялись к тому, чтобы объяснить собственное поведение на языке личностных факторов, в то время как наблюдатели, которые теперь наблюдали ситуацию с точки зрения «своих» участников беседы, склонялись к объяснению поведения «своего» деятеля на языке ситуативных факторов.

Эксперимент Стормса указывает на один из методов, с помощью которого можно погасить потенциальный конфликт в зародыше, пока он не произошел: поменяйте точки зрения деятелей и наблюдателей! Один из способов сделать это – усилить эмпатию через проигрывание противоположной роли. Другим тактическим приемом, активно используемым для погашения конфликтов и развития международных отношений, являются программы культурного обмена, когда граждане одной страны какое-то время проживают на территории другой. Оба указанных



способа изменяют как точку зрения, так и информацию, доступную для осуществления атрибуций.

### **Тенденциозности в познании себя**

А теперь настало время обратить внимание на то, что происходит с нашим социальным познанием в процессе познания самого важного объекта – нашего собственного Я. С точки зрения психологии, одной из главных целей является сохранение и улучшение нашего мнения о себе. Если следовать взглядам Уильяма Джеймса, это особенно верно по отношению к нашему социальному и духовному Я. Как утверждает Джеймс: «Социальное Я стоит выше материального Я. Мы больше должны заботиться о нашей чести, наших друзьях и человеческих привязанностях, чем о здоровой коже или о богатстве. А что касается духовного Я, то эта ценность настолько высока, что ради того, чтобы не потерять ее, человек должен быть готов расстаться с друзьями, славой, собственностью, да и с самой жизнью».

Будучи важнейшим источником мотивации – то, как мы воспринимаем себя самих, – в огромной степени влияет на все наши социальные когниции. Два основных способа, посредством которых наше Я влияет на социальное познание: эгоцентрическое мышление и самовозвеличивающая тенденциозность.

### **Эгоцентрическое мышление**

Эгоцентрическое мышление означает тенденцию воспринимать себя находящимся ближе к центру событий, чем это есть на самом деле.

Склонность к эгоцентрическому мышлению порой проявляется весьма тонко, часто влияя на наше запоминание прошлых событий и другой информации. Большинство людей вспоминают события прошлого так, как будто они играли в них ведущую роль, контролируя и влияя на поведение других людей.

Еще одним интересным проявлением эгоцентрического мышления является предположение о том, что в социальных ситуациях другие уделяют нам больше внимания, чем себе. Хотя многие американцы гордятся технологическими и научными достижениями США, менее 10 процентов ежедневных газет имеют регулярную рубрику по науке. Напротив, более 90 процентов этих газет ежедневно используют астрологию.

Почему люди верят в астрологию? Ведение газетного гороскопа – «положение Барнума», названное в честь шоумена П.Т. Барнума. Положение Барнума – это описание личности, которое составлено так, чтобы выглядеть правдивым почти для любого.

Таким образом, газетный гороскоп является привлекательным предметом для многих людей. Более того, как показало исследование, даже люди, скептически относившиеся к астрологии, могут меняться, если утверждение Барнума является правдоподобным и позитивным. Скептикам, которым было дано ложное астрологическое описание самих себя и которое в целом было справедливым для большинства людей и сформулировано лестным способом, показало снижение скептицизма и повышение веры в астрологию.

Тенденция к эгоцентрическому мышлению происходит очень тонким образом, и часто включает в себя нашу память о прошлых событиях и информации. Существует такое мнение, что люди обладают превосходной памятью для информации относительно себя самого. Более того, при работе в группах, люди склонны сосредотачиваться и вспоминать свою собственную работу за счет сохранения информации о производительности других. Когда человек играет активную роль в создании информации, эта информация запоминается лучше и быстрее, чем тогда, когда она была просто получена. Наконец, исследования неоднократно показывают: когда люди думают о том, что термин или объект относится к ним самим, они помнят это лучше, чем, когда тот же термин или объект относится к другим. Роль эгоцентрического мышления в памяти имеет практические последствия для ученика: один из лучших способов вспомнить



материал из книги – связать ее с вашим личным опытом, то есть подумать, как это относится к вам.

Индивиды связывают диспозиционные атрибуты со своими успехами, а ситуационные атрибуты со своими неудачами. Вождение автомобиля предоставляет множество возможностей для автомобилистов впасть в тенденциозности. Вот примеры фактических письменных отчетов, сделанных водителями, участвовавшими в автомобильных авариях:

- Телефонный столб приблизился быстро;
- Я попытался спастись, и отклонился от своего пути, когда он ударил в переднюю часть моей машины. Невидимый автомобиль вышел из ниоткуда, ударил мой автомобиль и исчез;
- Когда я доехал до перекрестка, возникла изгородь, заслоняя мой обзор;
- Я не видел другую машину;
- Пешеход ударил мою машину и упал под нее.

Исследователи собрали множество доказательств в поддержку неформального наблюдения, что мы «берем кредит» на хорошее и отрицаем плохое, феномен «самовыпячивание».

Интересный вопрос: почему люди подвержены этому?

Есть только одно объяснение – оно чисто когнитивное. Люди знают о различной информации больше как деятели, чем наблюдатели. Но чисто когнитивно-информационное объяснение не может объяснить все случаи. Другое объяснение этого феномена заключается в том, что мы делаем это для защиты и поддержания наших представлений о себе самом и самооценки. В соответствии с этой перспективой, если у меня позитивный взгляд по отношению к самому себе, мне легко видеть и принимать себя как причину достижения позитивных результатов; с другой стороны, в случае угрозы позитивной самооценке включается защита – возможно, путем отрицания или хорошего оправдания. Это называется эго-защитным поведением.

Как мы можем быть уверены в том, что некоторые факты вызваны стремлением поддерживать высокую самооценку? Давайте посмотрим на условия, при которых мы, скорее всего, будем заниматься защитой от эго. В серии экспериментов Гиффорд Уери и ее коллеги обнаружили, что вероятность дать такое объяснение связано с тем, что:

- человек очень вовлечен в ситуацию и активно участвует в ней;
- человек чувствует ответственность за результаты своих действий;
- поведение человека явно наблюдается другими.

Другими словами, объяснение «самовыпячивание» используется чаще всего, когда человек находился под угрозой или, когда он видит возможность достичь положительного имиджа.

Когда мы рассматриваем умственные процессы как объекты, мы обнаруживаем, что для подавляющего большинства людей присуще эгоцентрическое мышление и «самовыпячивающее смещение». Было бы легко сделать вывод, что люди – жалкие, иррациональные, глупые организмы, которые слепят себя, не видя вещи такими, какие они есть на самом деле. Можно предположить, что самовыпячивание должно быть устранено любой ценой. Но такие выводы были бы грубыми упрощениями.

Во-первых, как упоминалось ранее, хотя мы, и часто мыслим предвзято, мы также способны к ясному рациональному мышлению. Более того, эти «самовыпячивания» могут служить важным целям. Человек, который считает, что он или она является причиной добрых дел, будет больше стараться и будет более настойчивым в достижении трудных целей. Такие усилия могут привести к новым научным открытиям, великим произведениям искусства или политическим соглашениям, которые могут принести большую пользу миллионам людей.

Интересный пример такого рода процессов проистекает из результатов исследования проведенного Робертом Гроувом и его коллегами среди баскетболистов. Гроув обнаружил, что победившие команды приписывали свой успех стабильным причинам, в то время как проигравшие команды объясняли их нестабильными причинами, такими как случайность, и тому подобное. Это может быть полезным, поскольку позволяет проигравшим командам избежать психологического опустошения неудачами, оставаться участвующими и продолжать играть, невзирая на возможность череды поражений.



Однако, могут быть еще более важные выгоды. Вот что выявила Шелли Тейлор. Она взяла интервью у сотен людей, которые столкнулись с трагическими или почти трагическими событиями. Среди ее респондентов были жертвы изнасилования, больные раком, лица с опасными для жизни болезнями. Она обнаружила, что трагическое событие дало большинству из этих людей новую жизнь. Это было особенно верно, если они придерживались чрезмерно оптимистичных представлений о своих шансах на выздоровление от болезней или считали, что они могут контролировать вероятность своей будущей жизни. Убеждение в том, что можно преодолеть трагические препятствия, даже если это убеждение было иллюзией, приводило к тому, что эти люди предпринимали более эффективные методы лечения и разрабатывали стратегии преодоления стресса, которые оказывали благотворное влияние на их жизнь.

Точно так же Мартин Селигман обнаружил в разных исследованиях, что оптимистический стиль мышления приводит к большим успехам, достижениям, улучшению здоровья и улучшению менталитета. Короче говоря, вовлечение в эгоцентрическое мышление и самовыпячивание дает множество преимуществ.

В то же время важно иметь в виду, что за эти положительные последствия необходимо платить, и эта цена – несколько искаженная картина самого себя и мира в целом. Эта искаженная картина мира часто вызвана мотивом оправдать себя и свое поведение, тем самым интерпретировать или исказить смысл наших действий, чтобы привести их в соответствие с тем, что мы рассматриваем как действия морально хорошего и разумного человека.

Аронсон говорит, что для него одним из самых увлекательных аспектов человека как социального животного является наша трогательная потребность видеть себя хорошими и разумными людьми, и как эта потребность часто приводит нас к действиям, которые не являются ни хорошими, ни разумными. Человеческая склонность к самооправданию настолько важна, что мы обсудим ее в наших следующих лекциях.