

СЕРГЕЙ СТЕПАНОВ

ЖИВАЯ ПСИХОЛОГИЯ

УРОКИ ЗНАМЕНИТЫХ ЭКСПЕРИМЕНТОВ



Сергей Сергеевич Степанов
Живая психология. Уроки
знаменитых экспериментов

Текст предоставлен автором
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=2371595

Аннотация

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 натуры и эффективно помогать людям в разнообразных жизненных коллизиях. И это, разумеется, правда. Однако не вся...

Содержание

Предисловие	4
Горилла возвращается	6
Вспомнить всё. И еще кое-что...	10
Замечательная прогулка	13
Что написано пером...	14
Причуды самооценки	17
Кому идет улыбка?	18
Заслуга берлинского официанта	21
Тараканьи бега на благо науки	22
К кому приходит пророк Илия?	24
Лабораторная иллюзия	26
Чувства и ярлыки	28
Хоторнский конвейер	29
Конец ознакомительного фрагмента.	30

Сергей Степанов

Живая психология. Уроки знаменитых экспериментов

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 натуры и эффективно помогать людям в разнообразных жизненных коллизиях. И это, разумеется, правда. Однако не вся.

Встречали ль 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.

Горилла возвращается

Избитая истина о новом как хорошо забытом старом невольно пришла в голову от известия о выходе в мае 2010 года книги под интригующим названием «Невидимая горилла и другие способы, какими нас подводит наша интуиция»¹. Казалось бы, горилла недавно фигурировала в названии еще одного психологического бестселлера. Неужели та же самая? Еще 6 лет назад в Англии, а год спустя и в Белоруссии (на русском языке) вышла книга Р. Вайзмана «Вы заметили гориллу?». Экзотическое животное мельком упоминалось и в другой, более известной его книге – «Фактор удачи». Что же нового предстоит нам узнать из свежего сочинения американских авторов? Знатокам психологии, ей-богу, почти ничего! Остальных приглашаем на небольшую экскурсию по истории экспериментальной психологии и книгоиздания, которая не просто расширит кругозор, избавит от необходимости читать несколько книг, но и, возможно, подарит подсказки насчет написания книг собственных. Ибо история психологической науки богата яркими сюжетами. Только импровизируй и развивай!

Оригинальный опыт, породивший современную популяцию «горилл», был осуществлен еще в 1979 году одним из пионеров когнитивной психологии Ульриком Найссером. Испытуемым предлагалось посмотреть 40-секундный киноролик, созданный в ту, докомпьютерную эру методом простого наложения. На экране мельтешили игроки-баскетболисты в светлых и темных футболках. Перед испытуемыми стояла задача подсчитать, сколько пассов будет дано игрокам своей команды и сколько – чужой. В разгар игры на площадке (якобы) появлялась чужеродная фигура – женщина с открытым зонтиком. В ходе последующих распросов все испытуемые более или менее точно называли количество пассов, но почти никто не смог даже припомнить появление помехи. Женщину с зонтиком – на баскетбольной площадке! – они просто не заметили. Исследователь предположил, что такая «слепота» имеет простое объяснение: это, во-первых, выпадение из поля внимания всего, на чем внимание, подчиненное поставленной задаче, не сосредоточено, во-вторых – неготовность воспринять объект, который человек не ожидает увидеть в данном контексте. Небольшая статья, посвященная этому эксперименту, промелькнула в научном сборнике, не известном широкой общественности², и не так уж много прибавила к славе Найссера как исследователя познавательных процессов.

Минуло два десятилетия, и полузабытый опыт был творчески воспроизведен Даниелем Саймонсом и Кристофером Чабрисом в Гарварде. Их эксперимент почти в точности воспроизводил давний опыт Найссера, только вместо девушки с зонтиком на баскетбольной площадке появлялась еще более нелепая и неуместная фигура – человек в маскарадном костюме гориллы, который бесцеремонно заглядывал прямо в камеру и по-обезьяньи барабанил себя в грудь. Результат оказался аналогичным – большинство испытуемых в упор не увидели гориллу.

Результаты эксперимента были опубликованы в академическом журнале «Восприятие»³ и вызвали некоторый резонанс в научных кругах. На следующий год авторам даже присудили Игнобелевскую премию, вручаемую за самые курьезные научные достижения. Премия эта хоть и пародийная, шуточная, но присуждается не только за всякую бестолковщину. По замыслу ее учредителей, ею удостоиваются открытия не просто забавные, но и застав-

¹ Chabris C., Simons D. The Invisible Gorilla: And Other Ways Our Intuition Deceives Us. – Harper & Collins, 2010.

² Neisser U. (1979). The control of information pickup in selective looking. In D. Pick (ed.), Perception and its Development: A Tribute to Eleanor J. Gibson, pp. 201-19. – Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum Associates.

³ Simons, D.J., and Chabris, C.F. (1999)/ Gorillas in our midst: sustained inattention blindness for dynamic events. Perception, 28, 1059-74.

ляющие задуматься. Например, в 2004 году ее заслужил Дэн Ариели – ныне блистательная звезда поведенческой экономики. Правда, сами лауреаты обычно стесняются награды и после награждения прикусывают язык. Ариели промолчал 4 года и только в 2008 году разродился своей первой книгой, сегодня переведенной уже на 25 языков включая и русский). Саймонс и Чабрис выдержали 10 лет. За это время сливки с их открытия сумел снять Ричард Вайзман.

Предприимчивый английский психолог не стал копировать чужой опыт. На его основе он придумал свой, еще более впечатляющий. Вайзман решил увязать избирательность восприятия с таким явлением, как везение. В нескольких национальных газетах он опубликовал объявление, в котором предлагал людям, которые считают себя исключительно удачливыми или, наоборот, страшно невезучими, связаться с ним и принять участие в психологическом эксперименте. Откликнулись сотни людей, которых Вайзман подробно проинтервьюировал, выясняя особенности их поведения и жизненного пути. А опыт, в котором им предлагалось поучаствовать, был удивительно прост. Каждому испытуемому ученый выдавал толстую газету (многие английские газеты насчитывают десятки страниц) и просил точно сосчитать количество фотографий в ней. Подвох состоял в том, что одна из страниц газеты была искусно смоделирована ученым. Вместо банального рекламного объявления в нее было вмонтировано объявление следующего содержания: «Сообщите экспериментатору, что вы увидели ЭТО, и получите в награду 250 фунтов стерлингов». Объявление было набрано крупными буквами высотой в 2 дюйма и занимало полстраницы. Несмотря на это, ни один из испытуемых, ранее заявивших о своей невезучести, его не заметил! Все они были заняты выполнением инструкции – скрупулезным подсчетом фотографий, – и на текстовые сообщения даже не обращали внимания. А вот все «счастливчики» подтвердили свою везучесть и получили немаленьких призов, который для многих был равен их недельному заработку.

Марк Твен писал: «По крайней мере раз в жизни Удача стучится в дверь к каждому, но многие из нас в это время сидят в соседнем кабачке и не слышат стука». Опыт английского психолога наглядно подтверждает это суждение. Удача – это не удачное стечение обстоятельств, а наша готовность им воспользоваться. Первое случается в жизни практически каждого, и не раз, а вот второе отличает далеко не всякого. «Неудачники» оказываются закрыты для благоприятных возможностей. В поисках работы просматривая в газете список вакансий, они выискивают то, что по каким-то субъективным параметрам считают подходящим, и даже не обращают внимания на неожиданные более выгодные предложения. Отправляясь на вечеринку, они мечтают завести блестящий роман и составить выгодную партию, и при этом упускают возможность обзавестись новыми добрыми друзьями. Сосредоточившись на каких-то проблемах, которые они считают важными, «неудачники» не принимают подарки судьбы, потому что оказываются к ним абсолютно не готовы.

Беседуя с разными людьми, Вайзман выявил еще одну важную особенность. Оказалось, что удачливые люди – по натуре оптимисты. И с ними тоже случаются неприятности, но они рассматривают это скорее как случайность, а не закономерность. Во всем многообразии событий своей жизни они выделяют самое позитивное, настраиваясь на повторение приятных событий и обновление своего удачного опыта. Наверное, прав был Теннесси Уильямс, когда говорил: «Вера в удачу приносит удачу». Очень простая формула. Зато надежная!

Похоже, сам Ричард Вайзман сумел поймать свою удачу именно таким образом. Он сделал себе имя и состояние, творчески развив чужой сюжет, оставшийся незамеченным общественностью, поскольку его авторы не потрудились его широко популяризировать.

Тот же механизм можно наблюдать на примере еще одного недавнего бестселлера и его производных. В марте 2010 г. увидела свет книга американского психолога Шины Айенгар «Искусство выбирать». Интернет уже пестрит отзывами читателей – в основном положительными, но не восторженными. На сайте Интернет-магазина Амазон один читатель

написал: «Неплохая книга... Но уступает непревзойденному сочинению Барри Шварца на ту же тему». Звезда Шварца возшла не так давно – в 2003 году, с выходом его книги «Парадокс выбора: почему больше значит меньше». В ней автор стремился показать, как многообразный выбор дезориентирует человека и лишает покоя и как разумное самоограничение в выборе способствует душевному благополучию. Любопытно, что толчком для этих рассуждений стали незамысловатые эксперименты Шварца, построенные по образцу опытов... Шины Айенгар!

Шварц предложил своим студентам из Саутморского колледжа (Пенсильвания) ради получения дополнительных зачетных баллов написать эссе на одну из заданных тем. (Стоит отметить, что в американской системе оценок каждый лишний балл – это существенный плюс, и каждый студент стремится набрать баллов побольше.) Одной группе он предложил список из шести тем. В другой группе выбор был гораздо шире – целых тридцать тем.

Большинство сданных преподавателю работ были написаны студентами первой группы. Студенты из второй потом признавались, что никак не могли определиться в своем выборе. Те же, кому это все-таки удалось, представили заметно более слабые работы, чем их товарищи, ограниченные в выборе.

Похожие результаты совсем в другой сфере ранее получили коллеги Шварца – доктор Шина Айенгар из Колумбийского университета и доктор Марк Леппер из Стэнфордского университета. Свое совместное исследование они провели в одном из крупных супермаркетов Калифорнии, известном широким выбором предлагаемых продуктов – одной только горчицы покупателю там предлагается 250 разных сортов. По инициативе исследователей в магазине был организован прилавок, у которого покупателям предлагалось приобрести по льготной цене баночку джема, имея возможность предварительно попробовать любой из предлагаемых сортов. В течение одного дня на прилавок было выставлено 6 разных сортов джема. На другой день предложение возросло вчетверо – до 24 сортов. Фиксировалось количество посетителей магазина, проходивших мимо прилавка, а также тех из них, кто остановился и решился на пробу. Разумеется, фиксировалось также количество сделанных покупок.

Различия оказались очень существенными. Из 260 посетителей, прошедших мимо прилавка в первый день, лишь 40 % остановились сделать пробу. Более широкий выбор на второй день привлек больше народа – из 242 проходивших 60 % остановились возле прилавка. Но торговым менеджерам не стоит делать отсюда поспешные выводы – гораздо важнее оказался другой результат. Среди тех, кто имел широкий выбор, лишь 4 посетителя магазина (3 %) сделали покупку. А вот из тех, кто был в своем выборе ограничен 6 сортами, приобрести джем решило 30 %, 31 человек.

«Предложение избыточного количества возможностей, – отмечают в своем отчете исследователи, – может свести на нет все преимущества выбора. Парадокс, с которым столкнулась современная Америка, состоит в том, что по мере расширения свободы выбора люди оказываются всё более зависимы от чужих суждений и оценок и всё менее способны вынести суждение самостоятельно».

Профессору Шварцу эти наблюдения дали богатый повод для размышлений, воплотившихся в его книге «Парадокс выбора». Книга почти сразу вошла в список бестселлеров. Это и понятно – в ней автор обратил внимание людей на то явление, которое многих лишает душевного покоя, зачастую оставаясь безотчетным.

По убеждению Шварца, безграничное расширение выбора во всех областях провоцирует усиление максималистских тенденций. Удовлетворение от достаточного объявляется признаком косности и ограниченности. Практические рекомендации, вытекающие из этих наблюдений, просты и безыскусны. Научитесь отличать то, что вам нужно, от того, что вам хочется. Ибо многие наши «хотения» искусно спровоцированы внешними манипуляторами и мало общего имеют с нашими подлинными нуждами. Один из инструментов такой

коварной манипуляции – избыточный выбор, заставляющий нас безостановочно искать всё лучшее и лучшее, когда и имеющегося вполне достаточно. Немудрено, что ошеломленный неисчерпаемым выбором человек впадает в оторопь и становится жертвой уже других манипуляторов (или тех же самых?), всегда готовых подсказать «правильный» выбор. А действительно правильный – это лично ваш, и в его поисках необходимы известные ограничения. Когда их нет извне, следует установить их изнутри.

Создается впечатление, что описанным механизмом манипуляции ныне активно пользуются авторы и издатели, без счета производя едва различающиеся книги об одном и том же, основанные на одних и тех же примерах. Золотую жилу находит тот, кто сумел подметить яркое, но еще не популяризированное явление и творчески его интерпретировать. Первопроходцам остается лишь подтягиваться вослед без особых надежд на лавры. Читателю в этой ситуации остается лишь посоветовать – читать не многое, но главное. А может, и самому в конце концов попробовать себя в сочинении бестселлера. Ведь изрядная доля истины содержится в старой шутке: «Свежие идеи? Нет ничего проще – библиотеки просто переполнены ими!»

Вспомнить всё. И еще кое-что...

Наверное, одним из важнейших событий, определивших дух психологии XX века, стало открытие З. Фрейдом ущемленных аффектов и подавленных переживаний, которые, будучи вытеснены из сознания, на протяжении всей жизни продолжают оказывать определяющее влияние на наше мироощущение и поведение. Основоположник психоанализа видел практическую задачу своей доктрины в том, чтобы «поставить Я на место Оно», то есть разыскать в потаенных глубинах бессознательного припрятанные там образы и переживания, вытянуть их на свет и тем самым помочь человеку их «отреагировать» и изжить для нормализации его душевного состояния. Фактически вся громоздкая и изощренная процедура психоанализа и сводится к тому, чтобы помочь человеку вспомнить то, о чем вспомнить не хочется, но... надо! Иначе не освободиться от тяжкого бремени травматического опыта.

Парадоксально, но даже многие противники фрейдистской доктрины склонны в той или иной мере разделять это представление Фрейда. Казалось бы, поведенческая терапия являет собой диаметрально альтернативу психоанализу. По мнению бихевиористов, большинство наших психологических проблем определяются тем, что мы в свое время не научились чему-то ценному и важному, либо наоборот освоили какие-то негодные формы поведения, последовали неподобающему примеру, и т. п. Так вот, оказывается, что и тут не обойтись без припоминания. Дабы освоить продуктивные формы поведения и избавиться от неправильных реакций, необходимо, по мнению бихевиористов, докопаться до их истоков.

И даже сторонники экзистенциально-гуманистического направления, всячески акцентирующие значение опыта «здесь и теперь», также не склонны сбрасывать со счетов опыт давний. По их мнению, если человек стремится к личностному росту, к позитивным переменам своего душевного состояния, ему необходимо отдать себе отчет в своем нынешнем состоянии, а также – что немаловажно – в том, что его в это состояние привело.

Вот как определяются задачи психотерапии – заметим: безотносительно к ее теоретической ориентации, – в одном из номеров популярного журнала *Psychologies*: «Задача психотерапевта – помочь человеку расстаться с ненужными иллюзиями, залечить застарелые душевные раны, извлечь из небытия болезненные воспоминания, которые хранятся глубоко в памяти. Извлечь, чтобы наконец оплакать и забыть то, что необходимо забыть, а себе оставить опыт... Это важно сделать потому, что колоссальные психические силы уходят на то, чтобы держать свои страхи и болезненные воспоминания в глубине души. Эти силы надо освободить для жизни».

Сегодня эта сентенция звучит настолько бесспорно и тривиально, что большинство психологов без колебаний под нею подпишутся. Еще бы – за нею непререкаемые авторитеты, стройные теории (правда, парадоксальным образом друг другу противоречащие), в конце концов – вековой практический опыт. На протяжении минувшего века многим тысячам людей удалось с помощью психологов оживить свои подавленные воспоминания. Одним это помогло разобраться в себе и улучшить свою жизнь, другим – скорее наоборот. Но интересно даже не это. Долгое время никто, на удивление, не задавался вопросом – насколько эти воспоминания достоверны? Умение прояснить картину внутреннего мира человека принято было ставить в заслугу психологам. Однако недавние открытия добавили ложку дегтя в эту бочку меда вековой выдержки. По крайней мере, они породили сильные сомнения в том, действительно ли манипуляции психологов проясняют картину душевной жизни, либо, напротив, безжалостно ее искажают. С безупречной достоверностью было установлено, что человек способен «вспомнить» то, чего с ним никогда не происходило, более того – способен проникнуться глубокой уверенностью в истинности своих воспоминаний. А коли так, то не требует ли критической переоценки весь вековой опыт практической психологии?

Пожалуй, не менее масштабным событием, чем фрейдовские «открытия» столетней давности (кавычки тут, наверное, уже уместны), стали недавние исследования американского психолога Элизабет Лофтус, посвященные так называемым ложным воспоминаниям. Работам Лофтус предшествовала настоящая эпидемия скандальных откровений, поразившая США в 80-е гг. XX века. В ту пору на американские суды лавиной посыпались заявления о надругательствах над детьми – настолько чудовищных, что сами дети долгое время не могли о них вспомнить, но потом все же вспомнили при профессиональной поддержке психотерапевтов (главным образом психоаналитической ориентации). Всего за несколько лет судами были рассмотрены почти тысяча таких дел, вынесены сотни обвинительных приговоров.

Но тут разраставшаяся пирамида дала трещину. Первым прецедентом стало нашумевшее дело Бет Рутерфорд, 22-летней дочери священника, которая в 1992 году проходила курс психоанализа. С помощью психоаналитика девушке удалось извлечь из бессознательного шокирующие воспоминания о том, как в детстве она было неоднократно изнасилована родным отцом (а идея инцеста, как известно, является любимой темой фрейдистов). Естественно, разразился страшный скандал, стоивший священнику сана. И лишь проведенная позже медицинская экспертиза всё расставила по местам: «жертва» оказалась девственницей. Бет подала на аналитика в суд и получила миллионную компенсацию. За период с 1995-го по 1997 год в судах США рассматривались еще три подобных случая – с тем же исходом!

В те же годы на экранах всего мира с успехом прошел американский фильм «Вспомнить всё». В нем герой Арнольда Шварценеггера посещает компанию, которая имплантирует клиентам воспоминания о том, как они выполняли свехсекретное шпионское задание или отдыхали на роскошном тропическом острове. Фильм, разумеется, фантастический. Однако создавалось впечатление, что фантастика ненамного опередила жизнь – воспоминания, как случае Рутерфорд, действительно могут быть внедрены. Причем для этого даже не требуется какой-то сложной аппаратуры, достаточно довольно простых приемов внушения. Это и взялась продемонстрировать Элизабет Лофтус. И вполне успешно.

Один из ее экспериментов (сравнительно недавний, но уже успевший стать хрестоматийным) был подкупающе прост. В качестве испытуемых были отобраны те, кто хотя бы раз в своей жизни побывал в развлекательном парке «Диснейленд». Всем им был показан короткометражный фильм, рекламировавший всевозможные аттракционы этого парка. Понятно, что этот фильм испытуемые смотрели с радостным чувством узнавания знакомых образов. Правда, один из этих образов был вмонтирован в фильм искусственно. Это был актер в костюме кролика Багз Бани, пожимавший руки посетителям у входа в парк. Уж с ним-то никто из испытуемых в реальности столкнуться не мог – по той причине, что милый кролик был персонажем вовсе не диснеевского фильма, а продуктом конкурентов – кинокомпании «Уорнер Бразерс», так что в царстве Диснея находиться никак не мог.

Потом всех испытуемых просили подробно рассказать о своих впечатлениях о посещении ими «Диснейленда». По ходу рассказа экспериментатор не раз задавал уточняющие вопросы – а были ли там-то, видели ли то-то? Так вот, свыше трети опрошенных (36 %) на вопрос, довелось ли им пожать лапу кролику, с уверенностью подтвердили этот «факт».

Как тут не вспомнить слова Ницше: «Драму воспоминания ставит уже другой режиссер – не тот, который руководил постановкой восприятия»!

Подобные эксперименты были повторены многократно, охватив в итоге свыше 20 000 человек. Один опыт, в частности, состоял в следующем. Испытуемым в возрасте от 18 до 53 лет давали прочитать небольшую брошюру, составленную для каждого индивидуально. В ней были собраны описания реальных событий их детства, воссозданных с помощью родственников, а также фальшивых воспоминаний о том, как они потерялись в магазине в возрасте пяти лет. После чтения брошюры почти 70 % людей сумели припомнить подробности

реальных событий, а вот четверти испытуемых оказались в той или иной степени «знакомы» фальшивые воспоминания, причем зачастую еще и с дополнительными деталями! Самое главное, что это соотношение в ходе аналогичных экспериментов неизменно воспроизводилось. В похожих опытах других исследователей число признававших фальшивые воспоминания достигало 50 %!

Из этих результатов следуют вполне очевидные выводы. Наши рассказы о собственном опыте в немалой части состоят из ответов на наводящие вопросы (фактически – подсказки) тех, кто нас расспрашивает. Психолог, придерживающийся тех или иных представлений о природе нашего внутреннего мира, фактически заранее «знает», что он желает от нас услышать. И желает этого так сильно, что невольно (или даже намеренно) подталкивает нас к соответствующим высказываниям, а услышав хотя бы намек на желаемое, всячески поощряет развитие этой темы. А далее раздуть эту муху до слоновьей туши – уже дело техники. «Воспоминания», якобы извлеченные из долговременного глубинного хранилища, впоследствии возвращаются туда искаженными до неузнаваемости. Более того, заново записанными в долговременную память могут оказаться не реальные события, а наш импровизированный рассказ, образные подробности которого дорисовывает услужливое воображение.

Открытие Лофтус принесло ей всемирную славу – весьма, однако, противоречивую. Легион «специалистов», которые сытно кормятся чисткой нашей кармы (замена этих бредовых терминов на наукообразные не меняет шарлатанской сути этого занятия), ополчились на исследовательницу как на грозного врага, угрожающего опрокинуть их кормушку. А перед тысячами психологов встал нелегкий вопрос – чью сторону взять? Одна позволяет безбедно жить торговлей воздухом, другая обещает лишь черствый хлеб честного исследователя. Выбор каждому предстоит сделать самому.

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 передавалось 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 особенность 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.

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 прочесть 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 воображалы: 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 воображал, значительно улучшили свой автопортрет. Встреча с воображалой, 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 в 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, американцы недоумевают, отчего русские так не улыбкивы. 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 улыбкивые 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 карикатуры 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.

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.

Тараканьи 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, adeпты 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, Хайнгатнером 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 про-

бегают лабиринт быстрее, когда за ними «наблюдают» другие тараканы. Однако, когда лабиринт усложняется, 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 сговоре 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 лежащую 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 усестись 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 приближенной, 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 обнародованы полученные результаты и выводы. По мнению исследователей, им удалось доказать, что гарантированный доход не ослабляет эффективность 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 выбранными 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.

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 Джеймса-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.

Хоторнский конвейер

Термин «Хоторнский эффект» введен в научный обиход Генри Ландсбергером в 1955 г. при описании экспериментов, проводившихся значительно раньше – в конце 20-х – начале 30-х гг. 20 в. Эксперименты осуществлялись на заводе компании «Вестерн Электрик» в городе Хоторн близ Чикаго и были направлены на выявление условий, способствующих повышению производительности труда сборщиц электрических реле. В большинстве научных источников указывается, что именно озабоченность компании недостаточно высокой производительностью труда рабочих (точнее – работниц) и обусловила осуществление данного исследовательского проекта. На самом деле основание было еще проще. Компания «Вестерн Электрик», заинтересованная в расширении сбыта своей продукции – электрических ламп, исходила из произвольной гипотезы, что повышение освещенности рабочих мест должно способствовать повышению производительности. Экспериментальное подтверждение этой гипотезы должно было привести к росту спроса на лампочки со стороны крупных промышленных потребителей. Соответствующие эксперименты проводились на заводе начиная с 1924 г., однако поначалу никаких впечатляющих результатов не дали. В 1927 г. к исследованиям была привлечена группа психологов под руководством Элтона Мэйо, сумевшая получить совершенно неожиданные результаты. Однако в связи с тем, что полученные Мэйо данные не подтвердили гипотезу насчет освещенности, в начале 30-х финансирование проекта было прекращено. Тем не менее результаты Хоторнского эксперимента оказались очень важны как в теоретическом, так и в практическом плане, и вот уже несколько десятилетий ссылками на знаменитый эксперимент пестрят психологические учебники и монографии. В чем же его суть, и какие уроки могут извлечь из него психологи, в частности школьные?

В выделенных Мэйо экспериментальной и контрольной группах были введены различные условия труда: в экспериментальной группе освещенность увеличивалась и обозначался рост производительности труда, в контрольной группе при неизменной освещенности производительность труда не росла. На следующем этапе новый прирост освещенности в экспериментальной группе дал новый рост производительности труда; но вдруг и в контрольной группе – при неизменной освещенности – производительность труда также возросла. На третьем этапе в экспериментальной группе были отменены улучшения освещенности, а производительность труда продолжала расти; то же произошло на этом этапе и в контрольной группе.

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.