



Сергей
Степанов

Живая психология

Уроки
классических
экспериментов



Сергей Степанов

**Живая психология. Уроки
классических экспериментов**

«Когито-Центр»

2004

УДК 159.9
ББК 88

Степанов С. С.

Живая психология. Уроки классических экспериментов /
С. С. Степанов — «Когито-Центр», 2004

ISBN 5-9292-125-0

В наши дни психологи стремятся помочь людям в решении их жизненных проблем, опираясь на знание закономерностей человеческого мироощущения и поведения – закономерностей, открытых несколькими поколениями исследователей в ходе разнообразных экспериментов. И знакомство с этими экспериментами и вытекающими из них выводами может помочь любому человеку даже без обращения к психологу-профессионалу разобраться в себе. С этой целью в данной книге и собраны рассказы об интересных и поучительных опытах, которые представляют не только научный, но познавательный интерес и каждому могут послужить своеобразным указанием в поисках путей решения своих психологических проблем.

УДК 159.9

ББК 88

ISBN 5-9292-125-0

© Степанов С. С., 2004

© Когито-Центр, 2004

Содержание

Предисловие	6
Замечательная прогулка	8
Что написано пером...	9
Иллюзии психологической защиты	12
Причуды самооценки	17
Кому идет улыбка?	18
Цыплята в лабиринте	21
Заслуга берлинского официанта	23
Тараканьи бега на благо науки	24
К кому приходит пророк Илия?	26
Лабораторная иллюзия	28
Не телефонный разговор	30
Чувства и ярлыки	32
Скажи мне, с кем ты спишь...	33
Много серийные сны	35
Конец ознакомительного фрагмента.	36

Сергей Степанов
Живая психология. Уроки
классических экспериментов

© С.С. Степанов, 2004

© ПЕР СЭ, оформление, 2004

* * *

Предисловие

В наши дни профессия психолога приобрела огромную популярность. Все больше людей уже не путают психологов с психиатрами и без прежней настороженности готовы делиться своими переживаниями с «знатоками человеческих душ». Каждый год тысячи молодых людей штурмуют факультеты психологии в надежде обрести престижную и модную профессию. Однако на смену прежнему заблуждению неожиданно пришло новое. Сегодня почти каждый специалист в этой области стремится подчеркнуть, что он – психолог-практик, а не какой-нибудь кабинетный умник, погрязший в бесплодных мудрствованиях. По убеждению многих людей, в том числе и немалой части самих психологов, суть их профессии состоит в том, чтобы уметь тонко разбираться в особенностях человеческой природы и эффективно помогать людям в разнообразных жизненных коллизиях. И это, разумеется, правда. Однако не вся.

Встречали ли вы когда-нибудь психолога-теоретика, то есть такого, чьи интересы всецело сосредоточены на фундаментальных вопросах психологической науки? Наверное, большинство читателей в ответ лишь недоуменно пожмут плечами, хотя и убеждены, что эта редкая порода реально существует.

Пожалуй, ни в какой иной сфере человеческой деятельности это предубеждение так не распространено, как в психологии. Хотя именно в психологии оно совершенно безосновательно. Ибо эта сфера сугубо практическая. Разумеется, и тут имеют место рассуждения об отвлеченных категориях, однако они принадлежат скорее философии, точнее – психологии как отрасли философии, каковой она и пребывала на протяжении столетий. В качестве самостоятельной науки психология оформилась в ответ на настоятельные практические нужды. Чистые теоретики остались философами, психологи могут быть только практиками. Кому-то это дало повод определить психологию как прикладную философию. Наверное, так оно и есть.

Правильнее сказать, что в психологии теория и практика существуют неразрывно, одно неотъемлемо от другого. Психологическая теория имеет право на существование лишь как обоснование средств решения конкретных задач, а практика не может быть ничем иным, как применением теории к решению этих задач. В психологии, как пожалуй нигде, разведение теории и практики подобно строительству фундамента и стен в разных местах. Хотя именно с этим и приходится порою сталкиваться. Современные отечественные психологи по большей части сосредоточились на конкретных задачах, подобно одному из учеников Нильса Бора, корпевшему круглые сутки над приборами. Рассказывают, что знаменитый физик, видя такое усердие, поинтересовался: «Что вы делаете в лаборатории рано утром и поздно вечером?» «Работаю», – ответил ученик. На это последовал новый вопрос: «А когда же вы думаете?»

Наверное, психологов это касается в еще большей мере. Не давая себе труда задуматься над сутью стоящих перед нами проблем, мы невольно превращаемся в строителей замков на песке. Тем более обидно, что многое придумывать уже и не надо – об этом позаботились наши предшественники. Вооружившись их опытом и в чем-то его переосмыслив, становишься настоящим специалистом – не теоретиком, не практиком, а просто психологом.

В своей практической работе настоящий психолог стремится помочь конкретному человеку в решении его жизненных проблем, опираясь на знание закономерностей человеческого мироощущения и поведения – закономерностей, открытых несколькими поколениями психологов-исследователей в ходе разнообразных экспериментов. И знакомство с этими экспериментами и вытекающими из них выводами может помочь любому человеку даже без обращения к психологу-профессионалу разобраться в себе. С этой целью в данной книге и собраны рассказы об интересных и поучительных опытах, которые представляют отнюдь не только научный, но познавательный интерес и каждому могут послужить своеобразным указанием в поисках путей своих психологических проблем.

На протяжении многих лет автор коллекционирует поучительные примеры из истории психологической науки, более того – активно их публикует, преимущественно в периодических изданиях. К настоящему времени таких очерков в различных газетах и журналах вышло уже несколько сотен, и самые интересные из них собраны под этой обложкой. Кроме того автором издано уже более двух десятков книг, в которых, в частности, также описаны разнообразные поучительные эксперименты. Поэтому читатель, ранее державший в руках книги Сергея Степанова, может столкнуться с тем, что какие-то фрагменты данного текста ему знакомы. Автору, конечно, было бы приятно тешить себя иллюзией, будто существуют его преданные поклонники, которые коллекционируют все его книги. Однако, будучи реалистом, автор не склонен преувеличивать масштабы своей популярности и вполне отдает себе отчет, что читатель данной книги скорее всего никаких других его работ не читал. А даже если и читал, то наверняка и здесь найдет для себя кое-что новенькое – ведь авторская коллекция пополняется день ото дня.

Замечательная прогулка

Одна из самых ярких фигур в истории мировой психологии – сэр Фрэнсис Гальтон (1822–1911). Двоюродный брат Чарлза Дарвина был блестящим ученым. Ему принадлежат важные открытия в области географии, метеорологии, криминалистики. В психологии он известен как создатель так называемого близнецового метода изучения наследственности, а также первых тестов. А некоторые его наблюдения и эксперименты не укладываются в рамки ни одной теории, но тем не менее интересны и сегодня.

Однажды сэр Фрэнсис решился на своеобразный эксперимент. Прежде чем отправиться на ежедневную прогулку по улицам Лондона, он внушил себе: «Я – отвратительный человек, которого в Англии ненавидят все!» После того как он несколько минут сконцентрировался на этом убеждении, что было равносильно самогипнозу, он отправился, как обычно, на прогулку. Впрочем, это только казалось, что все шло как обычно. В действительности произошло следующее. На каждом шагу Фрэнсис ловил на себе презрительные и брезгливые взгляды прохожих. Многие отворачивались от него, и несколько раз в его адрес прозвучала грубая брань. В порту один из грузчиков, когда Гальтон проходил мимо него, так саданул ученого локтем, что тот плюхнулся в грязь. Казалось, что враждебное отношение передалось даже животным. Когда он проходил мимо запряженного жеребца, тот лягнул ученого в бедро так, что он опять повалился на землю. Гальтон пытался вызвать сочувствие у очевидцев, но, к своему изумлению, услышал, что люди принялись защищать животное. Гальтон поспешил домой, не дожидаясь, пока его мысленный эксперимент приведет к более серьезным последствиям.

Эта достоверная история описана во многих учебниках психологии. Из нее можно сделать два важных вывода:

1. Человек представляет собой то, что он о себе думает.
2. Нет необходимости сообщать окружающим о своей самооценке и душевном состоянии.

Они это и так почувствуют.

Практически это означает следующее. Если вас что-то не устраивает в вашем мироощущении и поведении, в отношении к вам других людей, надо попробовать это изменить. Но любому изменению поведения должно предшествовать изменение мышления. Хорошее настроение и высокая самооценка способствуют успеху в делах и гармонии в человеческих отношениях.

Что написано пером...

Каждому понятно выражение «знакомый почерк». Если мы имели возможность ознакомиться с почерком какого-то человека, то, получив от него записку, можем с первого взгляда установить ее авторство. Или наоборот, даже несмотря на подпись, усомнимся в авторстве, если форма букв или строк отличается от той, что мы видели прежде. То есть почерк – это своеобразная индивидуальная характеристика, отличающая одного человека от другого.

Но если это так, то не существует ли связи этой индивидуальной характеристики с иными особенностями человека, его психологическими качествами? Попытки ответить на этот вопрос предпринимались еще в XVII веке. Ранее эта проблема просто не ставилась вследствие почти поголовной неграмотности. Однако с распространением грамотности особенности индивидуального почерка стали привлекать все больше внимания. Так, Гете в своем письме Лафатеру от 3 апреля 1820 г. писал: «Почерк непосредственно связан со всем существом человека, с условиями его жизни, работы, с его нервной системой, поэтому наша манера писать носит на себе такую же несомненную материальную печать индивидуальности, как и все, с чем приходится соприкасаться».

В середине XIX века французским аббатом Мишоном была разработана специальная наука – графология, призванная выявить связь между почерком и личностью. На эту тему было написано немало книг, выходили специальные графологические журналы, было основано графологическое общество. Благодаря стараниям последователя аббата Мишона графологические идеи распространились далеко за пределами Франции. Проблема почерка занимала таких видных психологов, как Чезаре Ломброзо (Италия), Вильгельм Прейер (Германия) и др. В нашей стране наиболее известна работа Д.М. Зуева-Инсарова «Почерк и личность», увидевшая свет в 1929 г. Она была неоднократно переиздана уже в наши дни, что свидетельствует о неослабевающем интересе к этой давней проблеме.

На чем основываются взгляды графологов? Известный специалист в этой области профессор Г. Шнейдемилль, говоря о научных основах графологии, указывает, что поскольку процессы высшей нервной деятельности человека проявляются внешне, то это происходит путем известных волевых актов, концентрирующихся через движения.

«Психические процессы мы не можем наблюдать непосредственно и познаем их только через органические движения. Если же выражения желания надлежит рассматривать как результат рефлекторного последствия постоянно разыгрывающихся процессов мышления или чувствований, то и через них возможно судить о характерных особенностях человека. Следовательно, движения при ходьбе, выражение лица при разговоре и, наконец, также и упражнения в письме могут быть использованы для изучения внутренних процессов организма».

Приведем несколько примеров выявленных графологами закономерностей. Обращает на себя внимание, что все они построены посредством прямой ассоциации. Например, считается, что мелкий убористый почерк с небольшим расстоянием между буквами выдает человека экономного, даже скупого, не склонного в самом широком смысле к размаху и расточительности. Подобная особенность привлекла внимание еще римлянина Светония, составителя жизнеописаний римских императоров. Он, характеризуя скупость императора августа, говорит, что последний «писал слова, ставя буквы тесно одна к другой, и приписывал еще под строками».

Крупный и размашистый почерк, наоборот, свидетельствует о широте натуры, склонности к размаху (в самом широком смысле), некоторой демонстративности поведения. Стремление занять на бумаге как можно больше места прямо трактуется как аналогичная тенденция во всем поведении человека. Особое внимание обращается на крупные заглавные буквы как наиболее явный показатель стремления к самоутверждению.

Подобным образом оцениваются разнообразные особенности почерка – наклон, нажим, высота и ширина букв, конфигурация слов, форма соединений и т. д.

Насколько обоснованы графологические заключения? Известный эксперт в области криминологии и судебной медицины С. Оттоленги писал: «Никто больше нас не убежден в научном обосновании графологии, что было бесспорно подтверждено известными опытами Рише и Геринкура и последующими Бине».

Остановимся лишь на последнем примере. Альфред Бине, известный французский психолог, не был графологом, а прославился преимущественно своими работами в области создания психологических тестов. Разработанный им в 1905 г. совместно с Т. Симоном метод количественной оценки умственных способностей (известная шкала Бине-Симона) в его усовершенствованном варианте (шкала Стэнфорд-Бине – модификация профессора Стэнфордского университета Л. Термена) по сей день является одним из наиболее распространенных методов диагностики интеллекта. Но Бине, действительно, предпринял в свое время попытку сопоставить результаты собственного теста с данными графологов. Поскольку надежность теста Бине не вызывала сомнений, совпадение результатов должно было послужить весомым аргументом в пользу графологической теории. И такое совпадение было установлено.

Сначала группе испытуемых были предъявлены задачи теста Бине, и по результатам решения было сделано заключение об уровне их умственных способностей. Затем было дано еще одно задание. Испытуемым предлагалось сочинить и написать от руки любой текст, который затем анализировали графологи. Заключение по результатам графологической экспертизы практически совпало с данными психологического теста.

По прошествии многих лет, уже в наши дни, возникла идея объективно проверить этот впечатляющий результат. В качестве оценивающих на этот раз выступили вовсе не эксперты, а обычные люди, которых просили сделать заключение об уровне способностей автора того или иного текста. Однако на сей раз тексты, полученные в давнем опыте Бине, были предъявлены не в рукописном, а в отпечатанном варианте. К удивлению исследователей, оценки оказались довольно точными, почти совпадающими с баллами психологических тестов. А ведь «судьи» выносили свое заключение, исходя из единственно возможного критерия – содержания текста. По всей вероятности, и графологи, даже не отдавая себе в том отчета, учитывали этот критерий и опирались не столько на особенности написания букв, сколько на интеллектуальную значимость написанного. Таким образом была поколеблена вера в возможности чисто графологической экспертизы.

Так неужели за индивидуальными особенностями почерка не скрывается никакое психологическое содержание?

Совершенно справедливым является наблюдение, согласно которому почерк заметно изменяется под влиянием перемен в душевном состоянии. Поэтому специалисты довольно точно могут определить, в каком состоянии выполнена та или иная рукопись. Однако делать вывод о том, что такое состояние является доминирующим в душевной жизни данного человека, было бы неоправданно.

Несомненно, что для каждого человека характерно индивидуальное своеобразие начертания букв и слов. По ряду признаков специалисты (в частности, в области криминологической экспертизы) могут установить, написан ли некоторый неавторизованный текст именно тем человеком, чей образец почерка им известен.

Задача графологии – определение того, как отражаются на почерке определенные психические особенности. В предисловии к уже упоминавшейся книге Зуева-Инсарова профессор Н. Иванцов указывал: «Сделать это возможно только путем критической обработки весьма большого конкретного материала, и в этом отношении сделано еще пока очень мало. Между тем, только на этой основе могут строиться обратные заключения, на какие особенности характера указывают данные особенности почерка; задаче тем более трудная, что одна и та же осо-

бенность почерка может быть следствием различных особенностей характера, подобно тому как высокая температура куска проволоки может быть результатом нагревания ее на огне или на солнце, пропускания электрических токов, повторных ударов и пр.»

Независимые исследования позволяют заключить, что графологические оценки личности не могут быть признаны безусловно достоверными и объективно научными. Хотя сегодня графология находит широкое практическое распространение в некоторых странах (например, во Франции и в Израиле), наука все еще не располагает убедительными доказательствами четкого соотношения почерка и личности.

Иллюзии психологической защиты

Одно из глубоко укоренившихся предубеждений состоит в том, что человек в своем поведении всегда руководствуется принципом разумной целесообразности, четко осознает мотивы своих действий и может логично обосновать каждый свой шаг. Усомниться в этом – значит отказать человеку в разумном и осознанном поведении. Однако, по мнению психологов, возможности нашего сознания не стоит преувеличивать. Многие поступки бывают продиктованы такими мотивами, которые самим человеком не осознаются. Это не значит, что они лишены смысла. Дело в том, что условия нашей жизни чрезвычайно многообразны и далеко не во всем благоприятны. Человек же стремится организовать свою жизнь таким образом, чтобы максимально смягчить любые отрицательные влияния. Такое поведение настолько естественно и произвольно, что сознание зачастую даже не подключается к его осуществлению.

Неужели можно совершить поступок, не отдавая себе отчета, почему и зачем это делается? Психологические наблюдения свидетельствуют, что с нормальным человеком, находящимся, как говорится, в здравом уме и ясной памяти, такое происходит постоянно. Каков же психологический механизм этого явления?

Одним из первых обратил на это внимание Зигмунд Фрейд. Еще в конце XIX века, на заре своей блестящей карьеры, он в качестве простого стажера посетил клинику во французском городе Нанси. В ту пору там практиковал известный психиатр Ипполит Бернгейм, пытавшийся лечить различные душевные заболевания с помощью гипноза.

Как известно, гипнотический сон представляет собой своеобразное состояние психики, при котором высшие уровни сознания как бы отключаются. В этом состоянии, при отсутствии волевого контроля, в подсознание гипнотизируемого могут быть внедрены разнообразные установки и инструкции. (На этом принципе основаны, в частности, попытки лечения вредных привычек методом так называемого кодирования.) После пробуждения человек не отдает себе отчета в приобретенных установках, поскольку они не подверглись осмыслению и сознательному анализу.

Опыты и демонстрации Бернгейма произвели сильное впечатление на молодого Фрейда. Особое его внимание привлекли случаи так называемого постгипнотического внушения. В состоянии гипнотического сна человеку давалась инструкция по пробуждении открыть зонтик, стоявший в углу комнаты. И действительно, человек, пробудившись, то есть включив механизмы своего сознания и житейского здравого смысла, совершал это внешне абсолютно бессмысленное действие. Более того – когда ему задавали вопрос, зачем понадобилось открывать зонтик в помещении, следовал весьма убежденный ответ. Это могла быть демонстративная реакция: «Мне так захотелось, и все!» Но чаще ответы были более логичны. Например: «Я желал удостовериться, мой ли это зонтик» или «Хотел проверить, не сломана ли у него спица» и т. п.

Поскольку внушенная инструкция миновала фильтр сознания, человек не мог ее помнить. Тем не менее она побуждала его к совершению конкретного действия, пускай и абсолютно нелогичного. Сознание же включалось для того, чтобы обосновать и оправдать поведение.

Из подобных наблюдений Фрейд сделал важный теоретический вывод о том, что поведение человека может побуждаться мотивами, которые он сам не осознает и истолковывает неправильно. На этой основе им была разработана обширная теория, в которой роль главных побудителей человеческого поведения отводилась глубинным бессознательным влечениям. По прошествии лет эта теория даже многими видными последователями Фрейда подверглась критическому переосмыслению, поскольку страдала некоторой односторонностью и включала ряд не вполне оправданных преувеличений. Однако и сегодня многие психологи не могут не при-

знать справедливости ряда закономерностей, выявленных в русле этого подхода. Прежде всего это касается так называемых механизмов психологической защиты.

В «Психологическом словаре» мы находим такое определение: «Психологическая защита – система регуляторных механизмов, которые направлены на устранение или сведение к минимуму негативных, травмирующих личность переживаний, сопряженных с внутренними или внешними конфликтами, состоянием тревоги и дискомфорта». Как же функционируют эти механизмы?

На протяжении эволюции все живые организмы – от муравья до человека – выработали три основных способа избавления от страдания. Первый способ – самый действенный. Это непосредственное отражение угрозы, устранение неудобства, разрешение проблемы. Так хищник, оскалив клыки, бросается на соперника, осмелившегося вторгнуться на его территорию. Или человек, измученный холодом, разводит огонь или строит теплое жилище. Но не все проблемы можно таким образом разрешить. Тот же волк, столкнувшись с хищником посильнее, предпочтет обратиться в бегство. Птица не умеет обогреться и с наступлением холодов отправляется в теплые края. И человек, встретив очень сильного врага, спасается бегством. А если условия его жизни складываются неблагоприятно и нет надежды их улучшить, человек снимается с места и отправляется на поиски лучшей доли. Таким образом, второй способ избавления – это бегство, уход.

Но бывают ситуации, от которых уйти не удастся. И тогда в действие вступают внутренние защитные резервы. Их действие направлено на то, чтобы путем изменения самого организма снизить возможный ущерб. Например, воздействие холода способствует усилению выделения организмом тепла, а также мышечной активности (дрожанию), которое уменьшает вредное влияние охлаждения. Если в тело проник инородный предмет, например пуля, и организм не способен его вывести, то этот предмет покрывается капсулой, препятствующей распространению продуктов его окисления. Еще один механизм – мимикрия, стремление слиться со средой посредством маскирующей окраски. Таким образом, внутренняя защита вступает в действие тогда, когда внешняя защита в виде агрессии или бегства не срабатывает.

В повседневной жизни человек пользуется всеми этими способами. Причем агрессия чаще существует не в реальном поведении, а в умственном плане, обуславливая особую работу мышления и воображения. Очень часто наша неприязнь к какому-то человеку (и даже тайное желание ему всяческих неприятностей) порождается не его объективными недостатками, а тем плохо осознаваемым фактом, что поведение этого человека, само его существование угрожает нашему благополучию. Например, в подростковой среде отличник нередко имеет репутацию «воображалы», «подлизы», «маменькиного сынка» и т. п. и потому встречает презрение со стороны сверстников. Дело не в том, что он действительно таков. Гораздо чаще такого рода неприязнь порождена неспособностью посредственных учеников сравниться с ним в учебных достижениях. Успехи отличника раздражают и заставляют видеть в нем множество отрицательных черт, в основном вымышленных или по крайней мере преувеличенных. А если представляется случай подставить «воображалю» подножку (как в переносном, так и в буквальном смысле), то такая агрессия обычно есть не что иное, как психологическая защита троечника от угрозы признать собственную посредственность.

Бегство, уход из ситуации также может быть не только реальным, но и внутренним, осуществляемым в самосознании. Нередко мы отказываемся от какого-то дела, если не уверены в благоприятном исходе или заранее подозреваем, что, взявшись за дело, получим в результате неприятные переживания. Человек, которого беспокоит чувство вины от невыполненных обязанностей, постепенно приучается отказываться от них в пользу более безопасных для себя занятий. Причем этот отказ происходит незаметно для сознания и кажется сам собою разумным: человеку просто «не хочется» участвовать в каком-то деле. Так, стесняясь своего плохого телосложения и не рассчитывая стать рекордсменом, он отказывается от спортивных

занятий. Преподаватели физкультуры хорошо знают, что их уроки прогуливают главным образом ребята с цыплячьими мышцами, для которых каждый подход к турнику чреват конфузом. Но именно для них такой уход (причем и в буквальном смысле) наиболее вреден: исключив физкультуру из репертуара своей деятельности, они рискуют так и не выработать здорового телосложения и правильной осанки, от недостатка которых страдают. Так или иначе, разного рода уходы в конечном счете приводят не только в ограничению собственного Я, к сужению своих возможностей, но и к усугублению своих проблем.

Бывает, что человек полностью погружается в какое-то занятие, которое становится в его жизни основным в ущерб другим. Это явление психологи называют компенсацией, а в тех случаях, когда такой уход делает невозможными иные занятия, – сверхкомпенсацией. Тогда все душевные силы человека находят приложение только в одной деятельности, приобретающей почти навязчивый характер. Иногда компенсация служит восполнением неудовлетворенных желаний, неуверенности в себе и в конечном счете ведет к тому, что человек может достичь даже выдающихся результатов в избранной деятельности. Например, подросток, отчаявшись утвердиться в какой-то полезной деятельности, может стать звездой местной дискотеки, поражая сверстников своей исключительной пластикой. Но поскольку другие стороны его личности не получают развития, то несмотря на достигнутые успехи, человек оказывается не избавлен от неосознаваемых внутренних терзаний.

При вдумчивом самоанализе можно установить, какие недостаточно развитые стороны нашей личности и нереализованные стремления компенсируются в наших увлечениях. Это понимание нужно не для того, чтобы, обнаружив компенсаторный характер увлечения музыкой, компьютерными играми или коллекционированием, категорически отказаться от этих занятий, а для того, чтобы осознать нереализованные стороны собственного Я и своевременно скорректировать их.

Уход иногда приобретает вид прямого отрицания внешних обстоятельств. Например, школьник, своим бледным выступлением фактически сорвавший постановку ученического спектакля, очень быстро перестраивается, начинает вообще отрицать факт конфуза и даже рассказывать о своем блестящем выступлении. Озабоченная мать, утомленная переживаниями в связи с хронической неуспеваемостью сына, вдруг проникается мыслью о его исключительной одаренности и начинает всем рассказывать о его достоинствах. Такого рода отрицание вызвано стремлением сознания оградиться от мучительных переживаний.

Иногда отрицание приобретает характер искажения восприятия. Это так называемая перцептивная защита, при которой воспринимаемые обстоятельства искажаются в желательном направлении. Например, учителю, считающему свои уроки очень интересными для учеников, особенно мучительно признать невнимание класса. Отсутствующий взгляд ученика может казаться ему свидетельством углубленной сосредоточенности. А увидев, как дети перешептываются и шумят, он может парадоксальным образом расценить происходящее как признак их большой заинтересованности. «Урок настолько увлек их, что они не могут удержаться, чтобы не поделиться с соседом», – думает учитель, причем совершенно искренне.

Перцептивная защита в некоторых случаях бывает настолько сильной, что органы чувств буквально отказываются работать. Известны случаи, когда ребенок, оказавшись, например, свидетелем безобразной сцены между родителями, временно терял зрение и слух.

Стремление уйти из неприятных ситуаций часто выражается в непреднамеренном забывании, которое в психологии называют вытеснением. Человек может забыть имена своих обидчиков или события, воспоминания о которых причиняют ему страдания. Нормальное самосознание всегда способствует забыванию особо неприятных эпизодов нашей жизни. Поэтому мы, вспоминая прошлое, склонны чаще вспоминать именно хорошее.

Однако беда в том, что вытеснение происходит не «вовне», в «внутри». Изгнанные из сознания, неприятные образы и впечатления оказываются загнаны в глубины подсознания,

продолжая оттуда неявно влиять на наше поведение. «Необъяснимый» упадок настроения, безотчетная неприязнь к кому-то чаще всего объясняются действием именно этого механизма.

Нетрудно заметить, что эти защитные механизмы работают в каждом из нас. Например, многие искренне считают, что не способны к иностранным языкам. Однако в большинстве случаев эта «неспособность» есть лишь проявление бессознательных опасений оказаться не на высоте на фоне людей, хорошо владеющих иностранным языком.

Бывает, что подросток, желая ничем не отличаться от своих товарищей, отказывается одеваться так, как советуют родители. В этом проявляется стремление «быть как все», что удовлетворяет потребность в безопасности. Такого рода социальная мимикрия часто побуждает подростков во всех чертах походить на членов своей компании из страха быть ими отвергнутыми. Стыд от отсутствия модных аксессуаров выступает в качестве защиты от еще более угрожающего страха перед неприязнью сверстников. Узость сознания не позволяет подростку выявить подлинную причину своего стыда и волевым усилием победить ее.

Социальная мимикрия проявляется и в том, что мы стараемся быть похожими на людей, от которых мы зависим или которых мы боимся. Сын старается походить на отца не только из восхищения им, но часто из неосознанных соображений безопасности. Такого рода защита была обнаружена, когда установили, что некоторые дети стараются походить на своих обидчиков. Этот механизм получил название идентификации с агрессором. Каждому нелишне задуматься над тем, с кем он идентифицирует себя и тем самым обеспечивает более эффективное овладение обстоятельствами жизни.

Процессу идентификации мы научаемся в течение жизни неосознанно и стихийно, путем переноса наблюдаемой у другого программы поведения на сходные собственные ситуации. Это намного проще и экономичнее, чем создавать новую программу поведения для самого себя.

Если в идентификации мы как правило приписываем себе положительные (или воспринимаемые как таковые) свойства другого человека, то как же быть с нашими отрицательными чертами? Если человек вдруг обнаруживает себя как трусливого, лживого, скупого, бездарного, то ему ненавистно осознавать себя таким, тем более если представление о самом себе диктует ему быть смелым, честным, щедрым, деятельным, талантливым. Конечно, самосознание может отрицать такое несоответствие. Но если оно бросается в глаза, и механизм вытеснения оказывается бессилем? Тогда самосознание поступает иначе. Рассуждение примерно таково:» Если не только я, но и другие трусливы и лживы, то я не одинок в своих недостатках. Более того – у других они выражены еще сильнее. Значит, я менее труслив, а следовательно смел». Этот процесс приписывания другим собственных свойств (как правило нежелательных) получил в психологии название проекции. Мы склонны как бы проецировать на других свои особенности, уподобляя их себе. Это своего рода идентификация наоборот.

Еще один пример психологической защиты заставляет вспомнить об уже описанном опыте Берн-гейма, в котором человек вопреки здравому смыслу находил рациональное объяснение своему иррациональному поступку. С подобными примерами мы встречаемся на каждом шагу. Когда ученик получает двойку, у него всегда найдутся причины, с помощью которых он объясняет себе и другим свою неудачу. Послушайте его, и вы узнаете, что учитель был пристрастен, не в духе, попался «плохой» вопрос, временно отказала память и т. п. Такие «удобные» объяснения объединяются под общим названием рационализации. Обнаружив расхождение между своими представлениями о себе и собственным поведением, человек ищет способы уменьшения чувства вины и тревоги и начинает приписывать себе благовидные мотивы. В общественном сознании мотивы поведения подразделяются на «хорошие» и «плохие». И выбор «хорошего» мотива для приписывания его себе чаще всего приобретает характер рационализации.

Рационализация может принимать и особо извращенные формы, например, принижения, дискредитации объекта невыполнимого желания. По аналогии с известной басней тут

можно вести речь о принципе «кислого винограда». В басне Лиса, отчаявшись достать виноградные гроздья, успокоила себя объяснением: виноград, мол, незрел, а потому вовсе ей и не нужен. Такие самооправдания нередки. Повсюду можно встретить благородных бессребреников, кичащихся своим презрением к материальным благам. На поверку это «благородство» чаще всего оказывается неуклюже замаскированной неспособностью собственными усилиями добыть эти блага.

Возможно и обратное объяснение, которое стоило бы назвать принципом «сладкого лимона». Благодаря этому механизму человек без страха воспринимает неудачи, убеждая себя в том, что речь, собственно говоря, идет не о провале, а об успехе. Мол, постигшая его неудача позволила предотвратить по меньшей мере несколько неминуемых драматических последствий.

Но не стоит смешивать подобное манипулирование проблемами с умением некоторых людей в каждой плохой ситуации находить что-то хорошее. Тут есть одно существенное различие. Оптимистически настроенный человек полностью осознает, что ему в чем-то не повезло. Но только вместо того, чтобы жалеть себя или вырабатывать защитные механизмы, он находит позитивные стороны, опирается на них и уверенно движется по жизни дальше. Таким образом, психологическую защиту нельзя однозначно рассматривать как полезное или вредное явление. Позволяя сохранить устойчивость личности на фоне дестабилизирующих переживаний, самозащита в то же время лишает человека возможности активно воздействовать на ситуацию и устранить источник переживаний. Полезный эффект защиты в большей степени проявляется, когда масштаб беспокоящей проблемы относительно невелик. При серьезном кризисе, требующем устранения его причин, психологическая защита играет скорее негативную роль, затушевывая его и снижая его эмоциональную значимость. В любом случае проблему невозможно решить, отвернувшись от нее. Успех никому не гарантирован, но он весьма вероятен. И только собственные конструктивные действия повышают эту вероятность.

Причуды самооценки

Еще в начале прошлого века выдающийся американский психолог Уильям Джемс высказал суждение, что близкий круг общения в немалой мере формирует личность человека. Недавние психологические эксперименты подтвердили наблюдение Джемса и даже позволили выйти за его рамки. Оказалось, что личность человека всегда значительно изменяется в присутствии других людей, даже посторонних. По крайней мере, это касается нашей самооценки. Вот лишь два из многих весьма показательных экспериментов.

54 парам молодых студенток было предложено описать самих себя. Им сказали, что их партнерша по паре получит возможность прочитать это описание. При обмене описаниями был совершен подлог: девушкам вручили не рукописи их партнерш по паре, а те описания, которые были заранее сделаны руководителями эксперимента.

Половина группы получила автопортрет вообразимой: соученицы с безупречным характером, которая считает себя веселой, интеллигентной и красивой. Она с большой охотой ходила в школу, у нее было прекрасное и радостное детство, она всегда была чрезвычайно оптимистично настроена в отношении будущего. Второй половине группы дали автопортрет типичной жалобщицы-нытика – несчастливой, дурнушки, с интеллектом ниже среднего. Детство ее было ужасно, она ненавидела школу и боялась будущего.

После того, как участницы эксперимента прочли словесный автопортрет партнерши, им предложили еще раз описать самих себя, но максимально честно. Результат: девушки, которые читали записи вообразимой, значительно улучшили свой автопортрет. Встреча с вообразимой, даже в том случае, если это не личная встреча, вызывает чувство неравновесия, которое человек пытается компенсировать улучшением своего автопортрета. Жалобщицы вызывали у коллег негативные реакции. Прочитав их описания, девушки вдруг увидели себя в более негативном и пессимистическом свете. Как будто хотели сказать: «Понимаю, о чем ты ведешь речь, но у меня тоже есть проблемы».

Кому идет улыбка?

2 июня 1922 года – «день рождения», а точнее «именины» теории Джемса-Ланге. Фактически эта теория была сформулирована почти за 40 лет до этого дня, однако лишь в июне 1922 г. имена двух ученых слились в ее названии. Подобное сочетание – не редкость в наименовании психологических методов, феноменов и закономерностей: взять хотя бы шкалу Бине-Симона, закон Йеркса-Додсона или тест Гудинаф-Харриса. Однако в данном случае речь идет вовсе не о соавторстве или сотрудничестве. Американский философ и психолог Уильям Джемс и датский медик и анатом Карл Ланге жили в разных концах света, писали на разных языках и пришли к своим выводам почти одновременно, но совершенно независимо друг от друга. (Достоверных свидетельств их общения, хотя бы заочного, не существует.) Нередко бывает так, что какая-то идея словно «носится в воздухе», вызревает в определенной научной и общественной атмосфере и формулируется разными людьми почти в одно и то же время, порождая последующие споры об авторском приоритете. Описывая это явление, историк психологии Э. Боринг употребил немецкое понятие *Zeitgeist* – «дух времени», подразумевая, что весь ход научных изысканий определенной эпохи подталкивает разных ученых к одинаковым выводам. Теория Джемса-Ланге относится к таким примерам.

В 1884 г. в журнале *Mind* была опубликована статья Джемса «Что такое эмоция». В ней автор выдвинул неожиданную и парадоксальную гипотезу: если отсечь от эмоции ее внешнее проявление, то от нее вообще ничего не останется. Более того – наблюдаемые признаки есть не столько следствие эмоции, сколько ее причина. Джемс рассуждал так: в ответ на изменение окружающих условий в организме безотчетно возникает рефлекторная физиологическая реакция – повышается секреция желез, сокращаются определенные группы мышц и т. п. Сигнал об этих изменениях в организме поступает в центральную нервную систему, тем самым порождая эмоциональное переживание. То есть мы плачем не потому, что опечалены, но впадаем в грусть, стоит лишь нам заплакать или даже нахмуриться.

Независимо от Джемса в те же годы аналогичную гипотезу высказал К.Г. Ланге. Однако, если Джемс связывал эмоции с широким кругом периферических изменений, то Ланге – только с сосудодвигательной системой: состоянием иннервации и просветом сосудов.

Соответствующие публикации Ланге увидели свет на мало кому понятном датском языке и долгое время оставались недоступны мировому научному сообществу. Лишь к 1922 г. его статья об эмоциях была переведена на английский язык и вошла в сборник «Эмоции» под редакцией К. Данлэпа, который и увидел свет в балтиморском издательстве «Вильямс и Вилкинс» 2 июня 1922 г. Статьи Ланге и Джемса в этом сборнике соседствовали под одной обложкой, что и привело к соответствующему наименованию теории.

Прагматичные американцы быстро сделали практический вывод из теории Джемса-Ланге. Так, блестящий знаток человеческих отношений Дейл Карнеги в своих книгах многократно обращается к идеям Джемса, в том числе к его теории эмоций. И делает простое заключение: чтобы вызвать приятное переживание, надо вести себя так, словно оно уже наступило. У вас не ладятся дела, кошки скребут на сердце? Гоните прочь уныние и грусть! Улыбайтесь! Улыбайтесь всегда и везде, и вы на самом деле почувствуете себя жизнерадостным. Немаловажно и то, что люди безотчетно сторонятся хмурых лиц. У каждого хватает своих проблем и не хочется сталкиваться еще и с чужими. А вот человек с оптимистичной улыбкой на лице всегда встречает отклик и взаимное расположение.

Для миллионов американцев книги Дейла Карнеги стали своего рода учебниками жизни, сводом безусловных правил поведения. Политики и бизнесмены, торговцы и рекламные агенты ежеминутно улыбаются своим партнерам и клиентам. Если на лице американца не играет дежурная улыбка, то, значит, у него на душе совсем скверно. А оказавшись в наших краях, аме-

риканцы недоумевают, отчего русские так неулыбчивы. Впрочем, мы с готовностью перенимаем их поведенческие стандарты. И сегодня приторный американский «смайл» можно встретить в любом офисе или супермаркете (до контор и магазинов это веяние, правда, пока не докатилось).

Тут, правда, невольно возникает сомнение: неужели улыбчивые американцы действительно более жизнерадостны и оптимистичны, чем мы с вами? Помогает ли им улыбка забыть о своих заботах? Тем более, что при виде «карнегианской» улыбки всякий раз закрадывается сомнение в ее искренности, а это никак не облегчает взаимоотношений. Может быть, Джемс и его единомышленники кое-что преувеличили, а то и вовсе ошиблись?

Действительно, с научных позиций теория Джемса-Ланге оказалась уязвима для критики. Дело в том, что набор эмоциональных переживаний человека гораздо богаче и шире, чем спектр телесных реакций. Одна и та же органическая реакция может сочетаться с самыми разными чувствами. Так, достоверно установлено, что выброс в кровь гормона адреналина вызывает возбуждение. Но это возбуждение может получить различную эмоциональную окраску в зависимости от внешних обстоятельств. В одном эксперименте испытуемым помимо их ведома искусственно повышали содержание адреналина в крови. При этом одна группа испытуемых находилась в обстановке непринужденного веселья, другая – в угнетающей и тревожной атмосфере. Соответственно и эмоциональные проявления оказались различны: в первом случае это была радость, во втором – гнев.

Всем хорошо известно, что человек может дрожать от страха (по Джемсу, «мы боимся, потому что дрожим»). Но известно и то, что дрожь может быть вызвана гневом или даже сексуальным возбуждением. Аналогично, слезы – символ горя и печали. Но бывают слезы от злости и даже слезы радости.

Немаловажно и то, что эмоциональные проявления во многом определяются культурными нормами. Например, в Японии проявление печали и боли в присутствии лиц более высокого положения рассматривается как демонстрация непочтительности. Поэтому японец, которому делается выговор, должен выслушать его с улыбкой (у нас это, наоборот, сочли бы дерзостью). В Китае издавна принято сообщать старшим и вышестоящим лицам о своем горе с улыбкой, дабы преуменьшить значение несчастья и не беспокоить им почтенное лицо. У жителей Андаманских островов принято плакать при встрече после долгой разлуки, а также при примирении враждующих сторон. И таких непривычных для нас примеров можно насчитать множество.

Культурными различиями отчасти можно объяснить и наше настороженное отношение к американизированной улыбке. Широкая популярность в России бестселлеров Карнеги не может в одночасье изменить сложившихся традиций в проявлении чувств. Мы привыкли считать, что выражение лица отражает подлинное настроение человека. Поэтому улыбка без очевидного повода нам непонятна и даже неприятна.

Так значит, теория Джемса-Ланге неверна, а выводы Карнеги поспешны и неэффективны? Научные споры по этому поводу не стихают уже несколько десятилетий. Пока ясно одно: психологический механизм образования эмоций не так прост, и бездумные попытки регулировать настроение и налаживать общение по методу Карнеги не всегда полезны. Однако, хотя теория и не бесспорна, не будем торопиться ее отбросить. Ибо она не лишена научной обоснованности и практической пользы. Вот показательный эксперимент.

Испытуемых просили оценить предъявлявшиеся им анекдоты и карикатуры. При этом требовалось держать во рту карандаш. Но одни испытуемые должны были удерживать его зубами, невольно изображая подобие улыбки, а другие – губами, отчего лицо принимало хмуро-напряженное выражение. Первая группа сочла предъявлявшиеся им истории и картинки гораздо более смешными.

То, насколько удастся с помощью мимики управлять своим настроением, наверное, зависит от индивидуальных особенностей человека. Протестировать эту свою способность можно с помощью простого приема, рекомендуемого немецким психологом Верой Биркенбил. Она советует в минуту озабоченности или огорчения ненадолго уединиться и попытаться придать лицу радостное выражение. На первый взгляд этот совет кажется полным абсурдом. Ведь в этот момент вам не до веселья, и улыбка наверняка получится вымученной. Однако сделайте над собой усилие: заставьте уголки губ приподняться и удержите их в этом положении 10–20 секунд. Биркенбил утверждает: не было случая, чтобы натужная гримаса не переросла в настоящую улыбку. Права ли она? Каждый может проверить сам. Только не надо забывать, что проблема, вызвавшая вашу озабоченность, все равно требует решения. Иначе никакая улыбка не поможет.

Цыплята в лабиринте

Более ста лет назад американский психолог Эдвард Ли Торндайк задумал и частично осуществил интересный эксперимент, в котором испытуемыми выступали воспитанники сиротского приюта. Экспериментатор мысленно представлял различные слова, объекты, числа. Сидящий против него ребенок должен был угадать, о каких вещах думает экспериментатор. В случае успеха ребенок получал конфету.

Схема опыта не была досужей игрой торндайковского ума. Она отражала новые веяния в психологии. В те годы представление о непосредственной связи мысли и слова стало общепризнанным. Слово является также и моторным актом. Из этого следовало, что в случае мышления «про себя» должны происходить почти незаметные изменения мышц речевого аппарата. Обычно они не осознаются самим субъектом и не воспринимаются окружающими. Но нельзя ли повысить чувствительность к ним других людей с целью «прочтения» речевых микродвижений, а тем самым и соответствующих мыслей? В качестве средства усиления чувствительности к этим микродвижениям Торндайк избрал такой рычаг, как заинтересованность в отгадке, создаваемая подкреплением. Вместе с тем он предполагал, что чувствительность в ходе опытов постепенно обостряется (впоследствии обучаемость восприятию была названа «перцептивным научением»).

Для схемы этих опытов молодого Торндайка существенно то, что, во-первых, исключалось обращение к сознанию (ведь реакции экспериментатора, а именно изменения в мышцах его лица при думании «про себя», возникают непреднамеренно, и испытуемый, отгадывающий эти реакции, не знает, какими признаками он руководствуется, пытаясь их различить); во-вторых, исследовалось научение, приобретение опыта; в-третьих, вводился фактор положительного подкрепления. Все эти моменты определили в дальнейшем экспериментальные изыскания Торндайка. Опыты над детьми ему пришлось прервать: администрация университета их запретила по не зависевшим от него причинам. Тогда Торндайк занялся опытами над животными. Он стал обучать цыплят навыкам прохождения лабиринта. Цыплят негде было держать, и Торндайк по предложению Уильяма Джемса, который к нему явно благоволил, устроил импровизированную лабораторию в подвале его дома. Фактически это была первая в мире экспериментальная лаборатория экспериментальной зоопсихологии. Вскоре, захватив корзину с двумя дрессированными цыплятами, он переехал в Колумбийский университет к Дж. М. Кеттелу – горячему приверженцу объективного метода в психологии. Здесь Торндайк продолжал исследования над кошками и собаками и изобрел специальный аппарат – «проблемный ящик», в который помещались подопытные животные. Попав в ящик, они могли из него выйти и получить подкормку лишь тогда, когда приводили в действие специальное устройство (нажимали на пружину, тянули за петлю и т. п.).

Поведение животных было однотипным. Они совершали множество движений: бросались в разные стороны, царапали ящик, кусали его и т. п., пока одно из движений случайно не оказывалось удачным. При последующих пробах число бесполезных движений уменьшалось, животному требовалось меньше времени, чтобы найти выход, пока наконец оно не научалось действовать безошибочно.

Ход опытов и результаты изображались графически в виде кривых, где на оси абсцисс отмечались повторные пробы, на оси ординат – затраченное время (в минутах). Характер кривой («кривой научения») дал Торндайку основание утверждать, что животное действует методом «проб и ошибок», случайно добиваясь успеха. Резких падений кривой, которые свидетельствовали бы о том, что животное внезапно поняло смысл задачи, почти не наблюдалось. Напротив, иногда кривая резко подскакивала вверх, то есть при последующих пробах затра-

чивалось больше времени, чем при предыдущих. Произведя однажды правильное действие, животное в дальнейшем совершало множество ошибочных.

Свои факты и выводы Торндайк изложил в 1898 г. в докторской диссертации «Интеллект животных. Экспериментальное исследование ассоциативных процессов у животных». Термины Торндайк употреблял традиционные – «интеллект», «ассоциативные процессы», но содержанием они наполнялись новым.

То, что интеллект имеет ассоциативную природу, было известно со времен Гоббса. То, что интеллект обеспечивает успешное приспособление животного к среде, стало общепринятым после Спенсера. Но впервые именно опытами Торндайка было показано, что природа интеллекта и его функция могут быть изучены и оценены без обращения к идеям или другим явлениям сознания. Ассоциация означала уже связь не между идеями или между идеями или движениями, как в предшествующих ассоциативных теориях, а между движениями и ситуациями.

Свои наблюдения Торндайк обобщил в нескольких законах:

закон утраты, согласно которому при прочих равных условиях реакция на ситуацию связывается с ней пропорционально частоте повторений связей и их силе. Этот закон совпадал с принципом частоты повторений в ассоциативной психологии;

закон готовности: упражнения изменяют готовность организма к проведению нервных импульсов;

закон ассоциативного сдвига: если при одновременном действии раздражителей один из них вызывает реакцию, то другие приобретают способность вызывать ту же самую реакцию.

Торндайк не собирался посвятить всю жизнь экспериментам с проблемными ящичками. Целеустремленный и амбициозный, он в свое время писал невесте: «Я решил за пять лет достигнуть самых вершин психологии, потом буду преподавать еще десять лет, а затем уйду из науки». В области зоопсихологии он проработал недолго. Он занимался этими вопросами лишь для того, чтобы написать докторскую диссертацию и создать себе имя.

В 1899 г. Торндайк стал преподавателем психологии в педагогическом колледже Колумбийского университета. Там он продолжил экспериментальные исследования, перенеся методы изучения поведения животных на людей. Вся его дальнейшая работа была посвящена проблемам обучения людей, а также таким близким отраслям, как тестирование интеллекта. Торндайк, как и намеревался, действительно достиг вершин: в 1912 г. он был избран президентом Американской психологической ассоциации. За полвека работы в Колумбийском университете им было написано свыше 500 научных работ, многие из которых пользовались немалым спросом на книжном рынке. На издании своих книг и тестов он сумел составить себе состояние. Так, в 1924 г. его годовой доход составил почти 70 тысяч долларов, что по тем временам было просто огромной суммой. В 1939 г. Торндайк ушел в отставку, но продолжал научную деятельность до самой смерти (он умер в 1949 г.).

Исследования Торндайка в области научения стали эпохальным явлением в психологии. Его работы стимулировали подъем теории научения в американской науке, а тот дух объективности, которого он строго придерживался, нашел воплощение в теории бихевиоризма. Основатель бихевиоризма Джон Уотсон писал, что исследования Торндайка стали краеугольным камнем его учения. Дань уважения Торндайку отдал и Павлов. Он писал: «Через несколько лет после начала работы с моим новым методом я узнал, что подобные опыты проделаны в Америке, причем не физиологами, а психологами. С тех пор я начал внимательно изучать американские публикации, и должен был признать, что честь сделать первый шаг по этой дороге принадлежит Э.Л. Торндайку. Его эксперименты опережали наши примерно на два или три года, а его книгу можно считать классической, как по смелому подходу к гигантской работе, так и по точности результатов».

Заслуга берлинского официанта

Один из известных феноменов, ныне описанный во всех психологических словарях и учебниках, был открыт в 20-е годы нашей соотечественницей Б.В. Зейгарник и назван ее именем. Интересно, однако, не только само открытие, но и то, как она было сделано.

В те годы Зейгарник стажировалась в Берлине у известного психолога Курта Левина. Однажды со своим учителем она зашла в многолюдное кафе. Ее внимание привлек тот факт, что официант, приняв заказ, ничего не записал, хотя перечень заказанных блюд был обширным, и принес к столу все, ничего не забыв. На замечание по поводу его удивительной памяти он пожал плечами, сказав, что он никогда не записывает и никогда не забывает. Тогда психологи его попросили сказать, что выбрали из меню посетители, которых он обслуживал до них и которые только что ушли из кафе. Официант растерялся и признался, что не может вспомнить их заказ сколько-нибудь полно. Вскоре возник замысел проверить экспериментально, как влияет на запоминание завершенность или незавершенность действия. Эту работу и проделала Б.В. Зейгарник.

Она просила испытуемых за ограниченное время решать интеллектуальные задачи. Время решения определялось ею произвольно, так что она могла позволить испытуемому найти решение либо в любой момент заявить, что время истекло и задача не решена.

По прошествии нескольких дней испытуемых просили припомнить условия тех задач, которые предлагались им для решения.

Выяснилось, что в случае если решение задачи прервано, то она запоминается лучше по сравнению с задачами, благополучно решенными. Число запомнившихся прерванных задач примерно вдвое превышает число запомнившихся завершенных задач. Эта закономерность и получила название «эффект Зейгарник». Можно предположить, что определенный уровень эмоционального напряжения, не получившего в условиях незавершенного действия разрядки, способствует сохранению его в памяти.

Интересное усовершенствование этого эксперимента принадлежит Полю Фрессу. Он задавал испытуемым двадцать задач, но позволял решать только десять, а потом интересовался, сколько задач, по мнению испытуемого, ему удалось решить. Оказалось, что люди, уверенные в себе и ориентированные на успех, склонны несколько преувеличивать свои достижения и считать, что успешно справились с большинством задач. Те же, чья самооценка занижена, склонны скорее преуменьшать свои успехи. Так этот эксперимент вылился в интересную форму личностной диагностики.

В разнообразных вариантах подобные опыты проводятся по сей день. И мало кто помнит, что у их истоков стоял безвестный берлинский официант.

Тараканы бега на благо науки

16 июля 1965 г. в популярном американском журнале *Science* («Наука») появилась статья Роберта Зайонца «Социальная фасилитация», положившая начало целому направлению социально-психологических исследований.

Уже одна эта фраза требует лексических пояснений. Польская фамилия *Zajonc* (ученый родился в 1923 г. в Лодзи и, подобно многим европейским коллегам, сделал карьеру в Америке) и по-английски звучит необычно, а в русской транскрипции варьируется на все лады. Однако издатели русской версии американского биографического словаря (в котором ученый включен в число 500 самых выдающихся психологов) предпочли именно такое написание – Зайонц.

Труднее со словом «фасилитация». (Правда, адепты гуманистической психологии уже свыклись с понятием «фасилитатор», хоть и затрудняются внятно по-русски объяснить, кто это такой). В английском языке это понятие встречается нечасто и почти исключительно в психологическом контексте – как производное от глагола *facilitate* – облегчать, помогать, способствовать. Не умея или не желая подобрать русский эквивалент, наши психологи в очередной раз позаимствовали термин-кальку. «Краткий психологический словарь» в присущей ему несколько «суконной» манере так разъясняет это понятие: «повышение скорости или продуктивности деятельности индивида вследствие актуализации в его сознании образа другого человека (или группы людей), выступающего в качестве соперника или наблюдателя за действиями данного индивида». Про Зайонца в словаре ни слова, хотя именно он ввел данное понятие в научный обиход и наметил перспективы исследования этого явления.

Впрочем, о его приоритете можно говорить лишь с известной долей условности. Само это явление было зафиксировано еще в конце XIX века в опытах французского физиолога К. Фере, первооткрывателя психогальванического рефлекса. Затем оно изучалось многими исследователями, в частности в нашей стране В.М. Бехтеревым и Н.Н. Ланге. Было показано, что присутствие наблюдателя заметно влияет на осуществление человеком практически любой деятельности. Причем влияние может быть как положительным, так и отрицательным. Последний феномен получил название социальной ингибиции (подавления). Его наглядно иллюстрирует небезынтересный опыт, проводившийся в 20-х годах в Берлине в школе К. Левина. Испытуемыми в опыте выступали студенты – люди по большей части малообеспеченные, буквально недоедавшие. Их усаживали за стол, полный яств, и предлагали угощаться вволю. Единственной помехой выступал сам экспериментатор, который тоже усаживался за стол, но ничего не ел, а внимательно следил за испытуемым и что-то записывал в блокнот. Можно себе представить, что в такой ситуации у испытуемых «кусочек не лез в горло», и большинство вставали из-за стола голодными.

Сорок лет спустя Роберт Зайонц решил выяснить, от чего зависит успешность деятельности в присутствии наблюдателя. В качестве его испытуемых выступили не люди, а животные, причем даже не млекопитающие или птицы, а такие примитивные существа, как тараканы. Вероятно, на этом основании психологические выводы Зайонца можно было бы оспорить (допустить аналогию таракана и человека очень нелегко!), если бы полученные результаты не были впоследствии многократно воспроизведены в опытах на людях. (Вообще склонность к аналогиям у Зайонца очень сильна: одна из его работ даже вышла под вызывающим названием «Социальная психология животных».)

Вместе с коллегами, Хайнгартнером и Германом, Зайонц построил несложный ярко освещенный лабиринт с галереей для наблюдения, куда помещались тараканы. Яркий свет является раздражающим стимулом для тараканов, и они стараются его избежать, поспешно проходя лабиринт, чтобы добраться до темной коробки. Выяснилось, что тараканы пробегают лабиринт быстрее, когда за ними «наблюдают» другие тараканы. Однако, когда лабиринт усложня-

ется, результаты получаются обратными – присутствие себе подобных затрудняет прохождение сложного лабиринта. Зайонц предложил изящное объяснение этому эффекту. Во-первых, присутствие других увеличивает физиологическое возбуждение, а во-вторых, при повышенном возбуждении лучше выполняются легкие задания, в то время как выполнению сложных оно препятствует. Иными словами, присутствие окружающих помогает осуществлению хорошо заученных устойчивых реакций и препятствует новым, еще не усвоенным. Но почему простое присутствие окружающих вызывает физиологическое возбуждение? Зайонц утверждает, что присутствие других людей (или тараканов, если изучается поведение тараканов, – разница, по его мнению невелика) увеличивает сложность ситуации, ибо живые существа непредсказуемы и, в отличие от статичных элементов окружающей среды, вызывают более значительное возбуждение. Кроме этого, существуют следующие объяснения: 1) присутствие других отвлекает, и это вызывает возбуждение; 2) если речь идет о людях, то надо признать, что они устроены сложнее, чем другие животные виды, и возбуждение у них является результатом ожидаемой оценки со стороны окружающих.

При всей спорности исследовательской позиции Зайонца полученные им результаты отвечают принципиальным научным критериям – воспроизводимости и прогностичности. Сегодня исследования, начало которым было положено его опытом над тараканами, ведутся широким фронтом – уже не ради того, чтобы оспорить выводы Зайонца (они достоверно подтверждены), но чтобы их углубить и расширить. Изучается зависимость социальной фасилитации от пола, возраста, статуса и других характеристик субъекта, а также от его отношения к присутствующим.

К кому приходит пророк Илия?

20 июня 1955 года настал звездный час для Соломона Аша. (Его фамилия – Asch – по-русски произносится по-разному. Например, переводчики известных книг Э. Аронсона и Ж. Годфруа предпочли более точную транскрипцию – Эш. Хотя психологи более старшего поколения предпочитают ранее утвердившееся произношение – Аш.) Из рядового психолога-экспериментатора он превратился в звезду общественного масштаба. Этому способствовала публикация в научно-популярном журнале *Scientific American* его статьи «Мнение и социальное давление», в которой описывались его эксперименты по изучению конформности. Эти эксперименты проводились пятью годами ранее, и их результаты впервые были опубликованы в научной периодике еще в 1951 г. Однако именно публикация в национальном научно-популярном журнале вызвала широкий общественный резонанс и повышенный интерес к фигуре Аша и его исследованиям. Это даже побудило Аша к лирическим автобиографическим воспоминаниям, в которых он отыскивал корни своих научных интересов. «Во время традиционной иудейской церемонии, сопровождающей праздник Пасхи, – вспоминает Аш, – я спросил своего дядю, сидевшего рядом со мной, почему нужно открывать дверь. Он ответил: «В этот вечер пророк Илия заходит в каждый еврейский дом и отпивает глоток вина из поставленной ему чаши».

Я был удивлен этим и переспросил: «Он действительно приходит? Он действительно пьет?»

Мой дядя сказал: «Если будешь смотреть очень внимательно, то, когда дверь откроют, ты увидишь – смотри на чашу, – ты увидишь, что вина станет немножко меньше».

Так и вышло. Я прилип взглядом к чаше. Очень хотелось увидеть, произойдет что-нибудь или нет. И мне показалось – было бы слишком соблазнительно судить наверняка и, конечно же, вряд ли можно говорить об этом с уверенностью, – что действительно что-то случилось у ободка рюмки и уровень вина понизился.»

Спустя годы социальный психолог Аш пытался смоделировать лабораторный эксперимент по мотивам своих детских воспоминаний. Он поместил в одну комнату восемь испытуемых, которым предлагалось участвовать в опыте по зрительному восприятию. Испытуемые должны были сравнить отрезок, изображенный на одном куске картона, с тремя отрезками, изображенными на другом листе, и определить, какой из них равен первому по длине. Испытуемые по очереди сообщали номер отрезка, который, по их мнению, имеет ту же длину, что и одиночный отрезок.

«Неосведомленным» был лишь один, седьмой по очереди, испытуемый; семь остальных членов группы находились в стоворе с экспериментатором и давали то правильные, то неправильные ответы. Конечной целью эксперимента, таким образом, было выяснить, как будет вести себя испытуемый, не осведомленный о сути эксперимента, когда шесть человек до него и один после него единодушно удостоверят факт, противоречащий его собственному восприятию действительности.

Аш установил, что в описанных условиях 77 % испытуемых по меньшей мере однажды соглашались с утверждениями других, и что из каждых трех испытуемых один систематически давал ответ, совпадающий с ответами остальных членов группы, даже если ответ этот шел вразрез с его собственным восприятием.

Так или иначе, подтвердилось мнение, высказанное задолго до этого американским философом Эриком Хоффером: «Будучи предоставлен сам себе, человек чаще всего предпочитает следовать чужому примеру».

Эксперимент Аша послужил образцом для сотен последующих опытов, результаты которых несколько скорректировали и уточнили выявленную им закономерность, однако в целом

ее не опровергли. И выводы сделанные Ашем, по сей день заставляют о многом задуматься психологов, педагогов, да и вообще всех здравомыслящих людей. А главный из этих выводов был недвусмысленно сформулирован им в июне 1955 года в памятной статье в *Scientific American*: «То, что довольно интеллигентные и добросовестные молодые люди были готовы назвать белое черным, является тревожным обстоятельством. Это поднимает ряд вопросов о наших методах образования и о ценностях, определяющих наше поведение». Остается только добавить, что эти вопросы актуальны по сей день.

Лабораторная иллюзия

В начале семидесятых годов в США развернулись бурные дебаты о целесообразности социальных пособий и выплат. Многие общественные деятели настаивали, что государство должно обеспечивать малоимущим гражданам прожиточный минимум независимо от их трудового вклада. Противники такого подхода утверждали, что социальные выплаты деморализуют людей. По их мнению, человек по натуре ленив, и он предпочтет праздное времяпровождение при гарантированном пособии, не станет проявлять собственных усилий для улучшения своей жизни. Рассудить этот спор поручили знатокам человеческой природы – психологам. Те, как водится в Америке, начали с опытов над животными. И пришли к обнадеживающим выводам. Оказалось, что голуби и крысы предпочитают добывать пищу, а не получать ее без усилий.

Радужную картину испортили... кошки. В эксперименте Кеннета Коффера и Гранта Коульсона шесть подопытных котов в ситуации выбора сначала съедали свободно лежавшую приманку и только после этого нажимали на рычаг, чтобы получить точно такую же. Исследователи недоумевали: то ли это кошачьи причуды (а кошки демонстрировали нестандартные реакции не только в этом эксперименте), то ли это и есть по-настоящему естественное поведение?

Дошло дело и до опытов на людях. Начали со школьников, которым предлагалось в игровой ситуации добывать шарики-награды. Полученные шарики потом можно было обменять на привлекательную игрушку. Дабы исключить фактор культурной обусловленности, наряду с белыми детьми обследованию подверглась и группа девочек-индианок 8–12 лет. Им предлагалось два способа получить желанные шарики. В экспериментальном помещении им показывали большой ящик, который может «выдавать» шарики. Можно было нажатием рычага добиваться награды, а можно было просто усесться у ящика и дожидаться, когда шарик выкатится сам. Было установлено, что в среднем 60 % своих шариков девочки получили, нажимая на рычаг, а другие 40 % – просто сидя в бездействии. Казалось бы, подтвердилась рабочая гипотеза: когда вознаграждение может быть получено без усилия или при умеренном усилии, последнее оказывается предпочтительнее.

Парадокс состоял в том, что в резервации, из которой были приглашены девочки-индианки, обнаруженная закономерность никак не проявлялась. Взрослые индейцы предпочитали праздность в уповании на государственное пособие и отвергали всякую возможность заработать такую же или даже большую сумму своим трудом.

Это лишний раз подчеркивает непреложный факт: реальная жизнь гораздо сложнее, чем лабораторная ситуация. Пятиминутный эксперимент является лишь весьма приблизительной, а то и вовсе неадекватной моделью жизненной ситуации, которая длится месяцы и годы.

Может быть, стоило повнимательнее присмотреться к кошкам?

Когда лабораторные опыты не смогли убедительно обосновать тот или иной подход к социальному обеспечению, было решено перенести эксперимент в реальную жизненную ситуацию. В беднейших районах была отобрана представительная выборка из 6000 семей, балансировавших на грани прожиточного минимума. По условиям эксперимента, щедро субсидировавшегося государством, каждой семье обеспечивались соответствующие выплаты в том случае, если реальные доходы были ниже прожиточного минимума. Опыт был рассчитан на три года. Параллельно 6000 таких же семей, которым вспомоществование предоставлено не было, регулярно опрашивались относительно их мотивационных установок в связи с их реальными доходами и гипотетической возможностью социальных выплат.

По прошествии трех лет были обнаружены полученные результаты и выводы. По мнению исследователей, им удалось доказать, что гарантированный доход не ослабляет эффек-

тивность неимущих людей в сфере труда. Почти никто из обеспеченных пособием не оставил работу!

Однако даже столь масштабный и максимально реалистичный эксперимент оказался уязвим для критики. Особенно примечательны два критических замечания. Одно состоит в том, что, судя по всему, имел место так называемый эффект морской свинки. Семьи, участвовавшие в эксперименте, знали, что они являются избранными участниками мероприятия, проводимого с особой целью, и находятся в центре всеобщего внимания. Поэтому они и вели себя как подобает «хорошим» людям, трудолюбивым и респектабельным, что и привело к полученным результатам. Такая мотивация отсутствовала бы, если бы программа была общей для всех.

Можно также предположить, что этот момент усугублялся двумя обстоятельствами. Эксперимент с самого начала получил широкую огласку и рекламу, включая телевизионные интервью с wybranными испытуемыми, и случайная выборка производилась по семьям, а не по жилым кварталам, так что каждая семья, участвовавшая в эксперименте, была окружена столь же неимущими соседями, на которых программа помощи не распространялась. Второе общее критическое замечание, особенно со стороны экономистов, можно было бы обозначить как эффект ограничения времени. Участникам эксперимента предлагалась материальная помощь ровно на три года. Им объяснили, что эксперимент ограничен этим периодом. В этих условиях предусмотрительные участники должны были держаться за свою работу, разве что они могли получить другую, получше, так что они должны были быть готовы вернуться к своим обычным финансовым трудностям.

Как показали дальнейшие новации в сфере социального обеспечения, эта критика оказалась отнюдь не беспочвенной. Судя по всему, мотивационная сфера человека настолько сложна, что почти не подлежит исследованию в условиях экспериментального моделирования. По крайней мере, перестав ощущать себя «морской свинкой», человек может радикально изменить стиль поведения.

Не телефонный разговор

Писатель Юрий Поляков устами одного из своих героев грубовато, но метко пошутил: «По телефону можно сделать практически все, кроме детей». Этим принципом многие деловые люди руководствуются в своей работе, полагая телефон универсальным инструментом достижения любых договоренностей. Им в помощь разработаны специальные руководства по ведению телефонных переговоров. Увы, эти ценные советы зачастую оказываются бесполезны в силу давно известного психологам феномена – несоответствия или, по крайней мере, значительного расхождения реальных действий человека и провозглашаемых им намерений. Данный феномен был обнаружен американским исследователем Ричардом Лапьером в начале 30-х гг. XX в. в ходе несложного, хотя и довольно длительного эксперимента (процедура исследования заняла несколько месяцев).

В те годы в США бытовало крайне предвзятое, даже агрессивное отношение белого большинства к национальным меньшинствам. Это предубеждение еще более усугублялось крайне неблагоприятной экономической ситуацией – в стране царил Великая Депрессия, а в таких случаях обыденное сознание легко обращается на поиски «виноватых», каковыми чаще всего оказываются «не такие, как мы», в первую очередь – «инородцы» (и сегодня достаточно оглядеться вокруг и прислушаться к житейским пересудам, чтобы понять, насколько справедлива эта закономерность). Обыденной практикой была жесткая расовая дискриминация – чернокожим и цветным отказывали в праве даже занимать соседние с белыми места в общественном транспорте.

В этой ситуации Лапьер решился на довольно рискованный эксперимент. Среди его знакомых была молодая супружеская пара китайской национальности. Вместе с ними на личном автомобиле он отправился в путешествие по дорогам Америки, каждую ночь останавливаясь в придорожных мотелях. Всего таких заведений Лапьер и его китайские друзья посетили две с половиной сотни. Не всюду их встречали гостеприимно, однако не было ни одного случая, чтобы перед ними захлопнули дверь.

Возвратившись из путешествия, Лапьер разослал по всем адресам, которые посетил, письма с просьбой зарезервировать места для супружеской пары китайской национальности. Половина писем остались без ответа. Однако 128 владельцев мотелей прислали ответы, причем 90 % из них содержали категорический отказ! (Можно предположить, что большинство не удосужившихся ответить подразумевали то же самое.)

До той поры исследователи даже не задумывались, насколько в поведении людей согласуются «слово» и «дело». Негласно подразумевалось – как человек говорит, так он и поступает. Лапьеру удалось продемонстрировать, что это далеко не всегда происходит так. Многие слова мы произносим под давлением социального окружения – потому что полагаем, что «такие, как мы» говорят, думают и поступают именно так. Оказавшись в реальной ситуации взаимодействия с живыми людьми, мы испытываем влияние другого рода – давление самой этой ситуации, и готовы подчиниться скорее сложившимся условиям, нежели абстрактным установкам.

Отсюда следуют важные практические выводы. Во-первых, никакая самая патетическая декларация еще не дает стопроцентной гарантии, что в реальных жизненных условиях человек поведет себя в соответствии с нею. Во-вторых, если мы рассчитываем на чью-то поддержку или услугу, но не уверены, что человек настроен нам ее оказать, просить о ней лучше лично – в соответствии с феноменом Лапьера вероятность получить отказ письмом или по телефону гораздо выше.

Но для чего же тогда нужен в офисе телефон – не для праздных же разговоров с друзьями и близкими? Многие руководители настаивают, чтобы работники в служебное время не вели никаких посторонних разговоров по телефону. Казалось бы, это совершенно оправ-

данная позиция – недопустимо расходовать рабочее время на личные нужды, да и производительность труда снижается из-за переживаний, возникающих в связи с личными разговорами. Однако и эта закономерность не безусловна. В одной немецкой фирме был введен строжайший запрет такого рода. В результате производительность труда... заметно упала. Дело в том, что большинство работников там составляли женщины средних лет, имеющие детей. Лишенные возможности узнать, как дома идут дела у ребенка, женщины впадали в беспокойство, затруднялись сосредоточиться. Эффективность их работы повысилась, когда по совету психологов строгий запрет был смягчен.

Чувства и ярлыки

Стэнли Шехтера – признанный классик современной социальной психологии. В нашей стране по сей день его имя известно немногим, ни одна из его работ на русский язык не переведена. Это надо признать серьезным упущением, поскольку экспериментальные открытия Шехтера и его теоретические рассуждения в значительной мере определили многие современные тенденции социально-психологических и общепсихологических исследований.

Главное научное достижение Шехтера – сформулированная им теория эмоционального опыта. В своих рассуждениях он опирался на критически переосмысленную теорию Джемса-Ланге, согласно которой эмоциональные переживания обусловлены физиологическими изменениями в организме, то есть выступают их следствием, а не причиной. В принципе соглашаясь с этой небесспорной идеей, Шехтер тем не менее отмечал, что физиологические реакции сами по себе не несут информации о качестве переживания. Ему, разумеется, был известен и диаметрально противоположный подход, согласно которому эмоции всецело определяются особенностями внешней ситуации. Пытаясь совместить эти противоречивые представления, Шехтер предположил, что любое эмоциональное состояние требует двух условий – физиологического возбуждения и определенной внешней (социальной) ситуации. Более того, он утверждал, что те «ярлыки», с помощью которых люди именуют испытываемое ими возбуждение, определяются в основном внешними факторами. То есть люди склонны интерпретировать свои физиологические реакции то как одну эмоцию, то как другую – в зависимости от складывающихся обстоятельств. Точнее, люди испытывают ту эмоцию, возникновение которой, по их представлению, естественно для данных обстоятельств. Впрочем, люди нередко ошибочно интерпретируют ситуации и соответственно – превратно истолковывают природу своего возбуждения.

Для проверки этой гипотезы Шехтером совместно с Дж. Сингером был поставлен оригинальный эксперимент. Испытуемым-добровольцам сообщалось, что изучению подлежит влияние на организм некоторого витаминного препарата. Всем им вводился эпинефрин – вещество, стимулирующее физиологическое возбуждение. Но одной группе были подробно описаны свойства этого вещества и ожидаемые физиологические последствия, другой ничего подобного не разъяснялось. Вторая группа была разбита на две подгруппы, каждая из которых некоторое время проводила в обществе ассистента; в одном случае он вел себя эйфорически, в другом – раздраженно и сердито (то есть провоцировал в обоих случаях аналогичную ответную реакцию испытуемых). Шехтер и Сингер предположили, что субъекты, информированные о влиянии препарата, будут объяснять возникшее у них возбуждение его воздействием, тогда как другие будут приписывать свои чувства ситуации общения с ассистентом. Эта гипотеза полностью подтвердилась. Вывод: люди подвержены ошибочным толкованиям своих состояний, что в свою очередь приводит к неадекватным или преувеличенным переживаниям.

Теория эмоций Шехтера по-своему уязвима для критики. Например, она не может объяснить возникновение эмоции у маленького ребенка, который просто еще не обладает социальным опытом для навешивания на свои реакции соответствующего «ярлыка». Тем не менее данная теория довольно убедительно, хотя, вероятно, и не исчерпывающе, продемонстрировала роль познавательных процессов в возникновении эмоций. Вам понравилась эта теория? Или нет? Прежде чем ответить, задумайтесь – правильно ли вы истолковали свою реакцию.

Скажи мне, с кем ты спишь...

Американец Альфред Кинси сыграл особую роль в науках о человеке. По образованию энтомолог, он был удостоен членства в Национальной Академии Наук США за свои работы, никоим образом не связанные с психологией. Однако с конца 40-х годов его имя стало одним из наиболее часто упоминаемых в психологической литературе. Основанием для этого послужили его широкомасштабные исследования полового поведения американцев.

До начала XX века обсуждение вопросов пола даже на научной основе признавалось неприличным, и добропорядочные граждане гнали прочь все мысли по этому поводу, полагаясь на «мудрость природы». Работы З. Фрейда вызвали всплеск интереса к этой поистине жизненно важной проблеме. Многие стали задумываться над своим половым поведением, спрашивая себя, что «нормально», а что нет. Психологи принялись выдвигать разнообразные теории – по большей части умозрительные, ибо никто в сущности не представлял, что же происходит в спальнях большинства людей.

В начале 40-х годов Кинси выдвинул предположение, что для глубокого изучения этой проблемы достаточно попросить возможно большее число людей подробно описать свою половую жизнь. Члены его исследовательской группы опросили свыше 11 тысяч американцев обо его пола, разного возраста, происхождения, семейного положения и религиозной принадлежности. Правда, эту выборку нельзя считать репрезентативной для населения США в целом, так как в ней практически не были представлены сельские жители, а также представители национальных меньшинств и социальных низов.

Сотрудники Кинси были поражены, с какой готовностью и откровенностью люди принимались делиться самыми деликатными подробностями своей интимной жизни (разумеется, при условии гарантированной анонимности).

Результаты опросов были обобщены и опубликованы. Уже первая работа Кинси на эту тему, напечатанная в 1948 году, вызвала эффект разорвавшейся бомбы. По сути дела она заставила пересмотреть многие постулаты половой морали, ранее казавшиеся незыблемыми.

Во-первых, выяснилось, что, если считать норму понятием не морально-оценочным, а статистическим, то добрая половина половая жизнь и внебрачные связи выступают скорее нормой, нежели отклонением от нее. Ибо, несмотря на всеобщее декларативное осуждение, в таких «отклонениях» призналось большинство опрошенных.

Во-вторых, оказалось, что так называемый «диапазон приемлемости» в интимных отношениях на практике гораздо шире, чем в нравоучительных декларациях. Было установлено, что в большинстве своем люди находят вполне приемлемыми и желательными такие формы удовлетворения, говоря о которых, мамы из поколения в поколение предостерегают дочек, чтобы те не «скатывались до такого разврата». Обнародование этих данных привело к переоценке многих консервативных норм и избавило многих людей от чувства вины на свои «порочные наклонности».

Более того, выяснилось, что гомосексуальные отношения распространены гораздо шире, чем принято было считать. Фактически были впервые получены более или менее достоверные статистические данные по этой проблеме. Это заставило иначе взглянуть на проблемы сексуальных меньшинств, что со временем привело к установлению большей терпимости по отношению к ним.

Большая часть выводов, сделанных Кинси, в общем и целом подтверждается результатами более поздних опросов. Фактически им было положено начало широкому кругу исследований по проблемам пола. Сегодня, спустя полвека после публикации первых работ Кинси, американцы уже оправились от шока и перестали нервно вздрагивать при слове «секс». Да и у

нас нервная дрожь по этому поводу потихоньку утихает, уступая место трезвому и спокойному отношению к проблемам пола.

Много серийные сны

4 сентября 1953 г. произошел переворот в изучении сна и сновидений. До той поры считалось очевидным, что сон представляет собой однородное состояние. Что касается природы сновидений, то эта проблема представлялась довольно туманной. Ведь согласно самоотчетам разные люди видят сны не только разного содержания, но также различной яркости и интенсивности, а некоторые якобы вообще не видят снов. Американские ученые Е. Азерецкий и Н. Клейтман подошли к этому вопросу с неожиданной стороны. Они осмелились допустить: если люди **видят** сны, то в этом процессе должен быть задействован зрительный анализатор. Значит, необходимо исследовать движения глаз во сне. С этой целью на веки испытуемых укрепляли легкие, удобные датчики. Полученные исследователями результаты и были опубликованы в сентябре 1953 г. в журнале *Science*.

Было обнаружено, что у людей в течение ночного сна примерно каждые полтора часа появляются быстрые движения глаз. Если человека разбудить в это время, то девять из десяти расскажут, какой сон только что видели. Значит, каждый раз, когда возникает движение глаз (а таких периодов получается четыре-пять за ночь), человеку снится сон, и люди делятся не на тех, кто видит сны и кто не видит, а на тех, кто помнит их по утрам и кто не помнит. Движения глаз, по-видимому, связаны со сновидениями: если характер их спокойный, то и движения сравнительно медленные, а если во сне происходят динамичные, бурные события, то и глаза движутся очень быстро. Важно, что сны сняты и незрячим, но у тех, кто слеп от рождения, никакого движения глаз при этом не происходит.

Но различия между «быстрым» (сопровождающимся сновидениями) и обычным, «медленным» сном идут гораздо дальше. Во время быстрого сна повышается кровяное давление, нарушается ритмичность сердцебиения, увеличивается поступление в кровь гормонов. Давно известно, что приступы стенокардии и бронхиальной астмы у больных часто без всякой видимой причины случаются по ночам, – теперь стало очевидно, что они возникают только в периоды быстрого сна.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.