

The background is a complex, abstract composition. It features a large, semi-transparent face of a person with light-colored eyes, looking slightly to the left. This face is overlaid with various geometric shapes and lines. A prominent, bright orange and yellow shape, resembling a stylized, fragmented face or a mask, is positioned in the lower-left quadrant. The overall color palette is dominated by deep blues, purples, and blacks, with streaks of light blue and white lines creating a sense of motion and depth. The text is overlaid on the right side of the image.

Альберт
Налчаджан

Атрибуция,
диссонанс
и социальное
познание

Альберт
Налчаджян

Атрибуция,
диссонанс
и социальное
познание

Москва
2006

УДК 159.9.316.6
ББК 88
Н 23

Н 23 **Налчаджян А.А.** Атрибуция, диссонанс и социальное познание. — М., «Когнито-Центр», 2006. — 549 с.

УДК 159.9.316.6
ББК 88

В книге последовательно и общедоступно излагаются основные проблемы и достижения психологии атрибутивных процессов, т. е. приписывания другим и себе самому психических признаков, мотивов и причин поведения. Предпринята удачная попытка сочетания идей по крайней мере трех важных психологических теорий — теорий атрибуции, когнитивного диссонанса и адаптации. Все обсуждаемые проблемы связываются с реальными явлениями повседневной психической жизни людей, их мышления и восприятия социальных ситуаций, производимых выборов и принимаемых решений. В книге излагается много новых идей, которые могут дать стимул последующим психологическим исследованиям.

Книга предназначена для психологов, студентов психологических вузов, а также для широкого круга читателей, которые интересуются современными проблемами психологии.

© Налчаджян А.А., 2006 г.

ISBN 5-89353-169-8

Содержание

Предисловие	9
-------------------	---

ЧАСТЬ I ОСНОВЫ ТЕОРИИ АТРИБУЦИИ

ГЛАВА 1. АТРИБУЦИЯ И ЕЕ РАЗНОВИДНОСТИ	13
1.1. Проблема	15
1.2. Что такое атрибуция и когда она необходима?	16
1.3. Есть ли различие между индуктивным умозаключением простого человека и ученого?	17
1.4. Социальный актер	18
1.5. Разновидности атрибуции	21
1.6. Феномен дифференциации разновидностей внутренней атрибуции	26
1.7. Взаимосвязь внешних и внутренних атрибуций	28
1.8. Гетероатрибуции, самоатрибуции и их сопряженность	30
1.9. Проективная атрибуция и адаптация	31
1.10. «Чисто внешние» и «чисто внутренние» атрибуции	34
1.11. Об атрибуциях среднего – внутренне-внешнего типа	36
1.12. Еще два вида атрибуции	40
1.13. Онтологические атрибуции	42
1.14. Новый вид атрибуции – нормативная атрибуция	42
1.15. Метаатрибуция, реатрибуция и деатрибуция	43
1.16. Атрибуция для себя и атрибуция для других	44
1.17. Атрибуция основ действия и атрибуция причин того же действия	49
1.18. Каузальные атрибуции в физическом и социальном мире	52
1.19. Цель и причина активности и еще три разновидности атрибуций	57
1.20. Еще несколько разновидностей атрибуции	59
1.21. Индивидуальное своеобразие активности и активизация атрибутивных процессов	60

ГЛАВА 2. ОШИБКИ ИЛИ ИСКАЖЕНИЯ В АТРИБУТИВНЫХ ПРОЦЕССАХ	62
2.1. «Ошибка» или «искажение»?	62
2.2. Основная ошибка атрибуции	63
2.3. Возможные причины основной и других ошибок атрибуции	67
2.4. Влияние установок и ожиданий	69
2.5. Эгоцентризм, личная «теория» мотивации и характер атрибуций	72
2.6. Тактика «говорить больше, чем мы можем знать» и ее психо-логика	74
2.7. Свобода воли и основная ошибка атрибуции	75
2.8. Значение этнической культуры и проблема фатализма	76
2.9. Проблема универсальности основной ошибки атрибуции	77
2.10. Исключения из правила фундаментальной ошибки атрибуции	78
2.11. Феномен «сдвига атрибуции» во времени	79
2.12. Два главных варианта изучения фундаментальной ошибки атрибуции	80
2.13. Как определить величины ошибок атрибуции?	82
2.14. Фундаментальная ошибка атрибуции как метод социально-психологического исследования	83
ГЛАВА 3. ДРУГИЕ ОШИБКИ ИЛИ ПРЕДВЗЯТОСТИ АТРИБУЦИИ	86
3.1. Предубеждение, стереотип и социальная установка	86
3.2. Предубеждение на службе у Я	88
3.3. Новые типы атрибуции	92
3.4. Предубеждение типа «актер — наблюдатель»	93
3.5. Влияние внимания и установок на выбор разновидности атрибуции	96
3.6. «Точка зрения» и различия атрибуций	98
3.7. Возможные причины возникновения эффекта «актер — наблюдатель»	101
3.8. Влияние феномена «актер — наблюдатель» на личность наблюдателя	102
3.9. Другие варианты искажения типа «актер — наблюдатель»	104
3.10. Два вида смены позиций наблюдателя и актера и характер атрибуций	105
3.11. Другие предубеждения в атрибутивных процессах	106
3.12. Предубеждение, стереотип и социальная установка	111
3.13. Об одном бесплодном споре	112
ГЛАВА 4. САМОАТРИБУЦИЯ	114
4.1. Атрибуция взаимосвязанных черт	114
4.2. Потребность в самоатрибуции: когда она возникает?	115
4.3. Одно и то же поведение — разные точки зрения, разные атрибуции	116

4.4.	«Теория самовосприятия» и специфика самопознания	117
4.5.	Самоатрибуция и недостаточное оправдание	119
4.6.	Эффект сверхоправдания	121
4.7.	Усиление мотивации выполнения интересного дела	122
4.8.	Неудача, самоатрибуции и их последствия	123
4.9.	О «тоталитарном я»	124
4.10.	Самоатрибуция чувств и эмоций	131
4.11.	Локус контроля, самоатрибуции и типы фатализма	135
4.12.	Самосознание и характер атрибуций	137
ГЛАВА 5.	ПОЗНАВАТЕЛЬНЫЕ ОСНОВЫ АТРИБУЦИИ	141
5.1.	О природе познавательных основ атрибуции	141
5.2.	Взаимосвязь внешних и внутренних атрибуций	145
5.3.	Феномен дифференциации разновидностей внутренней атрибуции	147
5.4.	Принцип усиления приписывания	149
5.5.	Являются ли «причинные атрибуции» только сугубо причинными?	150
ГЛАВА 6.	АТРИБУТИВНОЕ ИСЧИСЛЕНИЕ	153
6.1.	Концепция Гарольда Келли	153
6.2.	Схема атрибутивного исчисления Роджера Брауна	159
6.3.	Теория корреспондентного умозаключения Джонса-Девиса	161
ГЛАВА 7.	ПРОЦЕССУАЛЬНОСТЬ АТРИБУЦИИ	165
7.1.	Основные этапы атрибутивного процесса	165
7.2.	«Точка зрения» (перспектива восприятия) и различие атрибуций	166
7.3.	После процесса атрибуции	169
7.4.	Еще два типа атрибуции по критерию и генезису	170
7.5.	Дополнения к содержанию этапов процесса атрибуции	171
7.6.	Каково место «основной ошибки атрибуции» в новой схеме атрибутивного процесса?	174
7.7.	О мотивации процесса атрибуции	175
7.8.	Какие ситуации мотивируют человека к поиску причин наблюдаемых явлений?	176
7.9.	«Искушение» и особенности атрибутивных процессов	177
7.10.	Различные виды атрибуций — различные скорости протекания	182
7.11.	Атрибутивное взаимодействие	183
7.12.	Изменение процессов атрибуции под влиянием фрустрации	186
7.13.	Вкратце о психолингвистических аспектах атрибутивных процессов	188
7.14.	Диалектика плохого и хорошего	191
7.15.	Псевдообъяснения в повседневной жизни и в психологии ...	193

7.16.	Еще некоторые новые идеи об атрибутивных процессах	195
7.17.	Актуальная подсознательность правил атрибутивного вывода	197
ГЛАВА 8.	АТРИБУЦИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	200
8.1.	Общая характеристика ответственности	200
8.2.	Виды социальных ролей и виды ответственности	204
8.3.	Психологическая суть ответственности	207
8.4.	Чувство ответственности и характер	208
8.5.	Уровни ответственности	210
8.6.	Ответ и ответственность	211
8.7.	Психология безответственности	213
8.8.	Самообслуживающие предубеждения и отрицание собственной ответственности	214
8.9.	Причины и последствия поведения и установление ответственности	215
8.10.	Невменяемость с психологической точки зрения	216
8.11.	Два вида вменяемости — невменяемости по критерию целей и ожиданий	218
8.12.	От определения причинности к определению ответственности	220
8.13.	О причинах «основной ошибки атрибуции» и приписывание ответственности	221
8.14.	Основная ошибка атрибуции как «иллюзорная свобода»	224
8.15.	Проективная атрибуция ответственности бывшими преступниками	227
8.16.	Другие аспекты юридической ответственности	229
8.17.	Вне сферы юридической ответственности	230
8.18.	Диффузия ответственности и атрибуции	231
8.19.	Взять на себя ответственность — значит принять решение	239
8.20.	Мера ответственности на основе атрибуции	240
8.21.	Одинаковый поступок, разные последствия, различные уровни атрибутивной ответственности	242
8.22.	Атрибуция грехов невинной жертве	247
8.23.	Уверенность в том, что «мир несправедлив», и вытекающие из нее атрибуции	250
8.24.	Раскаяние как внутренняя атрибуция	252

ЧАСТЬ II

ОСНОВЫ ТЕОРИИ АТРИБУЦИИ

ГЛАВА 9.	ТЕОРИЯ АТРИБУЦИИ И КОГНИТИВНАЯ ПСИХОЛОГИЯ	257
9.1.	Когнитивный фундамент атрибутивных процессов	257
9.2.	Уровни обработки поступающей информации и начало атрибутивных процессов	261

9.3.	Специфичность атрибуции как механизма запоминания и ключа для воспроизведения	262
9.4.	Кластеризация и создание когнитивных схем с помощью атрибуций	264
9.5.	Значение, смысл и атрибуция	267
9.6.	Понимание и психо-логика атрибуции	268
9.7.	Еще два вида атрибуции	269
ГЛАВА 10.	Причинность и каузальная атрибуция	271
10.1.	Восприятие и понимание причинности	271
10.2.	Принципы гештальта – в основе атрибутивных процессов	275
10.3.	Потребность в атрибуциях и иллюзии	277
10.4.	«Атрибутивные вопросы» и соответствующие им процессы опознания	278
10.5.	Восприятие, ожидание и атрибуция	281
10.6.	Уровни памяти и атрибуции	283
10.7.	Три вида памяти и разновидности атрибуции	286
10.8.	Гипотеза двойного кодирования знаний и два источника атрибутивных аргументов	288
10.9.	Причинные рассуждения	290
10.10.	Вопросы, требующие атрибуции	293
10.11.	Индуктивные умозаключения в атрибутивных процессах	295
10.12.	Дедуктивные и индуктивные умозаключения в атрибутивных процессах	300
10.13.	Научная индукция и «комплексные атрибуции»	303
10.14.	Социальное сравнение, несиллогические дедукции и психо-логика социальных отношений и атрибуций	306
10.15.	Сложные умозаключения как атрибуции	310
ГЛАВА 11.	Причинность, объяснение, атрибуция	313
11.1.	Причинная связь и закон	313
11.2.	Причинная связь явлений и каузальная атрибуция	316
11.3.	Объяснение в психологии атрибуции	323
11.4.	Способы приемы объяснения	325
11.5.	Три вида объяснения в науке	328
11.6.	Являются ли «причинные атрибуции» только сугубо причинными?	331
11.7.	Различия в объяснении намеренного и ненамеренного поведения	333
11.8.	Взаимодействующие причины и комплексные атрибуции поведения	333
11.9.	Атрибуция и логика атрибутивных суждений	334
11.10.	Атрибуции действительности и атрибуции необходимости ..	339
11.11.	Отрицательные атрибуции	340
11.12.	Общие, частные и единичные атрибуции	341
11.13.	Каузальные атрибуции и их ошибки	342
11.14.	Вера в чудеса, причинность и атрибуция	345

11.15.	Доказательство и обоснование в процессе каузальной атрибуции	345
11.16.	Логические ошибки в психо-логике и атрибуция «интуитивных психологов»	348
ГЛАВА 12. АТРИБУЦИЯ И ЕЩЕ НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПСИХОЛОГИИ		353
12.1.	Требуется ли объяснения нормальное поведение человека?	353
12.2.	Случайно ли наше рождение?	356
12.3.	Самовосприятие и атрибуции личности	357
12.4.	Самоуважение, самооценка и самоатрибуции	359
12.5.	Язык и атрибуции: психолингвистические аспекты атрибутивных процессов	361
12.6.	Патологические атрибуции	365
12.7.	Почему бывшие преступники строже наказывают «учеников»?	368
12.8.	Обязавшийся человек и обман ожиданий	369
12.9.	Атрибуция и другие защитные механизмы	374
12.10.	Обобщенные атрибуции как механизмы психологической самозащиты	377
ГЛАВА 13. Когнитивный диссонанс и АТРИБУЦИЯ		381
13.1.	До принятия решения	382
13.2.	Этап выбора	385
13.3.	Уверенность и принятие решения	389
13.4.	После принятия решения	393
13.5.	Конфликт и диссонанс	398
13.6.	Противоречие в теории когнитивного диссонанса Фестингера	405
13.7.	Перемена принятого решения	406
13.8.	Роль атрибуций в составе способов уменьшения диссонанса ..	408
13.9.	Диссонанс, атрибуция и тип личности	415
13.10.	Диссонанс, атрибуция и тип личности	417
13.11.	От атрибуции к диссонансу и освобождению от него	419
13.12.	Многозначность интерпретаций фактов и роль атрибуций ...	423
13.13.	Является ли диссонанс межличностным явлением?	424
13.14.	Важность проблемы, принятие решения и дальнейшие действия	425
13.15.	Осторожность, диссонанс, атрибуция	428
13.16.	Новые идеи для психологии сомнения	430
13.17.	Вынужденное согласие, диссонанс и атрибуция	435
13.18.	Два типа уступчивости (вынужденного согласия)	439
13.19.	Новая концепция вместо традиционной теории когнитивного диссонанса	443
13.20.	Принцип сопряжения вместо консонантно-диссонантных отношений	446
13.21.	Сожаление в составе когнитивного диссонанса	449

ГЛАВА 14. АТРИБУЦИЯ И АГРЕССИВНОСТЬ ЧЕЛОВЕКА	452
14.1. Атрибуция и формирование агрессивной установки	452
14.2. Ожидание фрустрации и роль атрибуций в предварительной самозащите	454
14.3. Возбуждение, атрибуция и перенос	455
14.4. Анимистическая агрессия и анимистические атрибуции	456
14.5. Самоатрибуция — гетероатрибуция — агрессия	458
14.6. Подражание, идентификация и атрибуция	459
14.7. Атрибуция намерения и сила гнева	461
14.8. Непреднамеренная агрессия, атрибуция и самозащита	463
14.9. Является ли тенденция враждебного атрибутирования характерной тенденцией личности?	465
14.10. Проактивная агрессия, реактивная агрессия и атрибуция	466
14.11. Атрибуция враждебности и сверхагрессивная реакция	467
14.12. Агрессивные атрибуции	469
14.13. Самореализующиеся пророчества и агрессия	472
14.14. Психология подозрения	474
14.15. Индивидуальные различия по агрессивности	476
14.16. Атрибуция и «радиация агрессии»	479
14.17. Переход от взаимных претензий к взаимным обвинениям и смена видов атрибуции	480

ЧАСТЬ III

ОСНОВЫ ТЕОРИИ АТРИБУЦИИ

ГЛАВА 15. АТРИБУЦИЯ УСПЕХА И НЕУДАЧИ	485
15.1. Успех, неудача и их уровни	485
15.2. Оценка успеха и неудачи	486
15.3. Успех и атрибуция	488
15.4. Различия полов	490
15.5. Три версии, три атрибутивные системы	491
ГЛАВА 16. СЛУХИ И ПАНИКА В СВЕТЕ ТЕОРИИ АТРИБУЦИИ	494
16.1. О структуре паники	494
16.2. Слухи и атрибутивные процессы	499
16.3. Разновидности слухов на основе разновидностей атрибуций ...	502
16.4. Психологическая самозащита при запуске слухов	505
16.5. Слухогенные социальные действия	506
ГЛАВА 17. Эскиз теории чтезизма	508
17.1. Основные понятия	508
17.2. Структура синдрома чтезизма и его разновидности	509
17.3. Детский и подростковый чтезизм	512
17.4. Отсутствие психологического такта как одно	

из проявлений чтеизма	513
ГЛАВА 18. ДРУГИЕ СФЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПСИХОЛОГИИ АТРИБУЦИИ	516
18.1. Психология оскорбления	516
18.2. Скептицизм в зеркале психологии атрибуции и диссонанса .	518
18.3. Психология обмана и самообмана	520
18.4. Инграция: общая характеристика	521
18.5. Атрибуция как механизм инграции	525
18.6. Различие статусов и разные причины угодливости	527
18.7. Причины атрибуции в комплексе ханжества	528
18.8. Явление безразличного наблюдателя с точки зрения психологии атрибуции	529
18.9. Подчинение авторитету и ошибки атрибуции	531
18.9. Политика и история в зеркале психологии атрибутивных процессов	534
ЛИТЕРАТУРА	539

ПРЕДИСЛОВИЕ

В настоящую книгу наряду с систематическим изложением основных достижений психологических исследований атрибутивных процессов вошло определение ряда узловых проблем этой области науки, ее нерешенных проблем и новых путей развития. Обнаруживаются *0*и описываются новые разновидности атрибуции, досконально исследуются познавательные основы атрибутивных процессов, вопросы причинности (восприятия человеком причинных связей явлений и причин социального поведения людей). Я пытаюсь на основе анализа процессов атрибуции раскрыть психологическую логику (психо-логику) человеческих действий и переживаний, определить место формальной логики и «субъективной» психо-логики в психической жизни человека.

Одной из главных задач автора была попытка объединения важнейших теорий социальной психологии и психологии личности, а именно теорий атрибуции, когнитивного диссонанса и психологической адаптации, с целью создания комплексной теории, которая могла бы объяснить реальные и сложные явления повседневной психической жизни человека. Я убежден, что только синтез различных подходов и теорий позволит психологии стать подлинной наукой о реальной жизни людей.

В книге выдвигается много новых идей — проблем, гипотез, концепций. Я надеюсь, что они станут стимулом в первую очередь для молодых психологов, чтобы начать новые и плодотворные исследования в тех областях психологии, обсуждению актуальных проблем которых посвящена настоящая книга.

Альберт Налчаджян
август 2004 г.

Часть I

**ОСНОВЫ ТЕОРИИ
АТРИБУЦИИ**

ГЛАВА 1

АТТРИБУЦИЯ И ЕЕ РАЗНОВИДНОСТИ

1.1. ПРОБЛЕМА

В определенном смысле человек является таким существом, которое все время ищет причины поведения других индивидов и социальных групп, а в какой-то мере — и собственного поведения. Когда говорят, что каждый человек как член социальных сообществ является спонтанным психологом, то имеют в виду, в частности, стремление каждого как-то объяснить и понять те социальные процессы и поведение людей, которые он наблюдает или о которых каким-либо способом получает сведения. Но такую задачу перед собой поставили также социальные психологи. Если стоящий вне науки человек стремится понять себя и других спонтанно и лишь время от времени, то социальные психологи стремятся к этому с помощью научных методов и целенаправленно.

Однако социальных психологов интересует также вопрос о том, каким образом обычные люди в процессе своей повседневной жизни осуществляют социальное познание, т. е. каким образом они воспринимают и объясняют поведение людей. Решение этой задачи крайне важно, поскольку до появления научной психологии вся мировая культура развивалась на основе подобного любительского социально-психологического познания. Чтобы понять эту культуру, необходимо знать, каким образом люди воспринимают и объясняют свой социальный мир. Другой аспект этой проблемы заключается в следующем: психологи тоже люди, и хотелось бы знать, в какой мере способы социального познания любительской народной психологии проникают в сферу научной социальной психологии и в другие области нашей науки.

Общаясь и взаимодействуя с другими людьми, мы обычно не довольствуемся тем, что непосредственно наблюдаем за их поведением, т. е. за тем, что они делают, какие действия совершают в данной ситуации. Мы желаем знать, почему они поступают так, а не иначе, т. е. стремимся понять причины их поведения, их цели, мотивы, намерения, вообще движущие силы их социальных действий и поступков. Для нас особый интерес представляют личностные черты и мотивы поведения тех людей, с которыми у нас установились активные и существенно важные взаимоотношения.

Когда нам удается выяснить причины поведения человека, у нас в психике возникает состояние *понимания* этого человека, а отсюда — уверенность, что мы сможем оказать влияние на его последующие поступки.

Взаимодействуя с человеком, мы отвечаем на его действия. То, как мы отвечаем на его поступки, зависит от того, как мы понимаем и истолковываем это поведение,

социальные поступки данного человека. Если, например, кто-либо в каком-нибудь важном деле оказывает нам помощь, то наше отношение к нему и ответные действия будут обусловлены тем, какие мотивы мы ему *приписываем*. Если нам кажется, что он оказывает нам помощь исходя из эгоистических мотивов, тогда наше ответное поведение будет иным, чем тогда, когда мы полагаем, что он действует альтруистически, бескорыстно.

Эти простые наблюдения позволяют нам перейти к более близкому рассмотрению проблемы атрибуции.

1.2. ЧТО ТАКОЕ АТРИБУЦИЯ И КОГДА ОНА НЕОБХОДИМА?

Пытаясь понять причины поведения других людей и особенности их личности, мы исходим из их поведения и речи, хотя жизнь учит нас, что эти действия не всегда являются выражением подлинной сущности человека. Вот почему, даже не будучи психологами-исследователями, мы нередко подвергаем испытанию человека, наблюдаем за ним в различных ситуациях, стремясь понять, в какой мере его слова и дела выражают его подлинные установки, намерения и психические черты.

Но чаще всего нам не удастся раскрыть подлинные черты и мотивы личности. Потребность же в понимании и объяснении заставляет нас прибегать к помощи специфических познавательных процессов — *атрибуций* (от *англ.* attribution, что означает *приписывание*). Мы приписываем человеку или группе людей определенные мотивы и черты, и у нас создается представление, что мы их понимаем.

Исследование подобных атрибутивных процессов привело к созданию в рамках социальной психологии особого направления — *теории атрибуции*. Основной задачей психологов, исследующих эту проблематику, является раскрытие сущности той повседневной любительской психологии, которой люди руководствуются в своих взаимоотношениях, пытаясь истолковать поведение других людей, да и собственное поведение тоже. Главное здесь — раскрытие сущности и разновидностей атрибуции.

В каких случаях человек оказывается перед необходимостью осуществления атрибутивных процессов? Конечно, во всех тех случаях, когда ему необходимо знать, что за люди перед ним и каковы причины их поведения. Имеются в виду следующие ситуации: а) когда человека об этом прямо спрашивают; б) когда происходит какое-либо неожиданное, непривычное событие, в) когда мы затрудняемся решить ту социально-психологическую задачу, которая стоит перед нами; г) в тех случаях, когда, пытаясь решить какие-либо задачи, мы оказываемся в зависимости от других людей. На эти специфические случаи обратил внимание, например, психолог Хасте (Hastie, 1984, р. 44–56).

Можно указать на еще одну функцию атрибуции: *она может служить в качестве способа согласования точек зрения разных людей*. Один из исследователей этнических культур справедливо отметил, что атрибуции употребляются для того, чтобы согласовать старое объяснение поведения и намерений людей с той новой информацией, которую мы о них получаем (Мацумото, 2002, с. 84).

Например, если я знаю, что Р — честный человек, то, получив информацию о том, что он допустил аморальный поступок, я стараюсь найти такое объяснение, которое позволило бы сохранить мое представление о нем как о честном человеке. Это важная социально-психологическая функция атрибуции.

1.3. ЕСТЬ ЛИ РАЗЛИЧИЕ МЕЖДУ ИНДУКТИВНЫМ УМОЗАКЛЮЧЕНИЕМ ПРОСТОГО ЧЕЛОВЕКА И УЧЕНОГО?

Происходят ли индуктивные и дедуктивные процессы у обычных людей (непсихологов) так же, как и в психике ученых? Более конкретно: когда обычный человек, наблюдая поведение другого, делает выводы о его причинах (т. е. осуществляет причинные, каузальные выводы), то осуществляются ли они в соответствии с той же логикой, что и выводы ученого, или иначе? Существует точка зрения, согласно которой психолог-любитель из народа мыслит по тем же законам индукции, что и ученый, но несколько более упрощенно, поэтому он является *интуитивным ученым* (Brown, 1986, p. 132).

Я же думаю, что это утверждение верно лишь частично. Я полагаю, что *психологика* процессов социального познания людей в повседневной жизни имеет существенные отличия от формально-логического мышления, которым стремятся руководствоваться ученые. По существу, теория атрибуции, которая рассматривается ниже, доказывает именно точку зрения автора этих строк, поскольку раскрывает целый ряд специфических эффектов, предубеждений, искажающих сущность и причины социального поведения людей и социальных групп. Рассматривая все эти явления, мы попытаемся относительно некоторых из них высказать ряд новых суждений, демонстрирующих, что в этой области социальной психологии существуют еще нерешенные проблемы. Мы уверены, что теория атрибуции имеет еще внутренние возможности развития. На этом пути возможны новые открытия.

1.4. СОЦИАЛЬНЫЙ АКТЕР

ДВА ВИДА ПРИЧИН ПОВЕДЕНИЯ

При исследовании атрибутивных процессов мы будем называть человека, поведение которого другие члены социального процесса желают понять, *социальным актером*. Это позволяет с самого начала исследования процессов атрибуции использовать теорию социальных статусов и ролей, которая в достаточной степени уже разработана и может стать хорошим подспорьем при создании как общей теории *социального познания*, так и психологической теории атрибутивных процессов.

Социальными актерами являются как отдельные индивиды, так и различные социальные группы — вплоть до социальных классов, толп и этносов.

Когда мы наблюдаем, например, агрессивное поведение какого-либо человека,

то сразу же можем сказать, что это поведение имеет как *внутренние причины* (агрессивный характер, желание причинить кому-либо зло, фрустрированность, определенные взгляды и т.п.), так и *внешние причины* (иначе их называют ситуативными: присутствие фрустраторов и других наблюдателей, холод или жара, узость пространства, теснота и др.). Впервые потенциальные причины поведения людей разделил на внешние и внутренние социальный психолог Хайдер (Heider, 1958), тем самым положив начало выделению двух основных видов атрибуции — внутренней и внешней. Как легко понять, каждый вид причин на самом деле включает группу частных, хотя и взаимосвязанных причин. Взаимосвязанность особенно характерна для внутриспсихических причин поведения.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЛОКУСА ПРИЧИН КАК АТРИБУЦИЯ

Наблюдая за поведением отдельных людей или групп, вначале мы можем прийти к общему выводу о том, где *локализуются* причины его поведения: в них самих или во внешнем мире. Это процесс определения места (локуса) причин их поведения. Например, наблюдая за человеком, который ведет себя агрессивно, мы можем заключить: он не виноват, его разозлили. Это внешняя локализация причин поведения данного человека. Но другой наблюдатель может не согласиться с нами, утверждая следующее: «Я знаю этого человека, он очень злой субъект и часто ведет себя грубо и вызывающе». Это уже внутренняя локализация причин поведения данного человека — социального актера. *Процессы подобной локализации — атрибутивные процессы, в ходе которых мы приписываем человеку преимущественно внешний или преимущественно внутренний локус причин его социального поведения* (Heider, 1958).

Но это лишь первый шаг или этап процесса объяснения причин поведения человека. Мы ведь на данном этапе не определили ни одной специфической причины его поведения. Мы говорили лишь о том, что могут существовать две группы причин его поведения. Но это уже существенный познавательный результат, который, как считается, получается с помощью определенных, но обычно *не осознаваемых правил вывода* преимущественно индуктивного характера. Эти правила вывода имеются у всех членов общества, даже у детей (Heider, 1958; De Vitto, McArthur, 1978, p. 474–482).

Уже на этапе приписывания (атрибуции) только общего локуса причин у разных наблюдателей появляются существенные разногласия. Если происходили какие-либо социальные процессы, то, спрашивая наблюдателей об их возможных причинах, этих людей можно в первом приближении делить на две группы: 1) на тех, кто считает, что поведение социального актера (или группы актеров) обусловлено главным образом внешними причинами; 2) и на тех, кто считает, что причины поведения актеров локализованы главным образом в их психике, т. е. являются внутренними. У всех людей имеются механизмы и правила выводов о причинах социального поведения людей или о качествах этих актеров, но работа данных механизмов приводит к неодинаковым выводам. Само по себе это явление также требует тщательного исследования.

Итак, мы можем сказать, что основные причины социального поведения могут быть двух главных видов: 1) *внешние причины*, вызывающие поведение актеров, 2)

внутренние причины поведения актеров. Народная психология давно знает об этом и на основе такого знания люди решают свои повседневные задачи. Но они часто заблуждаются и совершают ошибки, а на эти ошибки приводят к неадекватным и несправедливым действиям и т.п. Задача научной социальной психологии — изучить все это и учить людей тому, как осуществить более адекватное социальное познание.

ПОНЯТИЯ «ДЕЙСТВИЕ» И «СИТУАЦИЯ» В ПСИХОЛОГИИ АТРИБУЦИИ

Поскольку в психологии атрибутивных процессов мы говорим о «социальных актерах», то вполне естественно, что должны говорить также о роли и *действиях* таких актеров. Актер — это действующее лицо. Но нельзя ограничиться лишь узким, бихевиористским пониманием «действия». Надо иметь в виду или учитывать все то, что происходит с актером. Сюда входят его физические действия (двигательные акты), его экспрессия (мимика и пантомимика), речь, проксемическое поведение и т.п. Например, если по выражению лица актера я понимаю, что он взволнован, то у меня возникает вопрос: какую эмоцию он переживает и по какой причине? В широком смысле слова эмоциональное переживание в той мере, в какой оно получает внешнее выражение, также включается в поведенческий репертуар действующего лица.

Ситуация включает как данный сегмент физического пространства, так и все предметы и живых существ, которые в нем присутствуют. Все имеющиеся факторы могут оказать влияние на актера. В ситуацию входят также действия и психические состояния присутствующих лиц (их радость, гнев, зависть и т.п.).

Когда мы осуществляем объяснение конкретных действий реальных людей в реальных ситуациях, то общие понятия теории атрибуции мы должны заменить конкретными «объектами», а именно: схему «актер — действие — ситуация» мы должны заменить конкретной схемой «Петр — агрессия — на стадионе» и т.п.

1.5. РАЗНОВИДНОСТИ АТРИБУЦИИ

Атрибуции как сложные социально-психологические процессы могут классифицироваться по разным критериям. При несколько ином подходе, чем тот, который в основном был принят психологами, каждую атрибуцию можно считать *механизмом социального познания*. Уже выделено несколько разновидностей атрибуции, которые будут рассмотрены ниже. Имея в нашем распоряжении подробное описание основных видов атрибуции, мы получим возможность обсуждать другие, более специфические и глубокие вопросы, касающиеся социально-психологических процессов.

ВНУТРЕННИЕ И ВНЕШНИЕ АТРИБУЦИИ

Как мы уже видели и считаем уместным повторить, воспринимая поведение человека, мы в первую очередь стараемся выяснить, является ли оно выражением

каких-то свойств личности (мотивов и установок, черт характера и т.п.), или же он ведет себя подобным образом, поскольку этого требует ситуация. В зависимости от того, как мы решаем эту психологическую задачу (дилемму), выделяют два типа атрибуции: внутреннюю, или диспозициональную, и внешнюю, или ситуативную.

1) *Внутренняя, или диспозициональная, атрибуция.* При осуществлении данного типа атрибуции наблюдатель поведения социального актера приходит к выводу, что актер действует под влиянием своих внутренних мотивов, черт личности и установок. Уже Хайдер считал, что люди приписывают мотивы поведения других в основном их внутренним, личностным свойствам. Это один из аспектов так называемой основной ошибки атрибуции, феномена, о котором у нас предстоит подробное обсуждение.

Выделение внутренней атрибуции сразу же вызывает у нас целый ряд вопросов и проблем. Мы видим, что, во-первых, название «внутренняя атрибуция» намного точнее отражает психологическую реальность, чем часто употребляемое выражение «диспозициональная атрибуция». Дело в том, что диспозиция — не что иное, как установка. Но атрибуция установок — лишь одна из разновидностей целого класса внутренних форм атрибуции. Вполне возможны и частично уже исследуются атрибуция черт темперамента, черт характера, атрибуция определенных способностей, знаний, навыков и т.п. Это уже другие разновидности внутренних атрибуций, которые даже при большом желании собственно диспозициональными нельзя назвать. Причем приписывание установок или черт личности не приводит к одинаковому пониманию человека и к идентичным ответам на его наблюдаемое поведение. Поэтому следует выделить все возможные разновидности внутренних атрибуций и исследовать их: атрибуцию установок; атрибуцию черт темперамента и характера, в том числе психогенетических черт; атрибуцию способностей (эту разновидность можно назвать когнитивными атрибуциями); атрибуцию идеологий, политических убеждений и т.п. Все они являются внутренними, но в значительной мере специфичными.

2) *Внешняя, или ситуационная, атрибуция.* Наблюдая за поведением человека или социальной группы, мы иногда приходим к выводу, что оно является результатом воздействия внешних факторов. Тем самым мы осуществляем внешнюю или ситуативную атрибуцию.

Но и в этом случае есть возможность расширения концепции социальной ситуации. Социальные ситуации, в которых действуют люди, очень разнообразны и многочисленны. Следовательно, имея классификацию социальных ситуаций, мы смогли бы выделить целый ряд подтипов (или разновидностей) внешних атрибуций. Например, отдельными типами социальных ситуаций можно считать те социальные группы, в составе которых человек выполняет определенную роль, т. е. выступает в качестве социального актера. Таковы, например, семейная ситуация, ситуация рабочей группы или коллектива, различные уличные ситуации и т.п. В свою очередь, трудовых групп людей очень много, и каждая такая ситуация по-разному детерминирует поведение человека. Поэтому концепция ситуативной атрибуции имеет большие возможности расширения и развития. Отметим, что неодинаковы этнические ситуации людей, что тоже оказывает существенное влияние на их поведение.

Если при этом иметь в виду возможность самых разнообразных интерпретаций этих ситуаций, то широта данной сферы социальной психологии станет еще более очевидной.

РАЗНОВИДНОСТИ ВНУТРЕННИХ АТРИБУЦИЙ: КАУЗАЛЬНАЯ АТРИБУЦИЯ И АТРИБУЦИЯ ЧЕРТ

Как мы видим, у человека внутренний мир очень богат свойствами и содержанием, поэтому процессы внутренней атрибуции происходят по-разному, приводя к различным результатам. Самое главное — чему приписывается поведение: чертам характера, мотивам, установкам или другим внутриспсихическим факторам.

Исходя из этого выделяют два широких класса атрибуций: *каузальная атрибуция* и *атрибуция черт* (свойств). Рассмотрим их.

1) *Каузальная атрибуция* (от лат. *causa* — причина). Можно просто назвать «причинной атрибуцией». При использовании этого типа атрибуции мы стремимся построить догадки о причинах поведения человека, о мотивах его активности. Например, когда мы видим, что кто-либо активно занимается торговлей, то, даже не выясняя деталей, мы догадываемся, что он стремится разбогатеть. Наш вывод: это каузальная атрибуция, т. е. приписывание причины наблюдаемому поведению человека.

Отсюда видно, что каузальные атрибуции, да и другие виды этого специфического познавательного процесса — не что иное, как *вероятностные суждения*. Во всяком случае определенная часть каузальных предположений состоит из таких суждений.

Поскольку у людей имеется неистребимое желание найти объяснение для поведения других людей (да и для собственного поведения тоже), каузальных атрибуций в жизни каждого человека — великое множество.

Джоунс с соавт., исследуя каузальную атрибуцию, обратили внимание на то, что наблюдатель может делать два вида внутренней атрибуции поведения актера: а) атрибуцию по намерениям и б) атрибуцию по диспозициям. При осуществлении первой из них он пытается выяснить, какие намерения имеет актер, к каким результатам стремится и в какой мере предвосхищает эти результаты. Во втором же случае он пытается понять установку актера и представить себе, что бы сделали другие индивиды в сходной ситуации. Особенно информативны те случаи, когда актер ведет себя не так, как ожидается (Jones, Davis, 1965, p. 219–266; Jones, Nisbett, 1972).

2) *Атрибуция личностных черт*. Если опять иметь в виду пример энергичного торговца, желающего разбогатеть, то мы, пытаясь объяснить его поведение, обычно не ограничиваемся только догадками о возможных причинах или группе причин его поведения. Мы можем утверждать также, что этот человек, выбрал для себя подобную деятельность, поскольку имеет такие черты характера, как жадность, накопительские тенденции, что он очень любит деньги, что у него нет таланта для того, чтобы заниматься творческой деятельностью в области литературы, искусства или науки, и т. п. Рассуждая таким образом, мы приписываем человеку целый ряд личностных черт. Наши выводы могут быть правильными или ошибочными, но они — результат процессов атрибуции личностных черт.

Отсюда видно, что в процессе восприятия и истолкования поведения человека могут параллельно или последовательно участвовать несколько разновидностей атрибуции.

ГЕНЕТИЧЕСКИЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ — СПОСОБ СОЗДАНИЯ КАУЗАЛЬНОЙ АТТРИБУЦИИ

В логике среди других видов определений принято выделить так называемые *генетические определения* (от греч. genesis — происхождение). В таких определениях указывается *способ* образования или способ происхождения определяемого предмета, который принадлежит только данному предмету и никакому другому.

Я предполагаю, что некоторые каузальные атрибуции, используемых как в повседневной жизни, так и в науках, являются генетическими определениями. Ведь в таких определениях указывается, как и почему, по какой причине возник данный предмет. Способ образования является одной из причин появления предмета. Например, половое сношение мужчины и женщины (родителей ребенка) является тем обычным способом, которым создаются («образуются») новые люди. Это способ-причина. Везде, где определенные предметы создаются какими-либо способами, мы имеем явные или латентные определения, служащие (при необходимости) в качестве материала для осуществления атрибуций.

Эти идеи, как я надеюсь, создают возможность для установления связи между формальной логикой и психо-логикой атрибутивных процессов.

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ АТТРИБУЦИИ

Исследуя различные атрибуции, мы можем заметить, что в них выражаются разные *ценности*. Следовательно, исходя из аксиологических (ценностных) критериев можно выделить три разновидности атрибуций: положительные (позитивные), отрицательные (негативные) и смешанные или амбивалентные (позитивно-негативные).

- 1) *Положительными* мы считаем такие атрибутивные процессы, с помощью которых мы приписываем другому человеку черты и установки, которые в данной этнокультурной среде считаются положительными. Тем самым мы приписываем его личности высокую ценность, такую, которую он объективно может иметь или не иметь. Вполне очевидно, что поскольку имеются *ценности различных уровней*, концепцию положительной атрибуции можно расширить. Положительные черты личности бывают сильными и слабыми (второстепенными), ведущими и дополнительными и т.п. Поэтому и атрибуции не могут иметь одинаковый вес.
- 2) *Отрицательные атрибуции*: совершая такие социально-психологические процессы, мы приписываем другому отрицательные черты и установки. И здесь, имея в виду возможность построения *иерархии отрицательных ценностей*, мы видим возможность расширения концепции

отрицательных атрибуций.

То, какие черты — отрицательные или положительные — мы приписываем человеку, поведение и внешний вид которого мы наблюдаем, зависит от целого ряда факторов: от значения его поведения и личности для нас, от того, что думают о нем другие люди, и т.п. Отметим также, что *осуществление атрибуций — разновидность социального поведения*, и наблюдающие его люди, в свою очередь, могут использовать различные атрибуции относительно нашего «интуитивного психолога».

Из сказанного видно, что атрибуция — очень сложный социально-психологический процесс. В ней могут участвовать многие психологические механизмы. В зависимости от того, каковы основные (ведущие) механизмы атрибутивного процесса, можно выделить целый ряд новых разновидностей атрибуции. Например, в этих процессах ведущими могут быть те или иные защитные механизмы личности (проекция, интроекция, идентификация и т.п.), исходя из чего можно выделить соответствующие виды атрибуции. В предыдущих своих публикациях мы уже выделили такую разновидность этого явления, как *проективная атрибуция*, суть которой можно представить следующим образом: индивид P_1 приписывает P_2 свои собственные личностные черты и мотивы поведения. Такая атрибуция обычно имеет защитную мотивацию, и в ней цель понимания причин поведения другого человека может иметь второстепенное значение. Пока лишь в качестве гипотезы можно говорить также о существовании «интроективной атрибуции», «рационализирующей атрибуции», «регрессивной атрибуции» и т.п. Эти разновидности атрибуции все еще предстоит описать, стремясь раскрыть те функции, которые они выполняют в социальных и этнических взаимоотношениях.

1.6. ФЕНОМЕН ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ РАЗНОВИДНОСТЕЙ ВНУТРЕННЕЙ АТРИБУЦИИ (в жизни и в теории)

Мы уже показали, что выражения «внутренняя атрибуция» и «внешняя атрибуция» имеют слишком общий характер. Они в целом, в общей форме, указывают на преимущественную локализацию причин поведения человека с точки зрения наблюдателя («интуитивного психолога»), но не более. Для лучшего понимания поведения действующего лица наблюдатель должен делать важный шаг вперед и *дифференцировать внутренние причины поведения*. Поступив таким образом, он тем самым прибегает к разновидностям внутренней атрибуции. Такие разновидности действительно существуют, поскольку внутриспсихических факторов поведения, относительно независимых друг от друга и способных мотивировать человека, несколько. Более того, есть ряд блоков таких внутренних факторов. Возьмем, например, блок интеллектуальных способностей и блок характера. Несмотря на существующие взаимосвязи этих подсистем, они относительно независимы друг от друга.

Я думаю, что это нетрудно понять. Так, два человека (P_1 и P_2) могут быть

одинаково добрыми, но один из них может быть человеком с талантом выдающегося ученого, а другой — чернорабочим, которому не удалось получить даже среднее образование.

Возьмем другое очень распространенное явление уже из сферы педагогической деятельности. Нередко, стараясь охарактеризовать кого-либо из своих учеников, учитель может сказать: «Петр очень способный, но ленивый ученик». Способность — познавательное качество личности, тогда как ленивость — черта характера. В глазах многих людей хорошие умственные способности — более высокая ценность, чем трудолюбие или даже трудоспособность. Приписывая неуспех ученика такой черте его характера, как лень, педагог выражает щадящее отношение к самосознанию и самооценке ученика, подчеркивая наличие в нем высокого качества — развитых умственных способностей. В то же время лень — преодолимая черта характера, поэтому атрибуция на такую черту мало ущемляет достоинство личности.

Таким образом, в реальной повседневной жизни люди хорошо различают разновидности внутренней атрибуции, хотя, вполне естественно, не владея социальной психологией, они не пользуются ее категориями, как в свое время месть Журден не знал, что говорит прозой. Это тоже вполне преодолимый недостаток, надо всего только изучить психологию и литературоведение.

Итак, дифференциация разновидностей внутренней атрибуции действительно существует и проявляется в реальной жизни людей. Психологам же следует выделить два наиболее общих подвида внутренних атрибуций: атрибуции важных свойств и атрибуции второстепенных свойств. Кроме того, при обсуждении конкретных психологических вопросов следует рассмотреть специфические виды и подвиды внутренних атрибуций (например, ссылки на отдельные способности или черты характера). Не забудем также, что возможны атрибуции на целостные блоки всей структуры личности (на тип темперамента, на характер, способности, установки и т.п.).

Я полагаю, что такой же подход применим и к внешней атрибуции: исходя из подобной общей локализации причин поведения, надо идти дальше и описать разновидности внешней, ситуативной атрибуции.

При развитии этих идей необходимо помнить также о существовании промежуточных, внутренне-внешних факторов, влияющих на поведение социального актера. Начнем обсуждение данного вопроса с рассмотрения примера. Человек решает задачу. Наблюдатель, заметив, что он не добывается успеха, может делать атрибуцию на трудность задачи. Обычно считается, что ссылка на трудность решаемой задачи является внешней атрибуцией. Но так ли это на самом деле?

Я думаю, что мы должны провести различие между объективной трудностью задачи и субъективным переживанием трудности (т. е. представлением наблюдателя о том, насколько трудна задача, решением которой в настоящее время занято действующее лицо). Я считаю, что объективная трудность сама по себе, без субъективной оценки наблюдателя и актера, не воздействует на поведение социального актера. Поэтому я предлагаю, наряду с внешними и внутренними, выделить также третий тип — промежуточные факторы, на которые ссылаются люди при своих попытках объяснить как свое, так и чужое поведение. Даже одна и та же масса твердого тела одним человеком оценивается как тяжелая, а другим — как легкая.

Вообще без оценки и психологической интерпретации ни один фактор не может стать предметом атрибуции.

1.7. ВЗАИМОСВЯЗЬ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ АТРИБУЦИЙ (по закону отрицательного сопряжения)

ЗАКОН СОПРЯЖЕНИЯ И ДВА ВИДА АТРИБУЦИИ

Еще Хайдер, говоря о существовании двух основных видов атрибуции — внутренней и внешней,— считал, что между ними существуют *универсальные отношения типа обратной зависимости*. Чем больше самого социального актера считают причиной своих действий, тем меньше воспринимают ситуацию в качестве причины, и наоборот. Эту связь представляют в виде негативной корреляции (Хьюстон, Финчем, 2001, с. 197).

Однако я считаю, что за этими внешними корреляциями скрываются более глубокие связи и содержание: а) данные корреляции покоятся на определенных любительских теориях личности и ее взаимосвязей с внешним миром; б) могут существовать скрытые причинные связи; в) я утверждаю, что у каждой личности эти два варианта объяснения поведения людей развиваются согласно *закону сопряжения*, который в данном случае (относительно соотношения внутренней и внешней атрибуций) преимущественно выступает в своем отрицательном варианте. Данный закон, который сформулирован в моих предыдущих трудах, а также в настоящей книге, гласит, что психические явления могут возникать и изменяться сопряженно, причем при положительном сопряжении они одновременно развиваются (например, увеличиваются или усиливаются), тогда как при отрицательном сопряжении усиление одного из них сопровождается ослаблением другого. На последующих страницах я рассмотрю целый ряд возможных применений этого психологического закона.

Необходимо также иметь в виду, что, как показали некоторые исследования, встречаются также случаи позитивной корреляции между этими двумя видами атрибуции, иногда же обнаруживаются лишь слабые отрицательные корреляции; это имеет место особенно в тех случаях, когда их оценивают по отдельным шкалам. Это означает, что есть немало людей, которые с готовностью сочетают внутренние и внешние атрибуции: психологи (Келли, Финчем и др.) выяснили, что подобное сочетание часто имеет место, когда пытаются объяснить чрезвычайные происшествия, сложные межличностные события и т.п. По-видимому, все сложные социальные события вызывают у наблюдателей смешанный тип атрибуции, о существовании которой я уже написал на предыдущих страницах.

Отсюда можно прийти к заключению, что два названных основных вида атрибуции в некоторых случаях подчиняются закону отрицательного сопряжения, в других — положительному варианту этого же закона.

Землетрясение — чрезвычайное событие, вызывающее разрушения и человеческие

жертвы. Когда мы пытаемся понять реакции отдельных людей и общества в целом на данное событие, то воочию убеждаемся в том, что имеют место оба вида атрибуции. За разрушения и человеческие жертвы «обвиняются» как природные процессы, так и люди (плохие строители, коррумпированные чиновники, даже внешние враги). Это ясно видно из материалов о Спитакском землетрясении в Армении, имевшего место 7 декабря 1988 г.

ПЕРЕХОД ОТ ВНЕШНЕЙ АТРИБУЦИИ К ВНУТРЕННЕЙ

Внешняя (ситуационная) и внутренняя (личностная или диспозициональная) атрибуции, будучи взаимосвязаны по закону сопряжения, могут даже преобразоваться, превращаясь одна в другую. Закон сопряжения предполагает это. Однако я бы не хотел реализовать подобный дедуктивный подход. Лучше посмотреть, есть ли об этом эмпирические свидетельства.

Один из известных исследователей атрибуции, Росс, утверждает, что внутреннюю и внешнюю атрибуции трудно разделить; более того, те утверждения, которые подразумевают внешние атрибуции, можно переформулировать как утверждения, подразумевающие внутренние атрибуции, и наоборот (Ross, 1977; см. также: Хьюстон, Финчем, с. 197–198). Нисбет отметил: когда свободные ответы наблюдателей стремятся закодировать в качестве атрибутивных утверждений, данное обстоятельство становится очевидным. Например, человек выбрал определенную специальность (это его действие), и его просят обосновать свой выбор. Тут он должен использовать атрибуции. Оказывается, что, во-первых, он пользуется как внутренними («Я люблю это дело» и т.п.), так и внешними («После получения диплома смогу иметь хорошую работу») атрибуциями. Во-вторых, любовь к данной профессии может быть обусловлена, в частности, тем, что позволяет получить хорошо оплачиваемую работу. Поэтому приведенные выше два утверждения взаимосвязаны, они обуславливают и подразумевают друг друга (Nisbett et al., 1973, p. 154–164; Nisbett, Ross, 1980; Росс, Нисбетт, 1991).

Более того, оказалось, что есть испытуемые, которые не понимают разницы между внутренними и внешними атрибуциями и считают установление такого различия бессмысленным. (Это, конечно, является свидетельством их когнитивной простоты, но ведь немало людей принадлежит к этой категории.) Я уже показал, что существуют атрибутивные суждения, одновременно и внешние, и внутренние (внешне-внутренние, или смешанные).

1.8. ГЕТЕРОАТРИБУЦИИ, САМОАТРИБУЦИИ И ИХ СОПРЯЖЕННОСТЬ

ГЕТЕРОАТРИБУЦИИ И САМОАТРИБУЦИИ

Существуют еще две важные разновидности атрибуции, которые в психологической литературе, насколько нам известно, достаточно четко не

выделяются, хотя их исследование чрезвычайно важно для теории атрибуции. Речь идет о тех процессах, которым мы даем названия «гетероатрибуции» и «самоатрибуции» («автоатрибуции»).

- 1) *Гетероатрибуция* (от греч. hetera — другой) — это атрибуция определенных черт и мотивов у *других* индивидов и социальных групп. До сих пор мы описали только гетероатрибуцию и ее разновидности.
- 2) *Автоатрибуция (самоатрибуция)* — как подсказывает название, это приписывание самому себе различных черт, качеств, мотивов поведения и установок. Это явление известно каждому и должно стать предметом тщательных социально-психологических исследований. Здесь предварительно отметим только, что *самоатрибуция является важным механизмом формирования самосознания (я-концепции) личности*. Данную новую точку зрения мы намерены развивать как на страницах настоящей книги, так и в монографии, которая целиком будет посвящена проблеме сознания, самосознания личности и этнических сообществ.

О СОПРЯЖЕННОСТИ ГЕТЕРО- И АВТОАТРИБУЦИЙ

В числе других мы уже вкратце описали, такие типы атрибуции, как гетероатрибуции и автоатрибуции. Мы утверждаем, что эти виды атрибуции теснейшим образом взаимосвязаны. Исследователи обратили внимание на то, что когда индивид воспринимает «плохого человека», приписывает ему отрицательные черты, то самому себе он придает противоположные положительные черты. На данном уровне это явление называют явлением *противоположных представлений*.

Однако мы полагаем, что в таких случаях перед нами — одно из проявлений *психологического закона сопряженного развития двух психических явлений или процессов*. Данный закон впервые сформулирован нами в предыдущих наших книгах (Налчаджян, 2001). Наша идея в данном случае состоит в том, что эти два вида атрибуций (положительная — для себя, отрицательная — для наблюдаемого актера) являются взаимосвязанными психическими процессами, сопряженно протекающими в голове наблюдателя. Они порождают друг друга, поддерживают друг друга и продуцируют противоположные представления о психических чертах и мотивах, приписываемых себе и другому.

В этом сложном процессе участвуют различные виды атрибуции, в том числе проективная и интроективная. В результате такого процесса психологическая дистанция между реципиентом (наблюдателем) и актером еще больше увеличивается.

Примером этого очень интересного явления может служить то, о чем говорил еще Келли. Этот психолог с помощью экспериментов показал, что человек, потерпевший неудачу, и наблюдатель по-разному оценивают причины этой неудачи. Неудачник приписывает причины внешнему миру (осуществляя, таким образом, внешнюю атрибуцию), тогда как наблюдатель приписывает неудачу личностным

чертам самого потерпевшего (внутренняя атрибуция). С этими двумя типами атрибуции мы уже знакомы. К ним мы еще вернемся на последующих страницах. Отметим только еще одно обстоятельство: мы считаем, что закон сопряжения может иметь широкое применение в области исследования атрибутивных процессов и социального познания.

1.9. ПРОЕКТИВНАЯ АТРИБУЦИЯ И АДАПТАЦИЯ

Мы считаем, что атрибуции и связанные с ними социально-психологические процессы можно плодотворно исследовать с позиций теории социально-психической адаптации, т. е. с применением адаптивного подхода (Налчаджян, 1988).

Атрибуция в межличностных и других социальных отношениях в какой-то мере является *неотвратимым процессом*, поскольку каждый желает знать, что представляют собой другие люди и чем руководствуются, действуя в данной ситуации именно так, а не иначе.

Здесь мы считаем необходимым вкратце обсудить еще один важный аспект процесса атрибуции, а именно: атрибуция осуществляется на основе различных сторон социального опыта той личности, которая воспринимает и объясняет поведение другого.

Например, нередко атрибуции делаются на основе *сходства* воспринимаемой личности и ее поведения с личностью и поведением тех людей, которых наш «интуитивный психолог» воспринимал в прошлом. Если социальный объект восприятия действует так, как действовали эти люди, и если поведение этих людей мне понятно (или представляется понятным), тогда я смогу объяснить поведение актуально воспринимаемого человека сходным образом.

В других случаях атрибуция осуществляется на основе и исходя из собственных личностных черт и мотивов воспринимающего (наблюдателя). В таких случаях активизируется механизм проекции и атрибуция становится проективной. Мы считаем, что проективная атрибуция имеет место в наиболее неопределенных ситуациях, т. е. тогда, когда наблюдатель имеет очень незначительное количество информации о наблюдаемом социальном актере как личности и даже о его поведении. Это означает, что недостаток информации и неопределенность вызывают у наблюдателя стресс и фрустрацию и что его атрибуции становятся проективными, т. е. защитными.

Исходя из этого мы утверждаем следующее: а) атрибуция всегда является адаптивным психическим процессом наблюдателя; б) она при фрустрациях становится защитной, в частности — проективной атрибуцией; в) когда же у наблюдателя нет фрустрации или она незначительна, процесс атрибуции можно считать процессом незащитной адаптации личности. В этом случае искажений в образе актера в психике наблюдателя значительно меньше и содержание атрибуций более близко к психологической реальности.

При использовании наблюдателем механизма проективной атрибуции имеет место *идентификация* с актером, но в весьма специфическом виде: не воспринимающий стремится стать похожим на воспринимаемого, а воспринимаемый

уподобляется воспринимающему. (Воспринимаемый социальный актер об этих процессах может не иметь никакого представления.) Именно такая идентификация осуществляется на основе механизма проекции. При этом следует различить две соответствующие друг другу разновидности атрибуции и идентификации:

- 1) атрибуция собственных черт комц-либо другому и уподобление этого другого (актера) собственной личности;
- 2) атрибуция черт другого человека (социального актера) своей собственной личности и уподобление (идентификация) своей личности этому человеку.

Вполне понятно, что перед нами — противоположно направленные процессы, у которых могут быть различия как в мотивах, так и в механизмах. Эти процессы в социальных ситуациях общения могут иметь место одновременно, составляя комплексный процесс, включающий разные виды атрибуции и идентификации.

Из предложенного выше обсуждения видно, что атрибуция — широкий и весьма разнообразный социально-психологический процесс, а что касается проекции, то она является одной из разновидностей атрибуции и в дальнейшем будет фигурировать у нас под названием «проективной атрибуции». Это процесс приписывания другому наших собственных черт.

Поскольку, как я показал, имеет место также проекция черт наблюдаемого человека (актера) на наблюдателя, то эту разновидность атрибуции мы с полным правом можем назвать *интроективной атрибуцией*. Интроекция — приписывание себе или внедрение в собственную психику черт той личности, с которой воспринимающий переживает положительную психическую идентификацию*. Исследования Хайдера и других психологов показали, что атрибуция черт воспринимаемого актера зависит также от установок наблюдателя. Если актер считается «плохим человеком», ему приписываются отрицательные черты (негативная атрибуция), в противном случае приписываются положительные черты (позитивная атрибуция). Это означает, что процессы атрибуции могут быть крайне субъективными. Эксперименты показывают, что когда одного и того же человека представляют разным аудиториям в качестве личности с разными и даже противоположными чертами, его образ и истолкование воспринятых физических черт и поведения бывают очень разными. В этих двух совершенно разных социальных ситуациях человеку приписываются совершенно разные, в значительной мере противоположные черты.

1.10. «ЧИСТО ВНЕШНИЕ» И «ЧИСТО ВНУТРЕННИЕ» АТРИБУЦИИ

«ЧИСТО ВНЕШНИЕ АТРИБУЦИИ»

Бывают случаи, когда внешние, ситуационные причины поведения

человека так очевидны, что никакого специального объяснения не требуется. Например, представьте себе, что человек пересекает улицу и внезапно замечает, что прямо на него идет автомобиль. Как он ведет себя в такой ситуации? Ясно, что он импульсивно сорвется с места и побежит, чтобы спасти свою жизнь. Что может сказать наблюдатель о поведении нашего спасающегося бегством социального актера? При серьезном отношении к делу он совершит чисто ситуативную атрибуцию и скажет, что поведение человека обусловлено внешней причиной — приближающейся машиной, его испугом, желанием спастись. Но главной причиной он будет считать внешний объект — автомобиль. Внутренние же атрибуты им будут использоваться лишь в незначительной степени, причем они не будут специфическими для этого человека. Избегать такой опасности свойственно всем здоровым людям, и каждый нормальный человек поступил бы точно так же.

Можно привести сколько угодно других примеров: 1) на улице много людей, вдруг начинается сильнейший дождь или град. Все бегут в поисках защищенного места. Чем определяется их бегство? Вполне очевидно, что явлением природы — ливнем или градом. Для понимания такого поведения внутренние атрибуты играют второстепенную роль, они фактически не нужны; 2) у ребенка позыв на выделение мочи, он плачет и просится в туалет. Чем детерминировано подобное поведение ребенка? Ясно, что таким внешним для его личности фактором, как потребность освобождения мочевого пузыря. Это вряд ли личностный фактор, хотя данный пример не такой удачный для иллюстрации «чисто внешней атрибуции», как предыдущий; 3) злоумышленник стреляет в человека, который падает на землю. Чем обусловлено его падение? Очевидно, что чисто внешней причиной.

«ЧИСТО ВНУТРЕННИЕ АТРИБУЦИИ»

Теперь представьте себе, что на улице много народа, вдруг начинается мощнейший град, все бегут и прячутся, но какой-то субъект спокойно идет под градом и даже нисколько не ускоряет свой шаг. Многие из своих укромных уголков наблюдают за ним и *удивляются* такому *странному* поведению человека. Какие атрибуты будут сочинять наблюдатели для объяснения подобного поведения нашего необычного социального актера? Ясно, что атрибуты будут почти полностью внутренними. Такому человеку будут приписываться странные черты характера и даже психическая болезнь («псих», «тронутый» и т.п. — вот характеристики, которые используются большинством простых людей при наблюдении подобного поведения).

Еще один пример: человеку за его работу предлагают необычно большое вознаграждение, а он отказывается или берет значительно меньше предложенного, и это без видимых серьезных причин (например, при полном отсутствии принуждения).

Как можно объяснить такое поведение? Ясно, что и в этом случае атрибуции наблюдателя будут преимущественно внутренними: начиная от приписывания психотических черт до догадок о каких-то моральных соображениях или таинственных, скрытых причинах. Все перечисленные атрибуции — уже почти «чисто внутренние» атрибуции.

КАКИЕ ИЗ ЭТИХ КРАЙНИХ ВИДОВ АТРИБУЦИЙ БЛИЖЕ К ОБЪЕКТИВНОМУ ПОЗНАНИЮ?

Вполне очевидно, что внешние атрибуции весьма близки к объективному познанию, хотя они дают очень поверхностные сведения. Такое познание движущих сил поведения человека близко к бихевиористскому «познанию» в психологии: идет град — люди бегут, $S - R$, и все как будто ясно. Когда для человека подобные внешние объяснения вески и убедительны, он обесценивает внутренние личностные факторы, оказывающие влияние на поведение.

Что касается тех случаев, когда поведение человека детерминировано главным образом внутренними или промежуточными интенциями (в том смысле, как их понимает Деси, с точкой зрения которого мы еще ознакомимся в настоящей книге), познание подобных причин — очень трудное, даже можно сказать невозможное дело, особенно если наблюдатель имеет возможность осуществления лишь кратковременного наблюдения за социальным актером. Отсюда более заметные искажения причин поведения при внутренней или промежуточной атрибуции (т. е. при возникновении у личности ситуативно индуцированной интенции). Теперь мы перейдем к рассмотрению атрибуций подобного типа, поскольку четкое представление о них нам будет нужно при обсуждении многих вопросов.

1.11. ОБ АТРИБУЦИЯХ СРЕДНЕГО — ВНУТРЕННЕ-ВНЕШНЕГО ТИПА

По моим наблюдениям, редко бывает, чтобы человек, наблюдая за поведением другого и пытаясь понять его, делал исключительно внутренние или исключительно внешние атрибуции, как предполагали, по-видимому, основатели «теории» атрибуции Хайдер и Келли (Heider, 1958; Kelley, 1967). Наоборот, производятся и те и другие, и речь может идти лишь о тенденциях превалирования или внешних, или внутренних атрибуций. Читатель, безусловно, заметил, как трудно было для автора привести примеры чистых типов атрибуций.

Более того, следует говорить о взаимодействии в психике наблюдателя внешних или внутренних атрибуций и даже о появлении атрибуций не просто смешанного, а нового типа. Именно это и сумел заметить, на мой взгляд, американский психолог Деси (Deci, 1975). Но до того, как рассмотреть его точку зрения и высказать собственные суждения, еще раз вкратце рассмотрим проблему *оснований* (и обоснования) поведения социального актера.

ЧТО ТАКОЕ ОСНОВАНИЕ ПОВЕДЕНИЯ?

Мы уже видели, что, пытаясь понять поведение социального актера, наблюдатель должен отвечать на целый ряд вопросов, из которых наиболее важными являются следующие: 1) что за человек актер? 2) где осуществляются его действия? (Речь идет о пространственной локализации актера и его действий.); 3) когда осуществляются его действия? (Это уже вопрос о временной локализации актера и его действий.); 4) зачем он совершает эти действия? Это вопрос о внутренних мотивах актера. Иначе можно спросить: «Для чего действует он таким образом, а не иначе?»; 5) каковы причины его действий, или почему он так действует? (Этот вопрос уже касается скорее всего возможных последствий действий социального актера, т. е. тех целей, к которым он стремится.)

В связи с вопросами основ (или обоснования) действий актера нас, в первую очередь интересует соотношение мотивов и целей, *основ* и *причин* его поведения. Чтобы действовать, субъект (актер) должен иметь основания. Основания поведения локализованы в субъекте, в его внутреннем мире. Но это не значит, что они не соприкасаются с внешним миром, не взаимодействуют с ситуациями, в которых актер должен действовать.

Когда мы спрашиваем человека, «зачем» (или «для чего») он действует или выполняет данную социальную роль, его ответы касаются в первую очередь именно оснований его действий (хотя люди нередко плохо различают или совсем не различают основания и обоснование действия и его причинное объяснение). Представление или поиск основ для поведения — это уже *процесс обоснования*. И, чтобы разобраться в этом вопросе, условно (или не очень условно, поскольку так и есть на самом деле) все основы и обоснования действий можно подразделить на две группы: 1) на внутренние, сугубо личностные основания, 2) внутренне-внешние основания, т. е. такие, которые возникли в личности в результате ее взаимодействия со средой, с ситуацией. Внутренне-внешние основания также являются внутриспсихическими явлениями, но они не возникли бы, если бы актер не взаимодействовал с ситуацией.

Основания первой группы касаются внутренних возможностей личности (интеллектуальных способностей, знаний, внутренних мотивов и т.п.). Например, человека может «заставить» действовать привлекательность ситуации, но только в том случае, когда у него под воздействием определенных сторон ситуации возникла соответствующая установка. Переживание привлекательности ситуации или определенных ее сторон — психическое явление, возникшее у действующего лица в результате взаимодействия между его личностью (мотивами и т.п.) и ситуацией. Привлекательностью могут обладать лишь определенные аспекты ситуации, но не вся ситуация целиком. Например, я могу остаться в определенной ситуации и играть в ней какую-либо роль лишь потому, что здесь наряду с такими людьми, которые мне безразличны, присутствует один человек, который мне симпатичен или нужен. Подобная привлекательность является средним типом основания для поведения актера и, совершая атрибуции, мы должны отличить его от сугубо внутренних

оснований, о которых я уже говорил. Определенные аспекты ситуации вызывают у актера интерес, желание и другие мотивы (соответствующие определенным потребностям), вследствие чего и становятся привлекательными, т. е. желательными.

Теперь уже, имея достаточно четкие представления об основаниях поведения для личности социального актера, мы можем перейти к рассмотрению концепции Э.Деси и посмотреть, какие новые элементы вносит этот исследователь в теорию мотивации и атрибутивных процессов.

ДЕСИ О ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ МОТИВАХ И ДВУХ ВИДАХ ПОВЕДЕНИЯ

Деси различает внутренние и внешние тенденции или мотивы поведения человека и соответствующие виды поведения

1) «*Интринсивно*» *мотивированным* он считает такое поведение человека, награду за которое индивид несет в себе. Совершая действия или определенную деятельность, индивид получает удовольствие и чувствует себя вознагражденным. Он ощущает свою компетентность и переживает самоутверждение. 2) «*Экстринсивно*» *мотивированным* является такое поведение, за которое человек получает награду извне, например, получает деньги.

Такое различие, конечно, не новость в психологии, где давно известно существование внутренних и внешних мотивов. Внешние мотивы обычно называют *стимулами*, чтобы отличить от внутренних мотивов. Здесь интересно то, что в этих двух случаях поведение человека внешне может выглядеть одинаково. Например, в обоих случаях человек изготавливает определенный предмет (например, стол) с помощью определенных инструментов. Но психологически это две разные виды деятельности. Желая понять и объяснить их, мы в первом случае делаем преимущественно внутренние атрибуции, а во втором — внешние.

Деси пытается применить к таким случаям теорию Келли и утверждает следующее: если некий Дэвид печатает на машинке только ради денег, тогда его поведение имеет: а) ярко выраженную особенность (Дэвид печатает только тогда, когда ему платят); б) низкую согласованность (люди с ярко выраженной экстринсивной тенденцией печатают на машинке только тогда, когда им платят), в) высокую стабильность (устойчивость): обычно желание печатать у Дэвида зависит от денег (Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 94). При интринсивной мотивации человек делает свое дело независимо от того, награждают его, или нет. В этих двух случаях, несмотря на существенные психологические различия, поведение человека эквивалентно, т. е. приводит к одинаковым результатам. Для выполнения такой работы в обоих случаях человек пользуется своими способностями и навыками. В обоих случаях у человека имеется установка или интенция на высокое достижение. Но именно здесь и суть вопроса: в этих двух случаях действующие интенции личности генетически различны. Вот как излагает точку зрения Деси немецкий психолог: «При интринсивной мотивации интенция субъектно детерминирована (*personally caused*)

* Подробнее я рассматриваю названные и другие защитные механизмы в своей книге: Социально-психическая адаптация личности. Ереван, 1988.

intention — субъектно обусловленная интенция), при экстринсивной мотивации она ситуационно индуцирована (environmentally caused intention — интенция, обусловленная окружением) (Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 95).

Можно сказать, что в обоих случаях у человека имеется *намерение* действовать, но в одном случае оно возникло под влиянием внутренних факторов (внутреннее вознаграждение или ожидание такого вознаграждения), в другом — под влиянием внешних факторов (получение внешнего вознаграждения или ожидание такового). *Фактически намерение (интенция), возникшая под влиянием внешнего награждения, является промежуточным типом причинности.* Есть, так сказать, чисто внешние причины (например, случай, трудности, особенно искусственные, обстоятельства — их имели в виду Хайдер и Келли), они составляют так называемую «*объектную*» *причинность*. Есть также чисто внутренние причины (или основания) поведения: это уже «*субъектная*» *причинность*. Деси же выделяет промежуточный тип причин поведения и причинения поведения. Речь идет о ситуационно индуцированных интенциях, которые, возникая, по существу переходят в ряд субъектных причин (оснований) поведения.

Исходя из этого Деси, Хекхаузен и другие психологи приходят к выводу, что, объясняя поведение социальных актеров, мы должны иметь в виду существование трех групп «причин»: внутренних, средних (ситуационно индуцированных) и внешних. Соответственно делаются три вида атрибуций, три вида (или способа) объяснения социального поведения людей (Deci, 1975).

Ясно, что подход Деси расширяет теории мотивации и атрибуции, позволяя охватить объяснительными принципами болшее широкий спектр социальных действий и взаимодействий людей. Фактически в отмеченных случаях имеются в виду процессы возникновения новых внутренних мотивов под воздействием внешних факторов и, в частности, внешних вознаграждений. *Это процесс превращения внешней стимуляции во внутреннюю мотивацию.*

Надо иметь в виду, что эти новые мотивы могут быть очень интенсивными. Например, страсть к деньгам. Внешнее вознаграждение превращается во внутреннее. Но оно в виде страсти опять обращается на внешний мир, вызывая поиск вознаграждений в виде денег, почестей и т.п. Накопительство и жадность (как, например, у бальзаковского героя Гобсека) вряд ли могут быть врожденными, поскольку ребенок от рождения не знает о существовании денег. Любовь к деньгам — мотивация среднего типа, т. е. интенция, индуцированная внешним вознаграждением.

«ПРИНЦИП ОБЕСЦЕНИВАНИЯ» В ПРОЦЕССЕ АТРИБУТИРОВАНИЯ

Каким образом представление о трех видах мотивации учитывается при объяснении поведения социального актера или своего собственного поведения наблюдателем, т. е. при гетероатрибуции и автоатрибуции?

Считается, что на социального актера оказывают влияние сильный внешний фактор (в виде награждения или наказания), вступает в силу «принцип обесценивания» (Келли) сугубо внутренней, субъектной причинности: действию

приписывается главным образом внешняя (экстринсивная) мотивация. Внутренним основаниям приписывается второстепенное значение. Деси и его коллеги доказывают реальность существования принципа обесценивания экспериментально (Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 96). Они показали, что на проявления этого принципа оказывает влияние целый ряд других факторов. Интересно то, что эти исследования касаются проблем достижений и успехов людей, которые заслуживают отдельного и подробного рассмотрения.

1.12. ЕЩЕ ДВА ВИДА АТРИБУЦИИ (критерий – группа или поведение)

Экспериментальные исследования показали, что под воздействием эмоционального возбуждения (страха, смутения и т.п.) «испытуемые выносят суждения о других людях главным образом на основе их принадлежности к той или иной группе, а не на основе их поведения» (Бэрон, Керр, Миллер, 2003, с. 173). Авторы не делают всех полезных выводов из таких фактов, а между тем последние позволяют нам видеть следующее:

- 1) Существует еще два вида атрибуции причин поведения человека: а) атрибуция с учетом той группы, к которой принадлежит человек, поведение которого наблюдатель желает понять; б) атрибуция с учетом поведения как основы для понимания качеств личности; в) нет сомнения, что существуют и более сложные случаи двойной атрибуции: желая знать, что за человек P_i , мы осуществляем атрибуции как на основе его групповой принадлежности, так и исходя из его поведения, о котором мы получаем информацию путем прямого наблюдения или другими путями.
- 2) В реальном процессе жизни и, в частности, под влиянием наших эмоциональных состояний мы переходим от одного вида атрибуции к другому. Страх, например, заставляет перейти к атрибуции на основе группового поведения, ослабление же страха позволяет человеку спонтанно возвращаться к атрибуции на основе наблюдаемого поведения.
- 3) Отсюда можно выдвинуть предположение, что если для человека (P_i) в обществе существуют группы людей, которых он постоянно боится (милиция, КГБ, ЦРУ, террористические группы и т.п.), то, пытаясь догадаться о человеческих качествах членов этих групп, он спонтанно будет пользоваться атрибуциями преимущественно на основе названных групп («Он же ведь милиционер!»; «Он из КГБ, и этим все сказано!»). Более реалистичны суждения нашего P_i о членах таких групп, которых он не боится. За такими людьми он спокойно наблюдает, при этом преимущественно пользуясь атрибуциями на основе наблюдаемого

поведения. Я полагаю, что эту концепцию следует развернуть, она сможет объяснить целый ряд феноменов.

- 4) Данную концепцию можно распространить и на межэтнические отношения. Когда члены \mathcal{E}_1 рассуждают о психических качествах этнофоров из \mathcal{E}_2 , они в зависимости от своих чувств преимущественно опираются или на свойства этнической группы \mathcal{E}_2 , или же на реальное поведение ее членов.
- 5) Я думаю, что речь должна идти скорее не о влиянии эмоций, а о воздействии социальных установок и их изменений во времени. Динамика установок приводит к переходам от одного вида атрибуции к другой и к их различным сочетаниям.
- 6) Поскольку каждый индивид, личность которого мы хотим определить, одновременно принадлежит к нескольким социальным и этническим группам, то при создании атрибуций на основе групповой принадлежности мы опираемся на сведения о его групповой принадлежности, его референтных группах. В межэтнических отношениях эта референтная группа — в первую очередь этнос. Если Р — турок, то я начинаю производить атрибуции, не очень интересуясь тем, к каким социальным группам внутри турецкого общества принадлежит данный индивид.

Но в целом знание определенного числа групп принадлежности индивида Р позволяет делать N групп атрибуций на основе его групповой принадлежности. Данный подход тоже можно расширить и конкретнее применить при исследовании атрибутивных процессов представителей различных этносов и межэтнических отношений.

- 7) Отмеченные выше типы атрибуций тесно взаимосвязаны по крайней мере со следующими социально-психологическими явлениями: а) с тенденцией упрощения картины мира и его категоризации; б) с процессами возникновения и изменения социальных установок, стереотипов и предубеждений. Эти связи подлежат тщательному исследованию.
- 8) Можно предположить, что при этноцентризме как гетероатрибуции, так и автоатрибуции становятся групповыми, т. е. производятся на основе предполагаемых свойств своего («мы») и чужого («они») этносов. Я полагаю, что на основе этой идеи многое из того, что известно об этноцентризме, можно обсуждать в проблемной сфере атрибутивных исследований.

1.13. ОНТОЛОГИЧЕСКИЕ АТРИБУЦИИ

Онтологический подход к явлениям в целом — осуществление

попытки выяснить, что представляет собой предмет и явление сами по себе, безотносительно к нашему сознанию, психике. Типичным онтологическим вопросом является следующий: «Что это такое?» Такой научный подход встречается и в повседневной жизни. Отвечая на него, люди поступают двояко: а) ими проводится объективное исследование явления; б) или же делаются атрибуции. Такие атрибуции, касающиеся сущности явления, я называю *онтологическими*.

Только после онтологических вопросов возникают вопросы о причинах возникновения явления, следовательно, каузальные атрибуции появляются после онтологических. Но я думаю, что каузальная атрибуция — лишь одна из группы *гносеологических атрибуций*, т. е. тех атрибуций, которые касаются познания, отражения явлений, существующих независимо от других. Атрибуция свойств — вторая разновидность, а атрибуция отношений с другими объектами — третья разновидность гносеологических атрибуций.

1.14. НОВЫЙ ВИД АТРИБУЦИИ — НОРМАТИВНАЯ АТРИБУЦИЯ

Мы предлагаем новое понятие «*нормативная атрибуция*», которое можно истолковать двояко, а именно: 1) как *атрибуцию норм* для объяснения того, почему другой индивид поступает так, а не иначе; 2) как атрибуцию чего-то, *исходящую* из каких-то норм. В этом случае сама личность, производящая атрибуции, придерживается в этом процессе каких-то норм. Например, может исходить из той нормы, что нельзя приписать другому только отрицательные черты и мотивы; может исходить из каких-либо общечеловеческих норм и ценностей (ценностных норм), например из такой: «Во взаимоотношениях с людьми надо быть справедливым».

Следовательно, существует и *ненормативная атрибуция*: а) это не атрибуция норм, а приписывание мотивов, черт и т.п.; т. е. под эту категорию подпадают все остальные формы атрибуции; б) атрибуция как процесс, в ходе которого не соблюдаются никакие нормы. Иначе говоря, это такой процесс, который нормативно не регулируется (если такое вообще можно себе представить у вполне социализированного человеческого индивида).

Данную концепцию нетрудно подвергнуть эмпирической проверке. Для этого можно попросить одного индивида охарактеризовать другого и полученный эмпирический материал осмыслить с позиций тех идей, которые изложены в настоящем параграфе.

1.15. МЕТААТРИБУЦИЯ, РЕАТРИБУЦИЯ

И ДЕАТРИБУЦИЯ

Метаатрибуцией называют процесс атрибутирования атрибуции. Например, если два человека (P_1 и P_2) взаимодействуют и если P_1 делает относительно атрибуции P_2 (A_2) свою атрибуцию (B_2), то это уже метаатрибуция. Это означает, что, используя B_2 , индивид P_1 объясняет, почему его партнер P_2 осуществил атрибуцию A_2 . Более конкретно: P_2 считает P_1 лжецом (A_1), но когда P_1 получает сообщение о таком мнении о себе P_2 , он (P_1) отвечает, что P_2 — подлец и враг (B_2), поэтому и высказывает о нем подобное мнение. Утверждение P_1 о том, что « P_2 — подлец и враг» — метаатрибуция, т. е. атрибуция, образованная с целью объяснения одной из предыдущих атрибуций.

Поскольку это так, то сразу же возникает необходимость провести различие между двумя видами метаатрибуции: 1) *метагетероатрибуции* и 2) *метаавтоатрибуции*. В первом случае индивид P_1 сочиняет атрибуцию с целью объяснить какую-то атрибуцию партнера; во втором же случае он сочиняет новую атрибуцию для объяснения своей предыдущей атрибуции.

Примеров найти, как я думаю, не очень сложно. Так, я (P_2) утверждаю, что другой человек (P_1) честен. Это моя первая атрибуция (A_1). Когда же меня спрашивают, почему я так думаю, я могу ответить новой атрибуцией (метаатрибуцией) для объяснения того, почему я думаю, что P_1 — честный человек. Например: « P_2 честный человек, потому что он справедлив и выполняет все свои обещания». Атрибуция справедливости в данном контексте является метаатрибуцией. По сходной логике люди делают также метаавтоатрибуции, с их помощью оправдывая свое поведение.

Вполне понятно, что концепция метаатрибуций имеет внутренние возможности дальнейшего развития. Для этого надо исследовать материалы различных споров, научных, политических и бытовых дискуссий и т.п.

Реатрибуция — освобождение от прежней атрибуции и применение новой. Например, больной считал причиной своей болезни фактор Φ_1 , но после лечебного процесса и с помощью врача понял, что подлинной причиной является Φ_2 . Предлагается альтернативная причина.

Деатрибуция — освобождение от определенной атрибуции без ее замены на новую. Альтернативная причина для новой атрибуции в этом случае не выдвигается.

1.16. АТТРИБУЦИЯ ДЛЯ СЕБЯ И АТТРИБУЦИЯ ДЛЯ ДРУГИХ

ДВА ТИПА АТТРИБУЦИИ

Обычно атрибутивные процессы исследуются следующим образом: дают испытуемому задачу и после того, как он ее решил (или перестал решать), просят объяснить полученный результат. Испытуемый

дает свои объяснения экспериментатору, стараясь не столько понять истинные причины своего успеха или неудачи, сколько *оправдать* полученный результат. Этот процесс я называю *атрибутированием для других*, а результат этого процесса — *атрибуцией для других*. Такая атрибуция предназначена для внешнего социально-психологического употребления. Ее мотив — это мотив не столько подлинно познания, сколько самооправдания, вследствие чего, как я предполагаю, индивид должен производить рационализации и интеллектуализации.

Однако уже во время таких экспериментов у исследователя должен возникнуть вопрос: *а не занимается ли испытуемый сочинением атрибутивных суждений уже в самом ходе решения задачи?* Не стремится ли он мысленно объяснить себе, почему решение задачи идет успешно или, наоборот, не продвигается? Известно, что многие современные исследователи считают интроспекцию ненаучным методом психологического исследования. Однако я уверен, что если бы они немного доверили собственной интроспекции, то без труда заметили бы, что в своей внутренней речи не раз пытались объяснить мотивы и другие аспекты своего и чужого поведения.

Подобные внутренние атрибуции предназначены для себя. Я их называю просто *атрибуциями для себя* и предполагаю, что в них также атрибутивные процессы могут «выливаться» в целый ряд защитных процессов (рационализацию, проекцию и т.п.), однако в меньшей степени. В своей психике, только перед самим собой человек может быть более объективным исследователем своего и чужого поведения и личности.

Одно важное уточнение надо иметь в виду: нельзя путать «атрибуции для себя» со «служащими своему Я» искажением (ошибкой) атрибуции, о которой речь у нас впереди. Дело в том, что атрибуции для себя могут быть более самокритичными и опасными для своего Я, чем атрибуции для других. Служащие интересам Я атрибуции и атрибуции для себя выделены по совершенно разным критериям. Это разные типы атрибуций.

КОГДА У ЧЕЛОВЕКА НАЧИНАЮТСЯ АТРИБУТИВНЫЕ ПРОЦЕССЫ?

Исследователями атрибутивных процессов описаны некоторые условия, при которых обычно, по их мнению, у человека возникает потребность в каузальных атрибуциях (см., напр.: Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 87–88). Это, в частности, те ситуации, в которых возникают противоречия, или когда уже знакомый человек совершает нечто необычное, и т.п.

Однако я считаю, что названные и другие подобные *ситуации лишь усиливают и конкретизируют атрибутивные процессы, направляя их на актуально протекающие или недавно закончившиеся события и людей* — социальных актеров. Этапы подобной активизации, безусловно, представляют большой интерес.

Однако моя точка зрения следующая: у психически здорового и активного человека когнитивные процессы поиска причин явлений, своего и чужого поведения протекают почти всегда, даже на подсознательном уровне и в сновидениях. Эти процессы преимущественно подсознательны даже тогда, когда человек находится

в бодрствующем и активном сознательном состоянии. В сферу сознания большей частью проникают результаты атрибутивных процессов и лишь в небольшой мере — сами эти процессы. Поэтому я предполагаю, что в сновидениях подлинные механизмы атрибуции должны проявляться более часто и неприкрыто, надо только уметь их обнаружить и описать. Более того, имея в виду реальность процессов психической регрессии в сновидениях и на подсознательном уровне вообще, я предполагаю, что *исследование подсознательных атрибуций позволит раскрыть их самые элементарные и базовые формы, которые впервые возникли у далеких предков людей*. В сновидениях можно обнаружить процессы первичного рождения индивидуальных, этнических и общечеловеческих атрибуций.

Поскольку сновидения — преимущественно образные процессы, то я думаю, что удастся обнаружить образные выражения атрибуций (в частности, ее проективных форм) и те процессы, с помощью которых эти образы вербализуются. Следовательно, мы должны выделить образные и вербальные атрибуции и исследовать их взаимосвязи и взаимопереходы.

ИЗМЕНЕНИЯ АТРИБУТИВНЫХ СУЖДЕНИЙ ПРИ ПЕРЕХОДЕ ОТ ВНУТРЕННЕЙ РЕЧИ К ВНЕШНЕЙ

Итак, нет сомнения, что атрибуции, возникая в психике человека, сначала выражаются в неразвернутой внутренней речи. Поскольку внутренняя речь тесно связана с мышлением и имеет свои особенности (Соколов, 1968), то нет сомнения, что и выраженные во внутренней речи атрибуции тоже должны иметь своеобразные черты. Своеобразны также те атрибуции, которые выражаются в устной или письменной речи. Устно выраженные атрибуции, подвергаясь письменной обработке, получают новые черты. Они, по крайней мере, приводятся в большее соответствие с нормами социальной жизни. Вообще публично выражаемые атрибуции отличаются от тех, которые индивид формирует для себя, для личного употребления, в качестве части своих представлений о мире и о людях.

Я считаю, что, как существует процесс перехода от внутренней речи к внешней, точно так же, будучи частью этого общего процесса внешней вербализации, существует процесс перехода от внутренних речевых атрибуций к внешним ее формам. От внутриречевых атрибуций происходит переход к *внешнеречевым* атрибуциям. Проблема состоит в раскрытии этого процесса и его механизмов, а также тех изменений, которые претерпевают внутриречевые атрибуции при переходе в форму внешней — устной или письменной речи.

ПЕРЕХОД ОТ АТРИБУЦИЙ ДЛЯ СЕБЯ К АТРИБУЦИЯМ ДЛЯ ДРУГИХ

Вернемся к проблеме этих двух типов атрибуций. Легко представить себе ситуацию, когда человек наблюдает за поведением другого и при себе, во внутренней речи, производит каузальные и другие атрибуции. Это атрибуции для себя, они протекают в психике личности, не сопровождаясь какими-либо заметными действиями. Используется лишь внутренняя речь. При этом наблюдатель молча, в

уме может выразить любую мысль и мнение о действующем лице и его поведении, хотя и тут внутренняя цензура не дремлет. Она подавляет и вытесняет из сферы сознания наблюдателя ряд мыслей, особенно если социальные актеры — близкие наблюдателю люди.

Теперь попытаемся понять, что происходит с этими внутренними атрибуциями для себя, когда человека просят дать объяснение личности и поведению такого социального актера, которого он только что наблюдал или продолжает наблюдать? Ведь когда к нему обращаются с таким вопросом, он превращается в социального актера, играющего определенную социальную роль. Его роль сопрягается с ролью того актера, за которым он наблюдает, и даже с ролями остальных, присутствующих в данной ситуации индивидов. Они тоже могут быть активными участниками какого-то сложного социального процесса (ролевого взаимодействия). При этом роль нашего наблюдателя немедленно актуализируется в его психике, она актуализирует соответствующие нормы поведения и оценок, которые он интернализировал в ходе своей социализации. Теперь он не все может сказать о предмете своего наблюдения как личности и о мотивах его поведения. *Атрибуции для себя преобразовываются в атрибуции для других*, предназначенные для внешнего употребления. При этом могут актуализироваться стандартные, шаблонные объяснения социального поведения людей.

Частным, но очень важным является следующий вопрос: если предположить, что атрибуции для себя в основном внутренние, возможно ли, чтобы эта тенденция изменилась и в атрибуциях для других преобладающей стала противоположная тенденция? Если удастся доказать реальность подобного кардинального изменения атрибуций в процессе перехода от формы существования «для себя» в форму «для других», то станет возможным сделать неутешительный для проводившихся до сих пор исследований и полученных результатов вывод о том, что атрибуция для других не вызывает доверия к себе как подлинное выражение того, что есть у личности. Подобного рода внешние атрибуции как социально-психологические явления представляют интерес для науки, но с их помощью вряд ли можно раскрыть подлинные механизмы атрибуций, с помощью которых человек «при себе» и «для себя» объясняет как свое, так и чужое поведение. Лишь в моменты искренности и потери самоконтроля истинные атрибуции могут «вырываться» во внешнюю речь человека. Но в экспериментальных ситуациях это почти невозможно. Или возможно лишь тогда, когда социальный актер не имеет никакой власти над наблюдателем, не может отвечать ему, т. е. когда между ними нет реального ролевого взаимодействия.

По этой же логике мы можем предположить, что самоатрибуции личности при переходе от формы «для себя» к форме «для других» должны подвергаться еще более крупным изменениям. Человек может считать себя подлецом из-за какого-либо своего поступка, но подобное мнение о себе он, возможно, никогда не выскажет перед другими. Поэтому открытое, публичное выражение самоатрибуции заслуживает даже меньшего доверия как объяснение своего поведения, чем публично выраженные гетероатрибуции.

Для примера рассмотрим чрезвычайно интересное и важное явление из области психологии преступной личности: *раскаивание*. Внешне, исходя из своих личных интересов и мотива самозащиты преступник может сказать, будто раскаивается в

содеянном, тем самым атрибутируя себе положительные человеческие черты и способствуя тому, чтобы другие участники уголовного процесса также приписали ему положительные черты и даже психический и моральный рост и зрелость. Но его внутренние самоатрибуции могут быть совершенно иными.

В свете всего сказанного становится очевидно, что методы исследования атрибуции требуют совершенствования. Мы должны больше опираться на самоотчеты и скрытые документы о людях. Нам следует больше знать о том, что делает человек, о чем и как размышляет, когда он один и уверен, что никто за ним не наблюдает.

Итак, исследование процессов перехода от внутренних самоатрибуций к внешним, предназначенным для глаз и ушей других, и обратных процессов чрезвычайно важно для обеспечения дальнейшего развития психологии атрибуции и целого ряда других связанных с ней разделов социальной психологии.

1.17. АТРИБУЦИЯ ОСНОВ ДЕЙСТВИЯ И АТРИБУЦИЯ ПРИЧИН ТОГО ЖЕ ДЕЙСТВИЯ (новая концепция и направление в психологии атрибуции)

ПРОБЛЕМЫ

Я думаю, что для развития представлений об атрибутивных процессах просто необходимо проведение различия, указанного в заглавии настоящего параграфа: *атрибуция основ поведения — это не то же самое, что атрибуция причин того же самого поведения*. Это важное различие. Для дальнейшего развития теории атрибуции необходимо тщательно исследовать виды оснований и причины действий человека и выяснить, являются ли процессы атрибуции и связанные с ними другие психические процессы различными. Если говорить кратко, психологам предстоит начать исследование с решения следующих проблем:

- 1) *Основа и обоснование действия*: а) что такое основа действия? б) что значит обоснование действия? в) необходимо рассмотреть два подвида обоснования: обоснование актером своих действий (самоатрибуция основ своих действий); обоснование наблюдателем действий социального актера (гетероатрибуция основ действий актера).
- 2) *Причины поведения*: а) что такое причина поведения? б) что такое причина поведения в собственно психологическом смысле?; ответ на вопрос «Зачем?» (или «Для чего?»); ответ на вопрос «Почему?»

ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ «ЗАЧЕМ?» И «ПОЧЕМУ?»

Предполагают ли эти вопросы содержательно разные ответы и, следовательно, разные ответы, когда спрашивающий имеет в виду одного и того человека? В обыходной речи мы интуитивно понимаем, что разница есть, и, по-видимому, соответствующим образом и отвечаем. Но в рамках научной теории атрибуции мы должны четко и в словесной форме выразить эти свои интуитивные «чувства» и «понимание».

- 1) «Зачем?» Есть точка зрения, согласно которой вопрос «Зачем?» касается общих целей или причин деятельности человека (Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 60). Согласно этой точке зрения, задавая вопрос «зачем?», человек имеет в виду (или стремится осуществить) атрибуции мотивации или интенции, в силу которых совершается действие.
- 2) «Почему?» Задавая вопрос «Почему?», человек, согласно этой точке зрения, желает получить объяснения (или разъяснения) «... о результатах целенаправленных действий, о событиях и ситуациях, охватывающих также и произвольную активность» (Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 60).

Говоря проще, задавая вопрос «Зачем?», хотят получить ответ о *мотивах*; задавая же вопрос «Почему?», желают знать объяснение результатов деятельности. Это интересное различие, и в основном Хекхаузен прав в том, что в период до написания его книги в теории атрибуции это различие не проводилось. Правда, в последние годы отмечается понимание того, что *обоснование* (вопрос об основах действий) и *объяснение* (вопрос о причинах действий) — не одно и то же. Но это не то различие, о котором говорил Хекхаузен.

Действительно, человек может стремиться к цели C_1 , но в итоге своих целенаправленных действий добиться или C_2 (где C_2 меньше C_1) или C_3 (где C_3 больше C_1). Первый случай — это *неуспех*, второй — *большой успех*. Когда же достигается заранее поставленная цель (C_1), то это успех. Но поскольку получается три таких варианта, причем неуспех и большой успех могут иметь свои градации (уровни), то обычно после завершения целенаправленной деятельности возникает вопрос «Почему?», т. е. человек, спрашивая себя «почему?», например, не сумел добиваться цели C_1 , а получил меньший результат (C_2). Большой успех (C_3) также вызывает вопросы: человек хотел бы знать его причины и в дальнейшем держаться этой линии поведения, чтобы добиваться новых больших успехов. Ясно, что подобные вопросы может задавать себе не только сам актер (и делать свои автоатрибуции причин), но и наблюдатель, который, желая понять поведение актера, совершает соответствующие гетероатрибуции причин результатов деятельности.

Нетрудно понять, что вопросы типа «Зачем он так много работает?» и «Почему он получил такие результаты?» — по существу своему разные. Они касаются разных предметов. В первом случае нас интересуют общие мотивы активности человека, а во втором — причины конкретных результатов этой же активности. Когда о ком-либо спрашивают: «Почему он потерпел поражение?», то хотят знать причины поражения

или конкретного результата его действий. Об этих же его действиях можно спрашивать: «А зачем он ввязался в это дело?» или «Зачем он вообще проявляет такую активность?» Это уже другой вопрос: это вопрос об общих мотивах активности человека.

Отсюда становится ясно, что мы должны (в психологии) различить *несколько видов понимания*. Их по крайней мере два: 1) понимание мотивов активности человека (например, его намерений, мечтаний и т.п.); 2) понимание причин результатов его деятельности (например, причинами неудачи могут быть невнимательность актера или внешние препятствия).

Относительно механизмов этих двух форм психологического понимания я предлагаю следующую *гипотезу*: 1) при атрибуции мотивов социального актера преобладают внутренние атрибуции, поскольку мотивы — внутренние психические явления; 2) при атрибуции мотивов внешние атрибуции не могут касаться ситуативных факторов. Они, скорее всего, касаются таких *фаталистических* «причин», как наследственность, Бог и другие духовные существа, которые находятся вне контроля нашего социального актера; 3) истинные каузальные атрибуции имеют место тогда, когда человек пытается найти ответ на вопрос «Почему?» В этом случае атрибуции будут не только внутренними, но и внешними. Я думаю, что *ошибки атрибуции, как они описаны до сих пор, имеют место главным образом при атрибуции причин, а не при атрибуции мотивов*.

Итак, дифференциация мотивов и причин позволила нам высказать идею о том, что существует два психологически различных вида атрибуции; это атрибуция мотивов (оснований) и атрибуция причин действий человека и их результатов. Как будет видно из дальнейшего изложения, на основе сказанного нам придется выделить также *два типа ошибок атрибуции: ошибки при атрибуции оснований действий и ошибки при собственно каузальных атрибуциях*, осуществляемых наблюдателем социального поведения другого человека.

Справедливости ради надо признать, что зачатки понимания различия причины и основания мы видим уже у Басса (известного в первую очередь своими исследованиями в области психологии агрессии). Басс выступил еще в 1978 г. с критикой в адрес теории атрибуции Хайдера и Келли (см.: Buss 1978). Я различаю мотив и причину, в то время как Басс различал причину и основание. Является ли основание мотивом? Что имеют в виду люди, когда, слушая другого, говорят: «Резонно!»? То, что говорящий (действующее лицо) правильно рассуждает о мотивах («Зачем?») или о причинах («Почему?»)?

То, что в народной («наивной») психологии эти тонкие различия не всегда проводятся, видно из того, как в общих словарях объясняются соответствующие понятия. Например, слово «reason» в «Англо-русском словаре» В.К. Мюллера переводится и как основание, и как причина, и как мотив, и т.п.

На различия мотивов и причин обратил внимание психолог Круглански (Kruglanski, 1975).

1.18. КАУЗАЛЬНЫЕ АТРИБУЦИИ В ФИЗИЧЕСКОМ И СОЦИАЛЬНОМ МИРЕ

ПРОБЛЕМА

Выше я вкратце представил современное понимание каузальной атрибуции. Теперь же вернусь к этому вопросу с тем, чтобы сравнить между собой роль атрибуции при познании физического мира и социальной жизни, а также высказать ряд новых идей.

Наблюдая за событиями физического и социального мира, человек каким-то образом воспринимает и понимает также причины этих событий. Эта проблема давно интересует мыслителей, и некоторые философы и психологи задолго до появления теории атрибуции высказывали об этом различные суждения. Более того, в психологии первой половины XX в. были проведены даже экспериментальные исследования по *восприятию причинности*, которые, как мы увидим, представляют интерес не только для психологии социального познания, но даже для этнопсихологии.

Вкратце историю этого вопроса рассмотрел Хайдер, основатель теории атрибуции, одним из первых исследовавший психологическую проблему восприятия причинности.

ВОСПРИЯТИЕ И АТРИБУЦИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ ПРИЧИННОСТИ

Из повседневного опыта известно, и мыслящие люди давно заметили, что восприятие внешнего мира — процесс сложный. Мы воспринимаем не просто то, что дано в наших ощущениях, но также и то, что скрыто от органов чувств. Более того, даже в чувственно воспринимаемом мы видим не только отдельные предметы, но также их взаимные связи.

Недаром Фриц Хайдер в опубликованной в 1958 г. книге «Психология межличностных отношений» (Heider, 1958) утверждал, что наше восприятие является одновременно *феноменальным* и *каузальным*. Феноменальное восприятие охватывает непосредственно воспринимаемое, «картину» предметов и ситуаций. Под каузальным же восприятием он имел в виду психический процесс построения образа предмета, находящегося на определенном расстоянии от человека. Например, когда мы воспринимаем другого человека, то, кроме его физических признаков и локализации в пространстве и времени, воспринимаем также его эмоции, психические состояния, желания и т.п.

Но это уже из сферы восприятия *психологической причинности*. Поскольку в этой книге я уже указал на существование процессов атрибуции качеств и причин физическим, неодушевленным объектам, приведу некоторые дополнительные факты, которые позволят нам делать далеко идущие выводы о характере мировосприятия и мышления современного человека.

Еще в 40-е годы XX в. психолог Мишотт опубликовал результаты своих интересных опытов. Он предлагал своим испытуемым наблюдать за следующим

событием и дать его описание: «...объект А движется к объекту В, касается его, после чего А останавливается, а В начинает двигаться в том же направлении, в котором двигается А» (Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 63; Michotte, 1946; Фресс, Пиаже, 1978, с. 62–70).

Оказалось, что если время задержки между соприкосновением А с В и началом движения В короткое (не более 100 миллисекунд), то все наблюдатели заключают, что движение В обусловлено движением (соприкосновением) А. Такое заключение о причинной связи имело место даже тогда, когда испытуемым сообщали о том, что А и В приводятся в движение независимо и с помощью отдельных механизмов.

Другим вариантом эксперимента был следующий: после соприкосновения с В предмет А начинал обратное движение, а В следовал за ним. Наблюдая за этим движением, испытуемые утверждали, что В притягивает А к себе, после чего А захватывает В и ведет за собой.

Мишотт и другие авторы объясняют такие «каузальные выводы» испытуемых тем, что *в их восприятии, на основе прошлого опыта или в результате работы законов гештальта, есть не только чувственные образы, но и причинные связи явлений*. Но ведь в таких случаях мы видим не столько восприятие реальных причинных связей, сколько приписывания подобных связей. Почему у человека спонтанно возникают подобные атрибуции для неодушевленных предметов. Я считаю, что *причиной появления таких атрибуций является сохранение в психике современного человека анимизма, тенденции одухотворения неодушевленных предметов природы*. Эта форма мироощущения и мышления была преобладающей у древних людей, но, как видно из подобных фактов, сохранилась и у современного человека на подсознательном уровне его психики, и нередко воспроизводится. Вот почему есть много людей, которые вполне серьезно обижаются на предметы (например, на инструменты, которые плохо служат им) или восхищаются ими, проявляют враждебность к ним, проклинают их, обзывают оскорбительными словами.

Итак, наряду с объективно существующими причинными связями физического характера у современных людей имеют место также процессы атрибуции *физических предметов* как свойств (атрибуция свойств), так и причинных связей (каузальная атрибуция).

АТРИБУЦИЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ПРИЧИННОСТИ

Каузальные атрибуции испытуемых, описанные в предыдущем разделе, очень четко показывают нам, каким образом в процессе познания внешнего физического мира происходит *переход от физической причинности к психологической*. Приписывание физическим объектам психических черт и мотивов еще сильнее выражается тогда, когда эти предметы символически играют роль живых существ («входят» в дом, «гоняются» друг за другом и т.п.). Подобные опыты проводили Хайдер и Зиммель (см.: Хекхаузен, 1968, ч. 2, с. 63–64). Таким действующим объектам приписываются человеческие мотивы и качества. Это уже усмотрение во взаимодействиях предметов *подлинной психологической причинности*. Причем геометрическим объектам приписывались не только мотивы, но и агрессивные черты («задира», «драчун» и т.п.). Игра была агрессивной.

АТРИБУЦИЯ В НАСТОЯЩЕМ И АТРИБУЦИЯ В ВОООБРАЖАЕМОМ ПРОШЛОМ

По-видимому, атрибуции могут касаться не только того, что происходит «здесь и сейчас», на социальной сцене, но и прошлого и будущего. Когда человек наблюдает за поведением других людей, он может построить предположения не только о том, что происходит сейчас, каковы личности актеров, каковы актуальные причинные связи и т.п. Он может делать предположения о том, что предшествовало данной ситуации, какие события прошлого привели к ее возникновению. При этом имеют место атрибуции в воображаемом прошлом. Точно так же, пытаясь понять, что будет дальше, наблюдатель может делать атрибуции в воображаемом будущем.

Разрабатывая эту тему, следует иметь в виду, что то, что имеет место в настоящий момент, в следующий момент превращается в прошлое, в историю.

Я думаю, что такой подход позволит раскрыть определенные стороны применения проективных методов, в частности, теста тематической апперцепции (ТАТ). Например, когда испытуемого просят посмотреть картинку и сказать, что на ней изображено, тем самым мотивируют его делать атрибуции в настоящем. Когда же требуют догадаться, что было до этого и как возникла данная ситуация, уже дают импульс атрибуциям в направлении в прошлое. Наконец, когда испытуемого просят догадаться, что произойдет в дальнейшем, тогда уже он должен делать атрибуции на будущее. Я полагаю, что только часть этих атрибуций является *проективными*.

Все эти три вида атрибуций довольно широко распространены в поведении и социальном познании людей. Историки осуществляют множество атрибуций прошлого, а прогнозисты — будущего.

Психологические атрибуции в полной мере развертываются, конечно, при наблюдении и объяснении поведения индивидов и социальных групп. Что же касается животных, то их очеловечивание (антропоморфизация) является результатом атрибутивных процессов, хотя между людьми и высшими животными имеются и реальные сходства.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Здесь хотелось бы подчеркнуть одно фундаментальное различие между познанием неодушевленной природы и познанием человека. Я предлагаю следующую гипотезу: при познании физического мира может иметь место почти исключительно атрибуция качеств и причин, а атрибуция мотивов не должна занимать сколько-нибудь заметного места в познании физической природы. Это, конечно, при современном научном подходе. Причем в этом случае причинные атрибуции почти исключительно являются внешними атрибуциями. Если же при познании физического мира в психике исследователя возникают атрибуции мотивов, то это уже не научное познание, а мистификация.

Я предполагаю, что развитие научной мысли начиная от Аристотеля и до наших дней — это в рассматриваемом аспекте есть освобождение наук о природе (в первую очередь физики и химии) от атрибуции мотивов природным явлениям и

самоограничения мысли в виде использования только причинных атрибуций. При этом последние в области естественных наук бывают двух видов: 1) истинные атрибуции — это предположения об истинных причинах и механизмах природных явлений. Например, строя научную гипотезу, ученый делает истинные причинные атрибуции природы; 2) ложные атрибуции — это случай ошибочных гипотез.

Когда физик делает атрибуции мотивов физических явлений (например, относительно движений элементарных частиц), он тем самым вносит в науку элементы мистики и религии. Когда, например, Эйнштейн говорил о сложности законов природы, выражаясь образно («Бог изощрен, но не злонамерен»), то он делал атрибуции мотивов, пытаясь одухотворить природу, и ввел в физику элементы мистики. Религия в основном совершает относительно природы мотивационные атрибуции, а наука — причинные.

В. Два типа ошибок атрибуции. Для того чтобы развить несколько дальше выдвинутые выше идеи, я предлагаю следующую *дополнительную гипотезу*: ошибки атрибуции в описанных выше двух случаях должны иметь существенные различия. С моей точки зрения, существует два вида искажений при атрибуциях: а) ошибка атрибуции при попытках понимания общих мотивов (основ) поведения; б) ошибки атрибуции при попытках понимания конкретных причин результатов действий человека. Необходимо исследовать различия этих двух типов атрибуции, чтобы не путать и не терпеть лишений в ходе социальных взаимодействий. Данные предположения я попытаюсь использовать при рассмотрении во второй главе типичных ошибок, допускаемых людьми в атрибуционных процессах.

ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ РАССМОТРЕННОЙ КОНЦЕПЦИИ

Когда мы говорим о существовании особого типа мотивационных атрибуций, нельзя забывать, что у человека имеется целая *иерархия мотивов*. Следовательно, мы в принципе можем говорить о возможности возникновения в психике людей соответствующей *иерархии мотивационных атрибуций*. Поэтому мотивационные атрибуции у каждого члена социального взаимодействия (актера и наблюдателя) могут быть самыми разными. Если в качестве исходной системы мотивов взять иерархию, предложенную Маслоу, то можно предложить следующую простую схему:

Атрибуции могут осуществляться на различных уровнях иерархии мотивов.

Причинные атрибуции: а) у каждого человека и в каждой этнической культуре имеются представления о возможных причинах результатов действий людей; б) для развития предложенной концепции необходимо составить список или иерархию этих причин и вывести *разновидности причинных атрибуций*.

В этих двух системах атрибуций должны наблюдаться индивидуальные, групповые и этнические различия.

В конце этих не совсем систематизированных заметок выдвинем еще одну проблему: существуют ли различия в представлениях разных этносов о мотивах и причинах поведения человека? Это интересный предмет для исследования, поскольку в конце концов ее решение позволит создать этнические варианты теории

атрибуции. Намечается новое направление исследования атрибутивных процессов и их этнопсихологической специфики.

1.19. ЦЕЛЬ И ПРИЧИНА АКТИВНОСТИ И ЕЩЕ ТРИ РАЗНОВИДНОСТИ АТРИБУЦИЙ

НОВАЯ ТИПОЛОГИЯ

Если вопрос о мотивационных атрибуциях в целом нам понятен (хотя и еще многое предстоит делать для полномасштабного их исследования), то проблема причинных атрибуции заслуживает здесь дополнительного рассмотрения. Причем в духе проблематики настоящей главы нас в первую очередь интересует, нет ли здесь необходимости и возможности выделения подтипов причинных атрибуций? Для того чтобы решить данную задачу, нам необходимо вспомнить, что относительно любой активности человека можно задавать следующие вопросы:

- 1) Зачем (для чего) она осуществляется? Это вопрос о мотивах и целях активности. Если вопрос мотивов или оснований поведения мы выяснили, то вопрос о связи целей и атрибуции еще предстоит исследовать более основательно.
- 2) Почему? Это вопрос о причинах активности. Иногда спрашивают об этом в других формах, например, «По какой причине?»
- 3) Как она осуществляется? Это уже вопрос о способах и средствах, а также о стиле осуществления активности. В первую очередь имеются в виду знания и навыки человека, деятельность которого стала предметом наблюдения.

Моя идея состоит в следующем: совершая самоатрибуции или гетероатрибуции, мы бы хотели знать ответы на все сформулированные выше вопросы. Эти вопросы и соответствующие им явления, конечно, взаимосвязаны, хотя и относительно независимы. Поэтому я выдвигаю идею о том, что следует выделить по крайней мере следующие виды атрибуции: 1) целевая атрибуция, 2) причинная атрибуция, 3) структурно-стилевая атрибуция (она касается, в частности, видимого, воспринимаемого поведения); 4) надо иметь в виду, что привычки и навыки могут приобретать мотивационные импульсы и тенденции. Поэтому возможно выделение четвертого типа внутренних атрибуций, и соответствующего типа атрибуции ответственности, которой я посвящаю отдельную главу. Человек ведь отвечает за то, что имеет, например, преимущественно антисоциальные навыки (например, воровские), что не выучился чему-нибудь полезному и т.п., не стал специалистом в какой-либо области человеческой деятельности. Если, например, у шофера плохие навыки вождения автомобиля и он допускает ошибки, не виноват ли он? Разумеется,

виноват.

Создается впечатление, что до сих пор целевая и причинная атрибуции не были разделены. Между тем их дифференциация позволяет углубить анализ атрибутивных процессов.

Необходимо выяснить отношение предложенной выше классификации к уже известной классификации Хайдера и Келли, которые в первую очередь выделили внутренние и внешние (диспозициональные и ситуативные) атрибуции. Я полагаю, что определения «внешняя» и «внутренняя» слишком общие. И целевая, и прочие атрибуции являются разновидностями так называемой внутренней атрибуции, тогда как определенные аспекты структурно-стилевой атрибуции являются внешними, другие же — внутренними.

ОСОЗНАННЫЕ И ПОДСОЗНАТЕЛЬНЫЕ АТТРИБУЦИИ

И причины, и (в еще большей степени) мотивы поведения человека могут быть как осознанными, так и неосознанными (подсознательными). Поэтому я считаю необходимым условно подразделить все атрибуции человека еще на две большие категории по критерию протекания на сознательном или подсознательном уровне психической сферы человека: 1) атрибуции сознательных (или осознанных самым социальным актером) причин. Можно считать, что если цель осознается, то вся атрибуция в основном осознанна и как процесс, и как результат; 2) атрибуция к подсознательным (не осознаваемым самым актером) причинам, целям и мотивам.

Эту классификацию я считаю очень важной, поскольку существование группы подсознательных мотивов не подлежит сомнению. Но она важна не только по этой причине. Здесь возникает важная проблема ответственности действующего лица. Психологию атрибуции ответственности мы рассмотрим в одной из глав настоящей книги.

1.20. ЕЩЕ НЕСКОЛЬКО РАЗНОВИДНОСТЕЙ АТТРИБУЦИИ

Рассмотрим кратко еще несколько разновидностей атрибуций, знание которых полезно при анализе социально-психологических и когнитивных процессов.

Фаталистические атрибуции. Когда, пытаясь объяснить причины поведения человека, например, причины его успеха, утверждают, что ему повезло, то осуществляют не просто внешнюю, но и фаталистическую атрибуцию. Данный тип атрибуции, который может иметь не только внешний характер (в соответствии с моей концепцией о внутреннем и внешнем фатализме), заслуживает самого пристального внимания психологов. В настоящей книге еще предстоит разговор об

этой разновидности атрибуции.

О разновидностях каузальных атрибуций. Каузальные атрибуции как сложные психические процессы имеют свои разновидности, индивидуальные и этнокультурные варианты. Исходя из того, что *причины* событий могут быть разными (явными, скрытыми, отдаленными или близкими нам во времени), мы можем выделить соответствующие подтипы атрибуций. Между ними могут быть существенные различия, например, процессуальные. Причем, как я полагаю, все эти подвиды атрибуций могут иметь не только индивидуальные, но и этнокультурные различия.

Для примера возьмем отдельные причины современных исторических событий и соответствующие подтипы атрибуций. Исходя из своей мотивации два этноса, \mathcal{E}_1 и \mathcal{E}_2 , по-разному будут атрибутировать причины этого события. Например, относительно проблемы Нагорного Карабаха армяне ссылаются на исторические причины, в том числе на те, которые имели место не только в XX в., но и в прошлом, много веков тому назад; в то же время азербайджанские турки всячески избегают таких исторических атрибуций, ограничивая свои атрибуции только тем коротким периодом истории XX в., когда часть Армении насильно была включена в состав Азербайджанской ССР. Такой подход удобен и позволяет ссылаться на принцип нерушимости границ (удобный принцип также для тех народов, которым удалось желательным для себя образом решить свои территориальные вопросы, в том числе за счет других). Армяне же ссылаются на историческую справедливость (вот вам и вера в «справедливый мир»), на свои исторические права, на право наций на самоопределение. Ясно, что у сторон конфликта характер атрибуций совершенно различный, вследствие чего взаимопонимание и согласие труднодостижимы, если вообще возможны.

Конечно, политики по-своему выражают вышесказанное, однако рассмотрение межэтнических проблем с привлечением достижений современной психологии и на уровне социальной и этнической психологии может оказать помощь аналитикам в деле более точного и углубленного их анализа.

1.21. ИНДИВИДУАЛЬНОЕ СВОЕОБРАЗИЕ АКТИВНОСТИ И АКТИВИЗАЦИЯ АТРИБУТИВНЫХ ПРОЦЕССОВ

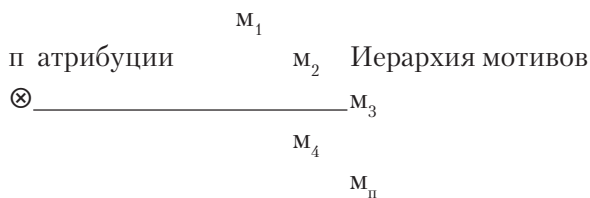
Когда человек в определенной ситуации ведет себя нормативно и привычно, то это не вызывает у наблюдателей особых вопросов и интереса, и у них атрибуции бывают минимальными, если не нулевыми. Нормы же, которыми руководствуется человек, бывают социально-групповыми, этнокультурными и т.п.

Когда же человек, казалось бы, в привычной социальной ситуации или этнокультурной среде ведет себя подчеркнуто своеобразно (неконвенционально, «неправильно»), тогда уже на него обращают внимание, наблюдают за ним и начинают производить каузальные и иные атрибуции. Описание «индивидуальных» действий хорошо представлено в работе Хекхаузена, где мы читаем: «В отличие от нормативного индивидуальное действие требует ответа на вопрос «Зачем?», т. е.

ответа на вопрос о мотивах. Заметим, что иногда такое действие требует от субъекта и оправдания своего поступка. Так, в случае преступления ищут его мотив, а преступнику приходится отвечать за содеянное. Индивидуальным действие является или когда ни влияние, ни принуждение, ни отрицательные последствия не могут заставить человека отклониться от избранного курса, или когда человек, столкнувшись с привычной для него ситуацией, ведет себя в ней иначе, нежели раньше, или когда действие само по себе оказывается противоречивым, или когда человек в различных ситуациях ведет себя не нормативно-различно, как другие, а одинаково» (Хекхаузен, 1986, ч. 1, с. 14). Однако надо отметить, что индивидуальное действие вызывает не только вопрос «Зачем?», как полагает Хекхаузен, но и вопрос «Почему?», т. е. наблюдатели интересуются как мотивами и целями личности, так и причинами подобного ее поведения.

Однако индивидуальное своеобразие выражается не только в целях и мотивах, но и в *динамике* поведения. Хекхаузен очень верно заметил, что одну и ту же деятельность один человек может осуществлять вяло и без интереса, а другой — энергично и упорно. И при таком своеобразии возникают вопросы и производятся атрибуции.

Следует учесть, что сами эти динамические особенности активности связаны с мотивацией, так что *стиль* выполнения также может вызвать каузальные атрибуции разных видов и уровней, в том числе метаатрибуции.



ГЛАВА 2

ОШИБКИ ИЛИ ИСКАЖЕНИЯ В АТТРИБУТИВНЫХ ПРОЦЕССАХ

В процессе восприятия и одновременного осуществления атрибутивных процессов, пытаясь понять поведение и психические качества другого социального актера, наблюдатели допускают целый ряд систематически наблюдаемых, закономерных и типичных ошибок. Рассмотрим главные из них. Но вначале вкратце обсудим один терминологический и методологический вопрос.

2.1. «ОШИБКА» ИЛИ «ИСКАЖЕНИЕ»?

ОПРЕДЕЛЕНИЕ

В исследованиях по проблеме атрибуции уже стало традицией говорить, что в атрибутивных процессах наблюдатели допускают ошибки, т. е. в них имеют место ошибки атрибуции. Ряд исследователей в настоящее время возражает против термина «ошибка», справедливо указывая на то, что, когда используется термин «ошибка атрибуции», молчаливо предполагается, будто существует нормативная модель атрибуции и люди отклоняются от нее (Fiske, Taylor, 1991). Или, говоря иначе, существуют критерии правильных атрибуций, и люди, нарушая или игнорируя их, допускают ошибки.

Поэтому предлагается использовать более точный термин «искажение». Фiske и Тейлор пишут, что искажение имеет место тогда, когда наблюдатель искажает принятую процедуру (например, использует ее слишком часто или слишком редко). Однако в связи с этим следует отметить, что «точная процедура» тоже не что иное, как критерий или шаблон. Поэтому необходимо найти более адекватное психологическое определение «искажения». Мы считаем, что *искажение при атрибуциях — это неправильное отражение и истолкование психологической реальности — подлинных мотивов и черт социального актера, их замена иными, придуманными и несвойственными данной личности чертами и мотивами.*

Кроме того, надо подумать еще и о том, являются ли эти известные эффекты ошибками или искажениями вообще? Мы полагаем, что их оценка зависит во многом от точки зрения исследователя.

ДВА ТИПА ОШИБОК АТТРИБУЦИИ

Для того чтобы развить выдвинутые выше идеи, я предлагаю следующую *дополнительную гипотезу*: ошибки атрибуции в двух описанных выше случаях должны иметь существенные различия. С моей точки зрения, существует два вида искажений при атрибуциях: а) ошибки атрибуции при попытках понимания общих мотивов (основ) поведения; б) ошибки атрибуции при попытках понимания конкретных причин результатов действий человека.

Необходимо исследовать различия этих двух типов атрибуции, чтобы не путать их и не действовать дезадаптивно в ходе социальных взаимодействий.

2.2. ОСНОВНАЯ ОШИБКА АТРИБУЦИИ

ОПИСАНИЕ ОСНОВНОЙ ОШИБКИ АТРИБУЦИИ

«Основной ошибкой атрибуции» называют следующую тенденцию: *воспринимая поведение другого человека (социального актера), наблюдатель недооценивает значение воздействующих на него внешних (ситуативных) факторов, одновременно преувеличивая значение внутренних (личностных) факторов — установок, черт личности и др.* Эти внутренние факторы иногда обозначают одним словом — диспозициональные. Обнаружение этой ошибки считается одной из основных открытий, сделанных в области исследования *социального познания* и атрибутивных процессов (честь данного открытия приписывается Ли Россу). Это явление наблюдается повсеместно и систематически, оно является постоянным участником взаимодействия людей (см.: Ross 1977, p. 173–220).

Основная ошибка атрибуции наблюдается в ходе специально организованных экспериментов. Во время одного из них испытуемому предложили прослушать речь человека, который был за или против расовой дискриминации. Испытуемым, которые играли роль слушателей, говорили, что оратор является участником эксперимента и от него *потребовали*, чтобы он выразил определенную точку зрения; у него не было другого выхода, он должен был согласиться. Несмотря на это, когда по окончании эксперимента слушателей просили оценить отношение подобных вынужденных ораторов к проблеме расовой дискриминации, *они ответили, что ораторы представили свою собственную точку зрения.*

Это означает, что испытуемые осуществили внутреннюю, диспозициональную атрибуцию, причем в таких условиях, когда внешние факторы (условия эксперимента, принуждение со стороны внешнего авторитета) были достаточны для объяснения поведения оратора (см.: Jones, Harris, 1967, p. 1–24; см. также уже упомянутую классическую статью Росса).

Основная ошибка атрибуции как социально-психологический эффект обычно выражается весьма интенсивно даже в том случае, когда выступающий говорит монотонно и безразличным тоном, всем своим видом и голосом показывая, что не имеет личного отношения к содержанию того, о чем говорит. Все равно слушатели приписывают ему высказанные им мысли.

Таким же образом и другие поступки людей мы в первую очередь приписываем их установкам, потребностям, желаниям и другим внутриспсихическим факторам. Психологическая логика таких большей частью ошибочных выводов следующая: «Если он совершает эти действия, значит желает совершить их, имеет склонность поступать таким образом, иначе зачем ему надо было совершить их?» В таких случаях игнорируется наличие, воздействие и значение внешних сил. Так же ошибочно оцениваются произведения тех писателей, которые под давлением авторитарных политических режимов и их деспотических представителей написали апологетические произведения, выступали со статьями и речами в защиту преступных режимов. Теория атрибуции, таким образом, позволяет несколько по-иному оценить деятельность писателей, философов, психологов, экономистов и специалистов других областей, работавших в условиях советской власти. Каждый из них был вынужден выступить в роли убежденного марксиста.

В тех случаях, когда слушатели или читатели знают, что автор имел возможность иного выбора, но выбрал именно данную линию поведения, они делают вывод, что его поступок в еще большей степени обусловлен внутриспсихическими факторами.

КАКОВЫ ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ОСНОВНОЙ ОШИБКИ АТТРИБУЦИИ?

Каковы причины этого явления? Почему люди систематически допускают подобного рода искажения? Данная проблема пока не получила своего окончательного решения, но специалисты уже указывают на ряд возможных причин ее возникновения. Рассмотрим их.

- а) *Недостаточность информации*: наблюдатель может не знать те социальные нормы и связи, которые в данной ситуации оказывают влияние на актера. Но у наблюдателя есть потребность в том, чтобы объяснить поведение актера, и он идет путем создания преимущественно внутренних атрибуций.

Если согласиться с тем, что у наблюдателя действительно нет достаточной объективной информации о мотивах поведения и личности актера, все же возникает вопрос: почему он все-таки выбирает путь осуществления преимущественно внутренних атрибуций? Пока нет исчерпывающего ответа на данный вопрос, хотя есть попытки объяснения, которые мы позже рассмотрим. Но мы здесь предлагаем следующую *гипотезу*: человек — завистливое, всегда стремящееся к соперничеству и агрессии существо, отсюда и тенденция объяснять поведение других внутренними факторами: имея такое объяснение, человека легко обвинить в ошибках, преступлениях и других грехах. Одним из доказательств нашей гипотезы является то, что основная ошибка атрибуции становится более заметной и сильной как тенденция, когда социальный актер ведет себя неконвенционально, т. е. девиантно.

- б) Влияние идеологии: люди склонны считать истинной ту четко сформулированную и осознанную («само собой разумеющуюся») точку зрения, согласно которой *каждый несет личную ответственность за свои поступки и деяния*. Эта «идеология» широко распространена, но чаще всего используется тенденциозно. Дело в том, что человек на самом деле не всегда несет ответственность за свои поступки, во всяком случае — в полной мере. Кроме того, эту идеологию люди охотно применяют к другим, но не к себе. Однако если у человека подобная идеология стала убеждением, тогда она может вызвать основную ошибку атрибуции. Но у всех ли есть такая осознанная идеология и во все ли возрастные периоды? Вряд ли.
- в) Особенности восприятия. Предполагается, что играет роль следующее обстоятельство: действующее лицо является для наблюдателя таким объектом, который выделяется на фоне всей ситуации, бросается в глаза. В конце концов наблюдатель на этом фоне видит действия актера, а не его внутренние психические свойства и содержание его психической активности.
- г) Влияние языка: на определенную тенденциозность восприятия и атрибуции оказывает влияние то обстоятельство, что в каждом языке (и в речи каждого индивида) имеется больше слов для выражения внутриспсихических особенностей личности и ее мотивов и значительно меньше — для описания поведения и ситуации. Данное обстоятельство отмечают многие психологи (см., напр.: Zimbardo, 1985, p. 578).

Эти психолингвистические факторы, конечно, могут играть существенную роль в порождении основной ошибки атрибуции, но они нуждаются в более тщательном исследовании. Важно иметь в виду, что они большей частью действуют на уровне подсознательного.

ПОПЫТКА ФОРМУЛИРОВКИ НОВОЙ КОНЦЕПЦИИ

Выше описаны те возможные условия и причины появления основной ошибки атрибуции, которые уже выявлены психологами. Вполне очевидно, что их недостаточно для объяснения такого сложного явления, как атрибуция вообще и тенденциозность атрибутивных процессов наблюдателя — в частности.

Мы полагаем, что углублению нашего понимания причин основной ошибки атрибуции в определенной мере помогут следующие идеи: мы считаем, что эффект основной ошибки атрибуции в значительной мере обусловлен тем, что, как только человек начинает наблюдать за поведением социального актера, у него возникает желание понять причины этого поведения. Тут же включается в этот процесс механизм проекции, логика которой в данном случае такова: «Исходя из чего я бы поступил подобным же образом?» Под воздействием этого вопроса, обращенного к самому себе,

активизируются знания личности о своих мотивах, которые тут же проецируются на актера. В том случае, когда поведение истолковывают как исходящее из эгоистических и преступных мотивов, наблюдатель сразу же воспроизводит свои моральные ценности и нормы, причем активизируются две моральные системы (двойная мораль): а) он осуждает актера, б) но не осуждает самого себя. Упрощенно эту логику можно выразить словами: «Мне можно, а ему нельзя». В том случае, когда наблюдатель, совершая основную ошибку атрибуции, на основе действия механизма проекции требует наказать актера, он подсознательно выражает свое желание самонаказания.

Итак, совершая основную ошибку атрибуции, люди осуществляют три следующих основных действия: а) недооценивают влияние социальной среды и ситуации на поведение человека; б) преувеличивают знание внутренних мотивов, установок и личностных черт; в) не приводят в полное взаимное соответствие условия исполнения роли и окончательную атрибуцию.

Знание всех механизмов и условий, в которых возникает основная ошибка атрибуции, поможет нам быть более объективными и справедливыми при оценке поступков других людей. В жизни очень часто встречаются случаи, когда о людях делаются поспешные выводы. Примеров можно привести сколько угодно. Так, мы видим, что какой-то человек пытается без очереди подойти к кассе, к автобусу и т. п. Мы сразу же делаем вывод, что человек этот — хам и хулиган. Но ведь вполне возможно, что он спешит на помощь другому человеку, который оказался в беде. Или творческие успехи человека мы спешим приписать благоприятным условиям его жизни, тогда как эти условия у него совсем не благоприятные, а он — талантливый и волевой человек.

2.3. ВОЗМОЖНЫЕ ПРИЧИНЫ ОСНОВНОЙ И ДРУГИХ ОШИБОК АТТРИБУЦИИ

Почему, по каким причинам возникает основная ошибка атрибуции? Если бы мы обсудили данный вопрос так, как это делают «наивные» или «интуитивные» психологи, то мы бы могли использовать *метаатрибуции*, т. е. атрибуции для объяснения атрибуций и их ошибок. Но психологи стремятся найти подлинные причины основной ошибки атрибуции. Исследователями отмечаются следующие причины:

- 1) *Распределение внимания*: актер и наблюдатель воспринимают этого самого актера и его действия с различных перспектив (позиций). Они видят, переживают и оценивают не одни и те же явления. Поэтому и Росс и Джоунс пришли к выводу, что данный «эффект внимания» — одна из причин появления фундаментальной ошибки атрибуции, т. е. преувеличения наблюдателем личностных черт и диспозиций актера (Ross, 1977).
- 2) *Эффект первичности* известен в психологии давно. Первое впечатление оказывается наиболее действенным. В атрибутивных процессах данный эффект, как считают, играет роль, способствуя появлению основной ошибки атрибуции, поскольку люди обычно удовлетворяются первым

пришедшим в голову объяснением (см.: Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 89). На роль эффекта первичности обратили внимание и другие психологи (Kapouse, 1971).

- 3) *Недостаточное использование информации о согласованности.* Роль этого фактора установила Макартур (McArthur, 1972). Как мы помним, согласованность означает следующее: в какой мере другие действуют так же, как и тот человек, за поведением которого мы наблюдаем.

Игнорирование фактором согласованности, в свою очередь, является следствием того, что у людей существует вера в «закон малых чисел» (см.: Tverski, 1971). Смысл этого закона заключается в том, что у людей «существуют неправильные представления об основных вероятностях, характерных для определенных видов поведения людей, и они некритически относятся к репрезентативности своих небольших выборочных наблюдений» (Хекхаузен, ч. 2, с. 89). Нисбет и Боргида доказали это экспериментально. Иначе говоря, даже редким поступкам люди приписывают среднюю вероятность. На основе отдельных наблюдений делаются широкие обобщения.

В этой связи можно предложить следующую гипотезу: я полагаю, что данный способ создания обобщений и порождения вероятностных суждений и прогнозов является одной из характерных черт *психо-логики* обычных людей, в отличие от мышления ученых. Я думаю также, что подобная психо-логика, в свою очередь, является одной из причин того, что история никому ничему не учит: одни и те же ошибки людей вновь и вновь повторяются, несмотря на горький опыт ошибок и поражений, своих и чужих. Эту гипотезу можно и нужно развернуть и обосновать.

То обстоятельство, что дело касается именно фундаментальных особенностей психо-логики обычных людей, доказывается тем, что эти «интуитивные психологи» от отдельных фактов (наблюдений) приходят к общим, чаще всего необоснованным выводам, а вот обратный процесс ими почти не используется: от общих знаний они редко идут к объяснению конкретных поступков. А ведь именно общие знания и отличаются согласованностью. В процессе взаимодействия эта неспособность как характерная черта психо-логики выражается в том, что, как отмечали Нисбетт и Боргида, у людей наблюдается нежелание выводить частные формы поведения из общих (Nisbett, 1975, p. 939). Но я думаю, что в таких случаях надо говорить *не столько о нежелании, сколько о неспособности*.

Данный недостаток мышления простых людей приводит к ряду практических ошибок. Например, совершая покупки товаров, они ориентируются не столько на обобщения и описания специалистов (эти научные обобщения довольно скучны для простых людей), сколько на конкретные и эмоционально насыщенные рассказы знакомых и друзей о достоинствах и недостатках товаров. Я думаю, что только развитие научного мышления людей и распространение научных знаний помогут до некоторой степени преодолеть этот недостаток обыденного мышления.

2.4. ВЛИЯНИЕ УСТАНОВОК И ОЖИДАНИЙ

Прежний опыт человека формирует в нем установки и ожидания, которые

оказывают влияние на актуальные («здесь и сейчас» протекающие) когнитивные, в том числе атрибутивные процессы. Воздействие ожиданий на атрибуции уже стало предметом психологических исследований, и полученные результаты представляют интерес по крайней мере в двух аспектах: 1) для понимания причин появления ошибок атрибуции; 2) для создания теории психо-логики обычных людей («интуитивных психологов»). Рассмотрим некоторые из эффектов влияния ожиданий на актуальные познавательные процессы.

Нередко вместо того, чтобы использовать актуально доступную информацию, люди не обращают на нее внимания и воспроизводят известные им из прошлого опыта знания, а на их основе — свои ожидания. В результате возникают заблуждения, некоторые из них мы рассмотрим ниже.

ФЕНОМЕН «ИЛЛЮЗОРНЫХ КОРРЕЛЯЦИЙ»

Как показал Гарольд Келли, выяснение причин и следствий зависит от того, есть ли у социального наблюдателя возможность установить ковариации в полученных комбинациях информации. Оказывается, что люди нередко создают несуществующие, иллюзорные корреляции.

В одном психологическом исследовании осуществлялось наблюдение за работой специалистов по клинической психологии (психологов, врачей и медсестер) и оказалось, что они при диагностике заболевания опираются на конкретные данные тестов и показатели симптомов. Это было бы хорошо, если бы не обнаружилось одно обстоятельство: «... они обращают внимание только на ожидаемые показатели и индуцируемое (симптомом и болезнью) поведение и упускают из виду иные возможности появления или отсутствия того или другого» (Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 90). По мнению психологов (Тверского, Канемана и др.), такие иллюзорные корреляции появляются как следствие большой легкости воспроизведения тех связей, которые соответствуют ожиданиям исследователя. Поэтому можно задать парадоксальный вопрос: хорошо ли, когда врач знает различные теории?

ВЛИЯНИЕ «ЭГОЦЕНТРИЧЕСКИХ АТРИБУЦИЙ»

Очень часто, стараясь определить установки и другие личностные факторы, обуславливающие действия социальных актеров, наблюдатели исходят из собственного поведения, суждений и, возможно, установок. Росс назвал такие атрибуции эгоцентрическими (Ross, 1977).

Фактически речь идет о проективных атрибуциях, которые автор этих строк выделил и исследовал уже в предыдущих своих трудах (см.: Налчаджян, 1988). Это атрибуции собственных черт, причин и мотивов другому человеку и соответствующее объяснение его поведения. Ясно, что, если подобные атрибуции у наблюдателя являются преобладающими, он молчаливо будет (конечно, не осознавая, что ошибается) считать, что другой человек действует исходя из таких же побуждений и желаний, преследуя такие же цели, какие преследует он сам.

К пониманию природы проективных атрибуций до некоторой степени приблизился Холмс, который говорил о «проекции атрибуции». Это, конечно, неудачное выражение, поскольку в таких случаях следовало бы говорить скорее всего

о *проекции самооатрибуций*, поскольку собственное сходное поведение наблюдатель объясняет с помощью таких же атрибуций, как и свое собственное поведение.

Почему у наблюдателя появляются подобные «эгоцентрические атрибуции»? Предложено одно социально-психологическое объяснение, которое, конечно, не исчерпывает возможные причины появления подобных атрибуций. Утверждается, что такие эгоцентрические ожидания появляются вследствие того, что люди предпочитают общество таких людей, чьи мнения, убеждения и вкусы схожи с их собственными.

В подтверждение этой точки зрения Росс и его коллеги приводят убедительные результаты эмпирических исследований (см., напр.: Хекхаузен, ч. 2, с. 90).

Но явление эгоцентрических ожиданий и порождение проективных атрибуций требуют более глубокого объяснения. Я полагаю, что Росс, называя такие атрибуции эгоцентрическими, приблизился к подлинным причинам явления. Да, сохранившийся у каждого детский эгоцентризм во многом мотивирует появление проективных атрибуций в ситуациях, когда от человека требуется объяснить поведение другого или предвидеть его поведение в определенных ситуациях. Причем нельзя путать эгоцентризм с эгоизмом.

Тот социально-психологический процесс, что я упомянул, скорее всего является выражением эгоизма (любви и заботы о себе), чем эгоцентризма, который означает восприятие и интерпретацию мира и поведения людей с определенной «точки зрения». Эгоцентрическая личность может даже быть лишена любви к себе, хотя эти два качества обычно теснейшим образом взаимосвязаны.

Исходя из сказанного я полагаю, что для дальнейшего углубления понятия эгоцентрических ожиданий и проективных атрибуций необходимо привлечь концепцию Жана Пиаже об эгоцентрическом мышлении детей. Многие взрослые сохраняют в себе эгоцентричность познавательных процессов. Эгоцентрическое мышление имеет свою особую психо-логику.

Психологам удалось показать, что в зависимости от «перспективы» наблюдения (под которой, по-видимому понимают то, с какой точки пространства и в каком направлении наблюдает человек поведение социального актера) атрибуции бывают разными: преимущественно внутренними или преимущественно внешними. Но я думаю, что тут важна не сама перспектива, а более глубокое свойство наблюдателя — его эгоцентризм. В детстве эгоцентризм как раз и состоит в том, что индивид воспринимает мир только со своей позиции, полагая, что другой видит точно то же самое, что и он сам. Например, если ребенок со своей точки восприятия не видит другую сторону предмета, то ему кажется, что и сидящий напротив человек ее тоже не видит. Более сложным случаем эгоцентризма является следующий: ребенок спит и видит сон; просыпаясь, спрашивает маму: ты видела, что я во сне видел то-то и то-то? Для эгоцентрической личности она сама — центр вселенной и ее мнение — самое правильное.

У взрослого человека эгоцентризм расширяется и выходит за рамки процессов чувственных восприятий. Он становится особым комплексом, структурированным вокруг Я личности. Вся я-концепция индивида становится эгоцентрической.

В результате этого эгоцентрическая личность P_1 считает всякое поведение социального актера P_2 отклоняющимся от норм (девиантным), если оно не соответствует его личным нормам и ожиданиям. В таких случаях P_1 использует преимущественно внутренние атрибуции.

Отсюда можно заключить, что данный метод можно использовать в качестве диагностического теста. Предложив P_2 принять роль наблюдателя и оценить поведение P_1 , мы фактически получаем от него материал (в виде атрибуций), позволяющий охарактеризовать уровень его эгоцентризма. Эти и предыдущие идеи можно развернуть на основе современных данных о возрастном психическом развитии личности. Особенно релевантными нам представляются идеи Пиаже.

«ИЛЛЮЗИЯ КОНТРОЛЯ»

Ожидание, основанное на прошлом опыте, вызывает еще одну иллюзию, которой Лангер дал название «иллюзии контроля» (Langer, 1975). Она состоит в том, что испытуемым кажется, будто *случайные по существу ситуации зависят от деятельности достижения*.

Это вид самообмана. Его исследовали Вайнер с коллегами. Люди легко поддаются такому самообману, если «случайная ситуация содержит определенные, типичные для ситуации достижения признаки, например: свободный выбор задачи, предварительная фаза тренировки, размышления над способом решения задачи, призыв приложить усилия, соревнование (см.: Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 91).

2.5. ЭГОЦЕНТРИЗМ, ЛИЧНАЯ «ТЕОРИЯ» МОТИВАЦИИ И ХАРАКТЕР АТТРИБУЦИЙ

Мы уже видели, что детский эгоцентризм, развиваясь, принимает сложную форму, включающую я-концепцию и другие блоки личности. По-видимому, одним из них является специфическая любительская теория мотивации, т. е. то, каким образом данный индивид склонен объяснять поведение людей. Люди могут обладать такими более или менее устойчивыми мотивационными тенденциями. С этой точки зрения всех людей можно условно делить на две группы: в первую группу включаются те, кто объясняет поведение других главным образом их личностными качествами и установками. Психологи называли их «субъективистами». Вторую группу составляют так называемые «ситуационисты». Эти субъекты приписывают успех или неудачу людей не их усилиям и способностям, а ситуационным факторам, даже случайным обстоятельствам (Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 91).

Я полагаю, что если эти объяснительные тенденции у человека сильно выражены (что является следствием твердости их любительских мотивационных «теорий»), то они не только предложат соответствующий вид объяснения, но и будут считать его *достаточным* для понимания поведения.

Существование таких любительских мотивационных «теорий» и исходящих из них объяснительных тенденций можно считать доказанным. Но у нас возникает вопрос: почему одни люди формируют у себя «субъективистскую» мотивационную теорию, а другие — «ситуационистскую»? Не исходит ли это из более глубоких свойств личности? Я думаю, что так оно и есть на самом деле. Я предлагаю *гипотезу*, согласно которой у людей, сохранивших эгоцентризм, и у тех, кто достиг высокого уровня альтруизма, личные мотивационные теории не могут быть одинаковыми. От соотношения эгоцентризма и альтруизма зависит характер личной мотивационной

теории, а отсюда — и характер (тип) атрибуций, используемых, когда люди пытаются объяснить свое и чужое поведение. Но связь эта не простая и не однозначная. Тут можно лишь предложить гипотезы для эмпирической проверки. Например, *делает ли эгоцентрическая личность преимущественно внутренние атрибуции, когда пытается объяснить поведение другого человека?* Допустим, что это так. Но сохраняется ли такая тенденция и при объяснении собственного поведения? Наверняка нет, здесь вступает в силу «основная ошибка атрибуции», которая по-существу является не ошибкой, а закономерностью.

Далее, допустим, что P_1 — «субъективист» в описанном выше смысле, т. е. у него субъективная теория мотивации. Но, наблюдая в одном случае успешные действия P_2 , а в другом неудачные, будет ли он в обоих случаях делать одинаковые внутренние атрибуции? Я думаю, что нет. Если с P_2 у него нет положительной идентификации, то его успех он будет приписывать внешним (ситуационным, даже случайным) обстоятельствам, а неудачу и поражение — личным качествам P_1 .

Однако все эти атрибутивные процессы и их варианты у двух индивидов, у первого из которых мотивационная теория «субъективная», а у другого «ситуационная», будут различаться. Каким образом? Эти индивидуальные различия надо исследовать. Общие закономерности процессов атрибуции будут выражаться различными вариантами в зависимости от типа личности и ее любительской (имплицитной) теории личности, в которую входит концепция мотивации (представления о том, исходя из чего преимущественно действуют люди).

2.6. ТАКТИКА «ГОВОРИТЬ БОЛЬШЕ, ЧЕМ МЫ МОЖЕМ ЗНАТЬ» И ЕЕ ПСИХО-ЛОГИКА

В 1977 г. американские психологи Нисбетт и Уильсон обнаружили в атрибутивных процессах интересное явление, которому дали название «говорить больше, чем мы можем знать» (Nisbett, 1977). Эта тенденция широко распространена и имеет самые различные проявления. Например, человек случайно добивается успеха, но и он сам, и наблюдатели начинают сочинить басни о том, сколько усилий он приложил для того, чтобы добиться такого успеха.

Считается, что существует народная теория («теория здравого смысла»), согласно которой чем больше усилий прилагает субъект, тем большими будут его успехи. «Больше усилий — больше успеха» — так можно выразить стержневую психологию этой «теории», которая, кстати, в значительной степени соответствует реальности. Хотя нередко бывает, что и большие длительные усилия не увенчаются успехом, все же во многих случаях эта психо-логика верна.

Однако ситуация меняется, когда люди пытаются построить обратное рассуждение. Добившись успеха, человек может рассуждать следующим образом: «Если успех достигнут, значит я, наверное, приложил достаточно большие усилия» (см.: Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 88). Но нетрудно видеть, что такое суждение очень часто не соответствует реальности. Успех может быть и случайным, и результатом небольших усилий, хотя и не так часто. Но человек, руководствующийся теорией о том, что большие усилия приводят к большим успехам, сразу же «обращает» эту теорию и приписывает себе больше усилий, чем он приложил в реальности.

Руководствуясь такой психологической логикой, даже человек, выигравший крупную сумму по лотерее, начинает обосновывать свой успех некими своими усилиями и достоинствами. При этом у него развивается болтливость. Он будет разглагольствовать о своих достижениях.

Исходя из таких фактов можно прийти к выводу (см.: Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 88), что атрибуции человека не так спонтанны, как можно было бы думать: пытаясь объяснить свое и чужое поведение, люди исходят из своих мотивов и представлений о том, как добиваются в жизни успехов, чем обусловлены неудачи людей и т.п.

2.7. СВОБОДА ВОЛИ И ОСНОВНАЯ ОШИБКА АТРИБУЦИИ

Другим обобщенным представлением о людях, которое оказывает влияние на атрибутивные процессы, способствуя появлению основной ошибки атрибуции, является убеждение, будто у человека всегда имеется возможность свободного выбора, и если бы он не хотел совершить что-либо, то смог бы отказаться от его выполнения. Подобное убеждение есть не что иное, как вера в существование свободы воли человека. Автор этих строк по своим философским взглядам более близок именно к данной точке зрения, а следовательно, и к идее *внутреннего фатализма*. Но одновременно я осознаю, что преобладание в психике человека такой ментальности увеличивает вероятность того, что он чаще допустит основную ошибку атрибуции, но не только в отношении других людей, но также при истолковании собственного поведения. При ошибках эта установка порождает сильно выраженную самокритичность. У таких людей очень часто возникает представление, что они сами преимущественно виноваты в своих неудачах и могли бы принимать более разумные решения.

Итак, предлагаемая *гипотеза* сводится к тому, что основную ошибку атрибуции чаще всего допускают те индивиды, которые верят в свободу человеческой воли. И когда кто-либо допускает морально осуждаемый поступок, человек, который верит в свободу воли, сразу же начинает осуществлять внутреннюю атрибуцию, тем самым допуская основную ошибку атрибуции. Я считаю, что данная концепция имеет внутренний объяснительный потенциал, возможность расширения и применения в этнической характерологии. Вопрос в следующем: нет ли подобных различий по вопросу о вере в свободную волю и между этносами?

2.8. ЗНАЧЕНИЕ ЭТНИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И ПРОБЛЕМА ФАТАЛИЗМА (новые концепции)

Предполагается, что как народы в целом, так и индивиды в результате и благодаря длительной практике приходят к общему выводу о том, что действия человека являются выражением его внутренних мотивов и установок. Данный вывод они распространяют и на те многочисленные случаи, когда действительность иная. Каждому известно, что люди очень часто вынуждены по требованию внешних сил

действовать таким образом, как они сами не хотели бы поступить, если бы имели свободу воли и выбора.

Отсюда видно, что проблема атрибуции и ее основной ошибки имеет ряд интересных аспектов, которые требуется исследовать со всей серьезностью. Вот некоторые из них:

1. Первый вопрос: во всех ли этнических обществах и их культурах преобладают обобщенные выводы вышеуказанного типа? Все ли народы пришли к выводу, что социальные действия человека определяются его внутренними мотивами и установками и он несет полную ответственность за них? Мы предполагаем, что в этом отношении этнические культуры противоречивы: в них можно встретить как суждения, поддерживающие внутреннюю атрибуцию, так и суждения и обобщения противоположного типа (подкрепляющие внешнюю атрибуцию), хотя не исключено преобладание одной из этих двух тенденций. Это очень хороший психологический критерий для классификации этнических культур. Я предлагаю выделить следующие их типы: а) этнические культуры, в которых преобладают представления и аргументы в пользу внутренней атрибуции причин поведения; б) культуры противоположного типа; в) культуры смешанного типа. Данную концепцию можно расширить путем анализа эмпирических материалов об этнических культурах.
2. Второй вопрос: обсуждение проблем атрибуции и ее основной ошибки вплотную подводят нас к *проблеме фатализма и разновидностей этого явления*. Я предлагаю следующие идеи, которые могут положить начало развитию данного направления исследований: а) этнические культуры различаются как по общему уровню фаталистичности, так и по тому, какой тип фатализма превалирует в ментальности данного этноса; б) я выделяю три типа этнического и индивидуального фатализма: 1) *внутренний фатализм*, при котором поведение и ход жизни фаталиста определяются внутренними силами, т. е. приписываются таким силам; 2) *внешний фатализм*, при котором детерминанты поведения и хода жизни, социальных событий видятся во внешнем мире (Бог, правитель, ситуация и т.п.); 3) *смешанный тип фатализма*, когда примерно в равной мере атрибутируются как внутренние, так и внешние силы.

Я предлагаю следующую *гипотезу*: то обстоятельство, какие атрибуции преимущественно использует наблюдатель при объяснении причин поведения социального актера, зависит от того (в числе других причин), какой тип фатализма у него преобладает. А тип фатализма у личности может образоваться еще в детстве, став обобщенной и всепроникающей установкой, через призму которой осуществляются все процессы социального и даже несоциального познания человека.

2.9. ПРОБЛЕМА УНИВЕРСАЛЬНОСТИ ОСНОВНОЙ ОШИБКИ АТТРИБУЦИИ

Универсальна ли основная или фундаментальная ошибка атрибуции? Вкратце обсудим данную проблему.

1) Под универсальностью я имею в виду то, проявляется ли она у всех людей независимо от этнической принадлежности и культуры? Данный вопрос требует исследования, и мы уже кое-что сказали о том, в каком русле должны осуществляться подобные исследования. 2) Под словом «фундаментальная» имеется в виду, что она всегда проявляется у людей, является основной ошибкой в процессах соответствующего вида (социального познания). Проведены исследования, показывающие, что бывают случаи, когда закон или основная ошибка атрибуции нарушается, и люди, наблюдая за поведением человека, с большей готовностью осуществляют внешнюю атрибуцию.

Оказалось, что люди предпочитают внешние (ситуативные) атрибуции в том случае: 1) когда поведение человека не соответствует их предварительным ожиданиям (см.: Хьюстон, Финчем, 2001, с. 202; Kulik, 1983); 2) когда внешнее наблюдение сосредоточено на ситуационных факторах, которые могут вызвать поведение человека.

Имея в виду подобные исключения, Джильберт и другие психологи предлагают использовать более умеренное выражение: «искажение соответствия», с учетом тенденции делать внутренние атрибуции даже тогда, когда этого не следует делать. Действительно, когда перед действующим лицом появляются случайные обстоятельства и его поведение резко меняется, тогда мы не можем приписать это изменение его личностным диспозициям. Например, человек ведет автомашину, но внезапно прямо перед ним появляется другая машина. Он делает резкий поворот направо и оказывается перевернутым и в овраге. Можно ли сказать, что он имеет тенденцию к таким резким поворотам? Подобное утверждение было бы комично, и его можно было бы высказать лишь в качестве шутки. В таких ситуациях оправданны только ситуативные атрибуции.

Кстати, по ходу обсуждения нашей проблемы я обнаружил *один из механизмов порождения шутки*. Если поведение и ситуация требуют определенного вида атрибутивного объяснения, но вы делаете противоположное, тогда вы шутите. Но всегда ли это получается остроумно?

2.10. ИСКЛЮЧЕНИЯ ИЗ ПРАВИЛА ФУНДАМЕНТАЛЬНОЙ ОШИБКИ АТТРИБУЦИИ

В начальный период исследования ошибок или предубеждений в атрибуций эти явления казались психологам общечеловеческими, универсальными. Однако последующие наблюдения показали, что это не совсем так.

Во-первых, оказалось, что, например, такая ошибка атрибуции, как служащие интересам собственного Я предубеждения наблюдаются не у всех: депрессивные личности не допускают такой ошибки. Свои успехи они приписывают внешним случайным факторам, а неуспех и поражение — собственной личности. Это

противоположно тому, что имеет место у так называемых «нормальных» людей. Оказывается, что «нормально» быть эгоцентричным и эгоистом.

Во-вторых, постепенно накапливаются данные о том, что так называемая «фундаментальная ошибка атрибуции», впервые описанная Россом, также не всегда имеет место. (Фундаментальную ошибку атрибуции иногда называют также «различением актер — наблюдатель»). Но оказывается, что в этом случае исключения из этого общего правила зависят не от индивидуальных различий людей (как в случае самообслуживающих предубеждений), а от некоторых переменных, участвующих в атрибутивных процессах. Из них отмечаются следующие: а) заметность стимула при восприятии поведения социального актера; б) направленность эмпатии; в) различия в знаниях и жизненном опыте. Поскольку существует влияние подобных дополнительных факторов, то оказывается, что фундаментальная ошибка атрибуции иногда наблюдается, иногда же — нет. Исследования в этом направлении продолжаются.

2.11. ФЕНОМЕН «СДВИГА АТРИБУЦИИ» ВО ВРЕМЕНИ (и исторические исследования)

Проведенные исследования показывают, что атрибуция, осуществленная в определенной актуальной ситуации, со временем претерпевает изменения. Такой «сдвиг» производит изменения в основной ошибке (искажении) атрибуции. Сдвиг этот, в частности, выражается в том, что со временем в составе всей атрибуции соотношение элементов внешней (ситуативной) и внутренней (диспозициональной) атрибуций меняется в сторону большего сохранения элементов внутренней атрибуции и значительно большего забывания элементов ситуативной атрибуции.

Этот феномен обнаружен в случае *самоатрибуций*, которые делаются спустя некоторое время после того, как уже совершены те социальные поступки, для объяснения которых предлагаются атрибуции. Оказалось, что если каузальные атрибуции делаются по истечении некоторого времени, а не в самой ситуации действия актера, внутренних причин отмечается больше, чем ситуативных.

Здесь уместно спросить: *не проявляется ли данная тенденция в исторических исследованиях вообще?* Я имею в виду исторические исследования в широком смысле слова: труды по истории народов, мемуары и т.п. Плодотворно было бы применение теории атрибуции в сфере исторических исследований своего и других народов, при различных состояниях межэтнических, межгосударственных и межконфессиональных отношений.

Таким образом, между атрибуциями, сделанными немедленно, и теми, которые производятся с интервалом, наблюдаются существенные психологические и, возможно, также лингвистические различия (см.: Peterson, 1980, p. 372–380; Хьюстон, Финчем, 2001, с. 201).

«Сдвиг атрибуции» во времени, разумеется, непосредственно связан с «фундаментальной ошибкой атрибуции». Оказывается (хотя бы в некоторых случаях), что *в отложенных объяснениях поведения социальных актеров ошибка атрибуции усиливается*. Вряд ли данный сдвиг объясняет появление фундаментальной ошибки атрибуции (которая возникает по другим причинам), однако он в определенной мере объясняет изменение атрибуции во времени.

Появляется новая проблема — необходимость исследовать, каким образом закономерности забывания и другие законы и феномены *памяти* человека оказываются вовлеченными в указанные процессы возникновения и изменения атрибуций, в ее ошибки и изменение во времени. Какую роль играют *консолидация, реминисценция* и другие процессы памяти? И еще одна проблема: мы знаем, что не время само по себе изменяет что-то, а те процессы, которые происходят во времени. Какие внутриспсихические процессы личности приводят к описанному сдвигу атрибуции? Это очень интересный вопрос для исследования в социальной психологии и психоистории.

2.12. ДВА ГЛАВНЫХ ВАРИАНТА ИЗУЧЕНИЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНОЙ ОШИБКИ АТРИБУЦИИ (новые проблемы)

Находясь в той ситуации, в которой наблюдатель должен объяснить поведение социального актера, он может выступить по крайней мере в следующих ролях: 1) в роли только наблюдателя, оценивающего и объясняющего; 2) в роли взаимодействующего с социальным актером наблюдателя, играющего вместе с ним сопряженную роль; эта разновидность имеет два «чистых» варианта (поскольку возможны также промежуточные сложные роли): а) в качестве соперника действующего лица; б) в качестве лица, который сотрудничает с действующим лицом; 3) он может играть роль наблюдателя вместе с «ролью» «самонаблюдателя», который должен объяснить свое собственное поведение. Он должен делать как гетероатрибуции, так и самоатрибуции.

В связи с этим возникает *проблема*, для решения которой мы предлагаем гипотезу. Проблема состоит в том, что в ситуациях, подобных описанной, вид и уровни идентификации наблюдателя с актером в различных случаях и для различных наблюдателей различны. Я предлагаю гипотезу, согласно которой указанные различия видов и уровней идентификации приводят к возникновению различных вариантов фундаментальной ошибки атрибуции. До последнего времени исследователи, например Росс, утверждали, что фундаментальная ошибка атрибуции универсальна и не зависит от перспективы наблюдателя. Возможно, в принципе это и так. Однако могут наблюдаться различные варианты этого феномена. Между тем до сих пор, насколько мне известно, фактически рассматривались лишь два варианта: а) фундаментальная ошибка атрибуции (ФОА) при объяснении поведения другого человека (наблюдаемого социального актера) и б) фундаментальная ошибка атрибуции

(ФОА) при объяснении наблюдателем своего собственного поведения. Но каждый из этих двух основных случаев может иметь свои варианты.

Варианты самоатрибуций и фундаментальной ошибки возможны, например, в зависимости от того, какова самооценка личности, в какой мере она принимает себя в качестве достойной уважения и любви. Вообще мы должны исследовать искажение в зависимости от я-концепции личности и ее типа.

Варианты ФОА при восприятии и объяснении личности социального актера и его поведения возможны в результате действия целого ряда причин: а) в зависимости от того, чье поведение объясняется: отдельного индивида, социальной группы, общества в целом или этноса; б) вследствие возможных различных уровней идентификации с социальным актером (в том числе с этносом): начиная от полной отрицательной идентификации и отвержения через безразличие и до глубокой положительной идентификации, когда «другой» фактически становится частью «расширенного я» наблюдателя.

Насколько мне известно, все эти варианты фундаментальной ошибки атрибуции не только не исследованы до сих пор, но даже не сформулированы в качестве психологических проблем. Здесь это делается впервые. Я полагаю, что после выделения этих вариантов должны исследоваться и другие феномены атрибутивных процессов, которые при каждом из них могут иметь своеобразные черты. Возможно также открытие новых феноменов.

Варианты по временному критерию. Предположим, что ряд вариантов основной ошибки атрибуции можно выделить, если исходить из того, *когда* наблюдатель (или исполнитель сопряженной роли и наблюдатель одновременно) оценивает и объясняет поведение социального актера. Это он может делать сразу на ходу или после наблюдения; он может осуществлять атрибутивные процессы спустя какое-то время после первоначального наблюдения поведения актера в реальной социальной ситуации.

Данные варианты в определенной степени (но совершенно недостаточно) уже были исследованы в психологии. Оказалось, что временный фактор действительно играет определенную роль. Когда организовались опыты по аналогии с известными экспериментами Милграма с целью исследования основной ошибки атрибуции в подобных условиях, то оказалось, что сразу после наблюдения поведения основного испытуемого («учителя») фундаментальная ошибка атрибуции выражается очень сильно: заметно преувеличивается значение субъективных, личностных факторов. Однако уже «после получасового размышления о происходившем намечается тенденция к усилению значимости ситуационных возможностей...» (См.: Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 93). Однако нужны более углубленные исследования. Мы же не можем относить эти изменения в содержании фундаментальной ошибки атрибуции просто к временному фактору: они обусловлены какими-то процессами, которые происходят в интервале между первым и вторым объяснением поведения актера. В этом промежутке активно работают какие-то механизмы, о которых мы пока мало что знаем. Отмечу также, что указанную тенденцию изменения основной ошибки атрибуции во времени следует иметь в виду во всех исторических и психоисторических исследованиях, исследованиях прошлого — как индивидуального, так и этнического.

2.13. КАК ОПРЕДЕЛИТЬ ВЕЛИЧИНЫ ОШИБОК АТТРИБУЦИИ?

Как основная, так и другие ошибки атрибуции, конечно, реально существуют. Эти искажения, по существу, представляют нам случаи неправильного понимания реального взаимодействия и взаимовлияния личностных и ситуативных факторов, в итоге приводящих к определенному наблюдаемому поведению. Поэтому величины ошибок атрибуции мы сможем реально измерить только тогда, когда знаем точное, научно приемлемое («истинное») объяснение, отражающее реальное положение вещей. Если этого нет, то наши описания ошибок атрибуций обычных людей останутся в основном описательными и качественными. Это тоже значительное научное достижение, но довольствоваться им науке нельзя, нецелесообразно и даже вредно.

Ну а какова реальность? Знают ли уже психологи, как и чем детерминируется поведение людей в социальной жизни? Данный вопрос уже долгие годы дискутируется в науке. Образовались два направления в психологии личности и социальной психологии и две соответствующие условные группы психологов: *диспозиционисты* и *ситуационисты*. Эта история подробно рассматривается в специальной литературе. На сегодняшний день полученный наукой вывод, максимально близкий к реальности, по-видимому, таков: взаимодействие личности и ситуации — это процесс взаимовлияния, в ходе которого получаемая извне информация ассимилируется когнитивными схемами личности и одновременно имеет место аккомодация этих схем к той новой информации, которая не согласуется с ними, а также к требованиям (ожиданиям) среды (см.: Хекхаузен, 1986, ч. 1, с. 31). Здесь очевидно влияние идей Пиаже о когнитивных процессах.

Если считать, что в общих чертах все обстоит именно так, то мы сможем спросить: в какой мере обычные люди, пытаясь объяснить свое и чужое поведение, приближаются к пониманию изложенного подхода? Чем они ближе к нему и чем активней пользуются им для объяснения поведения людей, тем менее выражена ошибка атрибуции, и наоборот. Понимают ли обычные люди (неученые), что наши действия влияют на ситуативные переменные, которые приводят к изменению личностных переменных, вследствие чего изменяется также поведение?

Это циклический процесс непрерывного взаимодействия и преобразования, «в котором субъект, его деятельность и ситуация обуславливают друг друга» (Хекхаузен, 1986, ч. 1, с. 31). Здесь между индивидом и ситуациями действуют многообразные прямые и обратные связи. Индивид заявляет о себе с помощью своих мотивов и познавательных схем, а ситуация — с помощью своей субъективно осмысленной формы, своего психологического значения для личности.

Индивиды в значительной мере сами отыскивают для себя ситуации поведения, придавая им психологическое значение, формируя их и избирательно подыскивая сходные ситуации. Это хорошо понимают *интеракционисты*. Все это необходимо учесть при оценке величины допускаемых в атрибутивных процессах ошибок.

2.14. ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ ОШИБКА

АТТРИБУЦИИ КАК МЕТОД СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Росс как-то заметил, что некоторые социальные психологи вольно или невольно используют фундаментальную ошибку атрибуции при организации своих экспериментальных исследований. Например, он считает, что в экспериментах Стенли Милграма, организованных для исследования послушности, а также при исследовании психологии оказания помощи (проблемы «доброго самаритянина» в исследованиях Латань и других), используется феномен фундаментальной ошибки атрибуции. Результаты этих исследований изумляют специалистов именно потому, что реальное поведение испытуемых в экспериментальной ситуации резко отличается от обыденных представлений о том, как человек может (и должен) вести себя в подобных ситуациях.

Речь идет о следующем: испытуемых до эксперимента спрашивают, могли бы они наказать других «учеников» ударами электрического тока определенной силы или как-то иначе. Обычно почти все утверждают, что не могли бы. Но, оказавшись в реальной ситуации эксперимента, они не только наказывают невинных людей, но и доводят силу своих ударов до опасных для жизни жертв величин. Точно так же в «тюремных» экспериментах Зимбардо никто из испытуемых не мог допустить, что будет вести себя так жестоко или по-рабски, как они реально вели себя, играя роли «тюремщиков» и «арестантов».

Оказывается, когда человека спрашивают о его будущем поведении, у него немедленно появляются атрибуции и в ходе их возникновения совершается фундаментальная ошибка атрибуции: роль личностных факторов преувеличивается, а роль и значимость будущей ситуации и всех социальных агентов, которые могут в ней находиться, недооцениваются.

Я предполагаю также, что когда до опыта испытуемому задают вопрос о его будущем возможном поведении, он оказывается в сложном положении, которое характеризуется следующими признаками: 1) он находится в актуальной ситуации, где кто-то другой спрашивает его о будущем возможном поведении; под воздействием этого вопроса у него начинаются атрибутивные процессы, процессы предвосхищения, атрибутирования в будущее и т.п.; 2) он воображает себя в будущей ситуации и пытается предвосхитить свое поведение. В таком случае возникает вопрос: где же локализируются его атрибуции вместе с основной и другими искажениями реальности? Здесь и сейчас или же в воображаемом будущем? И еще один вопрос: совпадают ли возникающие здесь ошибки атрибуции с той, которая появится в будущей реальной ситуации эксперимента или повседневной жизни? Измеримы ли их различия? Это важные и совсем не исследованные психологами вопросы.

Есть еще одна проблема: каким образом все эти атрибутивные явления связаны с уровнем морального развития личности? У разных людей в зависимости от возраста и уровня развития они различны. Известно, что в ходе экспериментов Милграма и Зимбардо выявлялись существенные индивидуальные различия. (Этих вопросов слегка касается и Хекхаузен. См.: Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 93–94.) И здесь намечается интересное направление исследований.

Ведь в жизни часто бывает, что мы спрашиваем у людей (да и самих себя): «Как

ты будешь вести себя в такой-то ситуации?» И очень часто оказывается, что люди ведут себя не так, как обещают, поскольку, отвечая на вопрос о своем будущем поведении, они преувеличивают свои личностные возможности (силу воли, целеустремленность, независимость, интеллектуальные способности и т.п.), одновременно недооценивая факторы ситуации. Отчасти это обусловлено тем, что у людей мало информации об этих будущих ситуациях. Исходя из этих идей можно проанализировать следующее известное правило поведения военных: «Ввязывайся в бой, а там будет видно!» Есть разные варианты этого правила для различных случаев жизни. Люди нередко отказываются прогнозировать будущие ситуации, чтобы не проявлять потом нерешительность при выборе адекватного ситуации действия.

Вот здесь было бы уместно привести и психологически истолковать известный вопрос Гамлета «Быть или не быть?». Я думаю, что Шекспир здесь имел в виду следующее: предвосхищая будущие трудности и опасности, человек становится сверхосторожным, чуть ли не трусливым. Можно детально раскрыть те атрибуты, которые Шекспир использовал в этом отрывке. Я полагаю, что исследование данного аспекта позволит раскрыть новые грани образа Гамлета.

ГЛАВА 3

ДРУГИЕ ОШИБКИ ИЛИ ПРЕДВЗЯТОСТИ АТТРИБУЦИИ

Теперь рассмотрим ряд других типичных ошибок атрибуции, которые люди непроизвольно допускают, наблюдая и истолковывая социальное поведение как других людей, так и собственное поведение.

3.1. ПРЕДУБЕЖДЕНИЕ, СТЕРЕОТИП И СОЦИАЛЬНАЯ УСТАНОВКА

Предубеждения играют существенную роль во всех социальных взаимоотношениях. Недаром начиная с первой половины XX в. эти явления стали предметом специальных исследований в социальных науках. Впервые серьезным исследованием предубеждений людей занялся известный американский социальный психолог Гордон Олпорт (См.: Allport, 1957). Здесь мы ознакомимся с предубеждениями лишь в той мере, в какой это необходимо для понимания атрибутивных процессов. В настоящее время развитие теории предубеждений осуществляется, с одной стороны, на основе идей Олпорта, а с другой — исходя из достижений в исследовании атрибутивных процессов. Одно очевидно: невозможно правильно понять процессы атрибуции, и в особенности сущность тех типичных ошибок, которые в них допускаются, не имея хотя бы элементарных представлений о предубеждениях.

Предубеждение — это такое мнение о каком-либо явлении, которое не основано на тщательном и объективном исследовании этого явления. Предубеждение возникает на основе обобщения частных случаев, небольшого личного опыта или исходя из тенденциозных мнений других людей. Предубеждение: сама структура слова подсказывает нам, что речь идет о таком убеждении или мнении, которое возникло у человека до опыта, до исследования. Олпорт изучил главным образом межгрупповые предубеждения. Особенно подробно описываются в его трудах познавательные компоненты предубеждений людей. Согласно Олпорту, предубеждение состоит из когнитивных и эмоциональных компонентов. Оно представляет собой симпатию или антипатию, основанную на ошибочных и жестких (ригидных) обобщениях.

Развитие у людей предубеждений Олпорт считал нормальным явлением человеческой жизни. Например, этнические преубеждения легко возникают,

поскольку создание ошибочных обобщений и переживание враждебности являются обычными и нормальными способностями психики людей (см.: Allport, 1957, p. 17) указал на то, что уже простое разделение социальных и этнических групп вполне достаточно для начала таких психических процессов, в итоге которых возникают межгрупповые предубеждения. Это, в первую очередь, *категоризация* воспринимаемых явлений. С легкостью создавая категории людей и этносов, человек освобождается от сенсорной перегрузки и облегчает себе жизнь. Категоризация в первую очередь осуществляется на основе ясно видимых и необычных признаков социальных объектов — индивидов, социальных групп и этносов.

Здесь необходимо сказать несколько слов о *социальных стереотипах* — явлениях, которые также играют существенную роль в процессах атрибуции. Под стереотипом в социальных науках понимают такое крайнее и ригидное (жесткое) убеждение, которое основано на социальных категориях. Автор настоящих строк подробно изложил свое понимание стереотипов в другой своей монографии и считает, что они являются разновидностями социальных установок (см.: Налчаджян, 2004). Социальный стереотип — это наиболее жесткая социальная установка, состоящая из трех блоков: а) когнитивного блока, главным образом это предубеждения относительно объекта установки; б) эмоционального блока — это те эмоциональные переживания, которые появляются у человека при встрече с объектом установки; в) поведенческого блока, состоящего из планов тех действий, которые человек (носитель стереотипа) совершил бы при встрече с объектом. Таким образом, между взаимодействующими социальными объектами P_1 и P_2 лежат их стереотипы и другие установки. В процессе социальных восприятий и атрибуций существенную роль играют, конечно, мыслительные, логические процессы, вообще процессы переработки информации. Но восприятие другого человека — чрезвычайно сложный психический процесс, он протекает под влиянием очень многих факторов. В их числе — предубеждения, предвзятые отрицательные мнения о других людях и социальных группах, познавательные образования, которые нередко искажают образы воспринимаемых социальных объектов, приводя к формированию ошибочных убеждений и неадекватных действий.

3.2. ПРЕДУБЕЖДЕНИЕ НА СЛУЖБЕ У Я

ИСКАЖЕНИЕ ОБРАТНОГО ХАРАКТЕРА

Нередко наблюдается также явление, обратное основной ошибке атрибуции, оно, по-существу, является его вариантом или разновидностью. Речь идет о следующем: *когда нам необходимо воспринимать и истолковывать наше собственное поведение, мы проявляем склонность приписывать наши успехи своим внутренним качествам и чертам, а неудачи — внешним неблагоприятным факторам.*

Например, всем тем читателям, которые имеют нелегкий опыт студенческой жизни, знакома следующая ситуация: когда студенческая группа сдает экзамен, те из студентов, кто успешно его сдал, утверждают, что экзамен был нетрудным, оценки справедливыми, а свой успех приписывают своим способностям и труду; те же, которые потерпели неудачу, обычно утверждают, что вопросы были плохо

составлены, а преподаватели были несправедливы (см., напр.: Hassett, White, 1989, p. 624).

Однако если это так (что не вызывает сомнения, хотя и встречаются исключения, что само по себе интересно и требует специального исследования), то необходимо заметить, что те испытуемые, которые добивались успеха, частично осуществляют также внешнюю, ситуативную атрибуцию, до некоторой степени объясняя свой успех также внешними благоприятными факторами. На данный аспект явления, насколько нам известно, не обращают должного внимания. Мы полагаем, что обычно при успехе преимущественно внутренняя атрибуция сочетается с частичной внешней атрибуцией.

Данный эффект получил название предубеждения, который служит интересам Я, личности. Чем бы ни занимался человек, добиваясь успехов, он начинает воспринимать себя в лучшем свете, чем прежде и чем его воспринимают и оценивают другие. (Широко известна реплика Пушкина, который по завершении трагедии «Борис Годунов» перечитал ее, бил в ладоши и приговаривал: «Ай да Пушкин, ай да сукин сын!») Упомянутая ошибка атрибуции позволяет людям формировать положительное представление о себе (преимущественно положительную я-концепцию).

В этой связи я считаю возможным сформулировать для обсуждения новую проблему: я полагаю, что сопряженно с процессом формирования я-концепции идет процесс формирования представлений о других людях. Здесь чаще всего, как можно предположить, действует тот вариант открытого нами *закона сопряжения*, при котором формирование положительной я-концепции сочетается с формированием отрицательной концепции о других людях вообще или об определенных категориях людей. Как нетрудно понять, здесь я предлагаю не только проблему, но и начальные тезисы новой концепции, которую необходимо в дальнейшем развернуть.

Данная тенденция (предубеждение в пользу своего Я) выражается также в виде *эгоцентрического воспроизведения* содержаний собственной памяти: когда мы участвуем в какой-либо общей деятельности или в групповом обсуждении какого-либо вопроса, позднее мы лучше всего помним наш собственный вклад в общее дело, чем вклад других участников. Под воздействием этих тенденций у людей формируются искаженные представления о том, кто несет ответственность за результаты и последствия групповой деятельности. Это уже *эгоцентрическое предубеждение* *.

Предубеждения, обслуживающие сокровенные интересы Я личности, особенно эгоцентризм и готовность взять на себя основную ответственность, наблюдается не только в группах, занимающихся трудовой деятельностью, но и в семье, во взаимоотношениях супругов. Во время одного исследования супружеским парам задали вопрос: кто из супругов какой вклад вносил в общие дела семьи? От них требовалось вспомнить как о собственных делах, так и о поступках супругов. Оказалось, что, по мнению каждого из супругов, его собственный вклад — самый значительный. Каждый из них старался приписать успехи семьи главным образом себе. Одновременно каждый из них считал себя наиболее ответственной стороной. Как отмечают исследователи, предполагаемая (воображаемая) ими социальная действительность реально не существует: под влиянием своего эгоцентризма они создают для себя искаженную картину внутрисемейной жизни (см.: Ross, Socoly,

1978).

В связи с подобными фактами возникает целый ряд проблем, одна из которых следующая: было бы интересно выяснить, у кого наиболее интенсивно выражаются предубеждения, служащие Я: у тех, кто любит взять на себя ответственность, или же у тех, кто систематически избегает ответственности? Отсюда можно перейти к более общей проблеме: каким типам личностей в большей мере характерна эта особая форма ошибки атрибуции? Для получения ответов на эти вопросы нужно провести новые исследования.

Еще одна важная *проблема: какие элементы я-концепции создаются с участием каждой из характерных ошибок атрибуции?* Такой подход, как я надеюсь, позволит значительно углубить психологическую теорию самосознания. Более конкретным является следующий вопрос: каким образом формируются люди типа гоголевского «реvisора», молодого человека, который произвольно приписывает себе авторство известных зарубежных и отечественных произведений литературы? Я думаю, что с большой пользой можно исследовать произведения Гоголя, развивая точку зрения, согласно которой определенные элементы Я-концепции создаются с помощью ошибок атрибуции.

Повседневные наблюдения за болельщиками футбола недвусмысленно показывают нам, что эти люди победу своей команды приписывают мастерству и хорошей игре игроков, их личностным качествам. Но когда команда проигрывает, неудачу приписывают главным образом, например, плохому судейству, усталости игроков своей команды из-за предыдущих игр, плохой погоде и другим факторам. Если мы считаем такие психические процессы атрибутивными ошибками, то это не означает, что подобных обстоятельств не бывает. Бывает. Однако не вызывает сомнения и то, что, пытаясь оправдать наше поражение, мы склонны преувеличивать

* Автор этих строк, особенно в годы своей молодости, когда начал издавать свои первые книги, часто с удивлением отмечал, что редакторы его книг и даже верстальщики, считали себя чуть ли не такими же создателями этих книг, как и автор. Теперь же, зная о существовании таких явлений, как атрибуции на службе собственного Я и эгоцентрические предубеждения, я лучше понимаю эти маленькие эпизоды своего прошлого и спокойнее отношусь к таким проявлениям тех людей, с которыми вынужден общаться в настоящем. Человеческие слабости являются, кстати, хорошим предметом для изучения, как и психология кичливости отдельных индивидов, различных социальных групп и даже этносов. Эти проблемы я рассматриваю в этнической психологии и когнитивной этнопсихологии. («Ме орем чертам, депон ккайни», т.е. «Если я хоть один день не пойду на работу, депо остановится», — говорил один из жителей города Гюмри (Ленинакан), где я родился и жил до 16-летнего возраста. Это моя малая родина. Но кичливости («глухгованутюн») здесь не больше, чем в других местах.

отрицательную роль внешних, не зависящих от нас факторов.

ПОЛИТИЧЕСКИЕ АТРИБУЦИИ И ПОРОЖДЕНИЕ РАЦИОНАЛИЗАЦИЙ

Я предполагаю, что наиболее перспективно исследовать данный феномен атрибуции в связи с *политическими рационализациями*. Политики, по-видимому, находятся в числе тех людей, которые часто и достаточно «массивно» пользуются искажениями атрибуций в пользу своего Я. Они это делают с целью самооправдания и самовозвеличения. Реальность подобных процессов уже установлена с помощью эмпирических исследований. Так, американский исследователь Кингдон спустя пять месяцев после выборов «...опрашивал успешных и неуспешных американских политиков и просил их подытожить основные факторы (причины), которые с годами привели их к победе или поражению. Политики приписывали свои победы внутренним факторам — упорной работе, служению интересам избирателей, вопросам стратегии кампании, созданию репутации и самой по себе публичности. Они приписывали свои поражения внешним факторам — партийному составу округа, популярности своего оппонента, тенденциям, наблюдающимся в стране и штате, нехватке денег. Это пример более общей *предрасположенности в пользу своего Я*, когда люди с большей вероятностью приписывают свои успехи внутренним свойствам, таким, как способности, тогда как неудачи приписывают таким ситуационным причинам, как сложность задачи. Принимать похвалы за успех и избегать обвинений в поражении — это то, что многие из нас делают хотя бы иногда (см.: Хьюстон, Финчем, 2001, с. 205; Kingdom, 1967, p. 137–145).

Подобного рода атрибутивные искажения представляют интерес как для психологии в целом (в частности, для психологии фрустрации и психической самозащиты), так и для политической психологии. Общепсихологическое значение этого типа атрибутивного искажения можно выразить в следующей гипотезе: атрибутивное искажение причин собственного поведения является одним из основных (возможно, самым главным) *механизмов порождения в психике личности рационализаций*, которые используются с целью оправдания собственных ошибок и недостатков. Что же касается области политической активности людей, то и здесь искажения в пользу своего Я являются механизмами, с помощью которых создаются *политические рационализации*. Отмечу, что до создания теории атрибуции проблема рационализации исследовалась в основном в рамках психоанализа и без учета атрибутивных процессов, в лучшем случае — только с учетом механизма проекции. Я думаю, что предложенная выше гипотеза о том, что атрибуции лежат в основе процессов возникновения рационализаций, поможет синтетическому исследованию психозащитных процессов и приведет к значительному обогащению психологии личности и социальной психологии.

Одним из аспектов этой проблемы является следующий: являясь в большинстве своем нарциссическими личностями, политики, особенно известные, склонны к **самовозвеличению**. Мы полагаем, что в процессе самовозвеличения и сохранения уже созданного собственного «величественного образа» значительную роль играют атрибуции со всеми своими искажениями. Некоторые политики доходят до того,

что приписывают себе чуть ли не божественный образ (как, например, Юлий Цезарь, Адольф Гитлер, Иосиф Сталин и др.), статус «единственных мужчин» своей страны (как будто держать в покорности толпу запуганных женоподобных существ — большая заслуга) и т.п.

3.3. НОВЫЕ ТИПЫ АТРИБУЦИИ (новая концепция)

Отметим также следующее явление, которое должно стать предметом специальных исследований: осуществляя как внешние (ситуативные), так и внутренние (диспозициональные) атрибуции, мы ссылаемся не только на реально существующие, но и на образованные нашим воображением факторы. Исходя из этого, мы предлагаем различить по две разновидности этих двух видов атрибуции:

1. *Внутренняя атрибуция:*

- а) внутренняя атрибуция со ссылкой на реальные свойства личности;
- б) внутренняя атрибуция со ссылкой на воображаемые свойства личности;

2. *Внешняя атрибуция:*

- а) внешняя атрибуция на основе реально существующих внешних факторов;
- б) внешняя атрибуция на основе воображаемых внешних факторов.

Таким образом, перед нами 4 варианта атрибуций. Но каждый из них, в свою очередь, имеет по 2 подварианта в зависимости от того, чьи действия объясняются: свои или же другого человека. Поэтому получается всего 8 вариантов: 4 варианта внешней и 4 варианта внутренней атрибуции. Мы считаем, что, организуя эксперименты или иного типа эмпирические исследования, необходимо каждый из названных 8 типов атрибуции исследовать отдельно и, возможно, с помощью специальных методов.

3.4. ПРЕДУБЕЖДЕНИЕ ТИПА «АКТЕР — НАБЛЮДАТЕЛЬ»

Человек использует атрибуции не только для объяснения поведения других людей, но также для истолкования собственного поведения. И в этих двух случаях мы видим очень существенные различия (см.: Jones, Nisbett, 1972). Но атрибутивное объяснение собственного поведения, как нетрудно заметить, встречается по крайней мере в двух вариантах, которые полезно рассмотреть отдельно, хотя они, безусловно, взаимосвязаны: а) объяснение причин своего плохого поведения, ошибок и неудач; б) объяснение своего «правильного», «хорошего» поведения. Начнем с рассмотрения первого из этих случаев.

ОБЪЯСНЕНИЕ СВОЕГО «ПЛОХОГО» ПОВЕДЕНИЯ

У человека наблюдается общая тенденция: когда он сам совершает ошибочное действие или аморальный поступок, то обвиняет внешние причины. Ему кажется, что причины такого поведения находятся во внешнем мире и вне его контроля. Но когда такой же поступок совершает другой человек, то, конечно, утверждается, что он сам виноват, причины в нем самом. Образно такую психологическую логику можно выразить следующим образом: «Ты сам срезался на экзамене, а меня нарочно срезали». У обоих одна и та же неудача, но другой виноват, а я — нет. В моем случае виноваты другие. Другие проваливаются на экзамене, поскольку лишены таланта, не имеют необходимых знаний и способностей, а вот я талантлив, но экзаменаторы ко мне плохо относятся, завидуют моему таланту и приятной внешности и т.п. Такая психо-логика распространена чрезвычайно широко.

Эта парадоксальная, эгоцентрическая логика нередко используется даже в простейших случаях, это свидетельствует о том, что многие слепы к истине и справедливости. Если я упал, то меня толкнули или тротуар был скользкий, если же ты — значит виноват сам (см.: Бэрон и др., 2003, с. 76).

Я полагаю, что такого рода фактов, причем с уникальными особенностями, должно быть очень много в судебных делах, в свидетельских показаниях, в рассуждениях хулиганов и психопатов. Анализ подобного эмпирического материала позволит расширить как теорию атрибуции, так и сферу ее применения.

А теперь я предлагаю следующую *гипотезу*: а) можно предположить, что если P_1 становится жертвой несчастного случая, то указанную разновидность атрибуции применяют к нему те наблюдатели, которые или относятся к нему безразлично, или же имеют с ним отрицательную идентификацию; б) я считаю также, что *положительная идентификация с жертвой должна смягчить тенденцию искажения причин социального поведения другого человека*.

В социальной психологии рассматриваемую в данном параграфе ошибку атрибуции называют эффектом «деятель — наблюдатель». Его можно назвать также эффектом «актер — зритель», что сразу же подскажет нам, что теорию атрибуции можно использовать также с целью анализа определенных аспектов актерской игры и взаимоотношений актера и зрителя. В этом процессе, как я полагаю, имеют место массивные процессы взаимной атрибуции.

Если вспомнить пример незадачливого студента, получившего «неуд» на экзамене, то после такой неудачи он объяснит ее внешними причинами (загруженностью другими заданиями, плохим билетом и т.п.), тогда как преподаватель, выступающий в роли активного наблюдателя, объяснит неудачу студента его ленью, недостаточным развитием умственных способностей, слабостью учебной мотивации и т.п. Студент делает преимущественно внешние атрибуции, а преподаватель — внутренние. Вообще атрибутивный анализ ролевого взаимодействия преподавателей и студентов представляет существенный интерес для психологии атрибутивных процессов, поскольку перед нами ролевое взаимодействие людей, играющих на одной и той же социальной сцене сопряженные роли; это в значительной мере атрибутивное взаимодействие. В тех представлениях, которые студент и преподаватель, ученик и учитель формируют друг о друге (а также о собственной личности), значительное место

занимают каузальные и другие разновидности атрибуций.

Именно поэтому, когда лектор (преподаватель, учитель) читает неудачную лекцию, он сам может объяснить это плохим самочувствием, нехваткой времени, невнимательностью аудитории и т.п., тогда как многие студенты могут истолковать его неудачу по-своему: он — плохой специалист. Актер-неудачник осуществляет в основном внешнюю атрибуцию, а наблюдатель — внутреннюю.

Эти примеры и суждения позволяют прийти к выводу, что синтез теорий атрибуции и социальных ролей может быть весьма плодотворным.

ОБЪЯСНЕНИЕ СВОЕГО И ЧУЖОГО «ХОРОШЕГО» ПОВЕДЕНИЯ

В том случае, когда человек пытается объяснить причины одного и того же «хорошего» поведения, например успеха в каком-либо деле, тогда наблюдаются два противоположных варианта: а) такое поведение и его результат (успех) другого человека приписываются внешним причинам (обстоятельствам, судьбе, помощи других людей). Эта психо-логика получила различные выражения в народной психологии. Например, о везучем человеке говорят, что он «в рубашке родился»; армяне говорят, что у везучего «собачья судьба» или «собачье везение», но — что парадоксально — в хорошем смысле. Свой же аналогичный успех наблюдатель приписывает собственным личным качествам, т. е. в этом случае осуществляет внутреннюю атрибуцию. Это, по-существу, основная ошибка атрибуции, но как бы в перевернутом виде. Во время одного эксперимента, в котором участвовали две пары испытуемых, их убедили, что они соперничают друг с другом. Некоторые выходили «победителями», другие же оказались в роли неудачников («потерпели поражение»). Когда испытуемых просили объяснить свои результаты, победители заявили, что их успех — результат собственных усилий, тогда как неудачники утверждали, что в их неудаче повинны члены соперничающей группы.

РАЗЛИЧИЯ В ОБЪЯСНЕНИИ НАМЕРЕННОГО И НАНАМЕРЕННОГО ПОВЕДЕНИЯ

Люди из личного опыта знают, что действия человека бывают намеренными (произвольными) и ненамеренными (непроизвольными). Оказывается, феномен «актер — наблюдатель» возникает с учетом этого психологически очень важного различия.

- 1) Свое собственное намерение и публичное поведение человек приписывает своим личным качествам и считает их разумными. Когда же он допускает ненамеренные, неожиданные и нерациональные действия, сразу же пускается в поиски внешних причин.
- 2) При объяснении чужого поведения имеет место противоположный эффект: разумное поведение другого приписывается внешним для этого актера обстоятельствам, тогда как случайные и неразумные действия приписываются его личности.

Эти тенденции установлены экспериментально (См.: Бэрон и др., 2003, с. 76), хотя в повседневной жизни они наблюдаются очень часто.

3.5. ВЛИЯНИЕ ВНИМАНИЯ И УСТАНОВОК НА ВЫБОР РАЗНОВИДНОСТИ АТРИБУЦИИ («комплекс Моськи»)

В ходе исследований был обнаружен один важный факт. Когда человек наблюдает поведение другого и пытается объяснить его, то выбор разновидности атрибуции — внешней или внутренней — зависит от того, на что преимущественно обращает он свое внимание: на ситуативные факторы или же на личности социального актера. Когда экспериментатор просит испытуемых обратить свое внимание на ситуацию, они делают преимущественно ситуативные атрибуции; когда же просит обратить внимание на личность актера, то последующие атрибуции оказываются преимущественно внутренними (диспозиционными). Иначе говоря, очень важно, что для наблюдателя является фигурой и что — фоном.

Но я думаю, что важную роль играет та установка восприятия, которая возникает у наблюдателя под воздействием слов экспериментатора. Можно предположить также, что и без этих внушений в описываемых условиях каждый наблюдатель начинает восприятие действий актера и ситуации с определенными социальными и иными установками, со своей «апперцепционной массой» и т.п. Все это надо учитывать и в исследованиях атрибутивных процессов.

Отсюда вытекает (и практика об этом свидетельствует), что все то, что на данной социальной сцене привлекает внимание своей необычностью, выдающимися качествами и т.п., может стать средством для образования каузальных атрибуций, истолковываться в качестве «причин» поведения. Этот вывод («принцип») верен для любых результатов поведения, исполнения социальной роли. Все, что на социальной сцене бросается в глаза, становится предметом атрибуции при объяснении причин поведения людей. Заметность положения актера в буквальном смысле слова усиливает внутренние атрибуции наблюдателя. Например, если кто-либо наблюдает за тем, как группа ведет дискуссию, а один из участников лучше освещен (более ярким светом), чем другие, то наблюдатели его действиям придают (приписывают) большее значения, чем действиям остальных участников дискуссии (см.: Мак-Артур и др., 2001, с. 204). Заметность положения актера имеет разные формы: физическая активность; словесная активность; занимает центральное место; лучшая освещенность и др. Все эти факторы усиливают у наблюдателя процессы внутренней атрибуции.

Лингвистические факторы. Актер и наблюдатель пользуются различными понятиями для описания и объяснения действий актера. Актер, как показывают наблюдения, избегает общих и абстрактных личностных понятий о себе, диспозиционных атрибуций. Наблюдатель, наоборот, пользуется абстрактными терминами для осуществления внутренних (диспозиционных) атрибуций. Поскольку речь идет о различном использовании языковых средств, мы можем предположить, что, во-первых, между национальными языками существуют различия

по возможности описания внешнего мира или внутриспсихических явлений и переживаний людей; во-вторых, каждая этническая культура содержит традиционные формы описания и объяснения человеческого поведения и его причин. В культуре могут существовать привычные атрибуции, которые считаются сами собой разумеющимися истинами. И вся эта традиция оказывает свое влияние на конкретные процессы атрибуции при взаимодействии людей на социальных сценах. Эти этнолингвистические аспекты атрибутивных процессов я считаю очень важными. Они, насколько мне известно, все еще не изучены в социальной и этнической психологии. В этом отношении в каждой этнической культуре следует изучить творчество наиболее влиятельных писателей, философов, поэтов, политических мыслителей и других авторов, произведения которых анализируются в школьных и вузовских учебниках, т. е. используются в качестве средств этнической социализации. Моя идея состоит в том, что как в семье, так и в учебных заведениях мы учим молодежь не только объективным знаниям, но и способам атрибутивного мышления и «объяснения» поведения людей (и собственного поведения), используя при этом определенные лингвистические средства. Вполне возможно, что существуют этнически специфические формы атрибуций и специфические лингвистические средства их реализации (система понятий, особая психологическая логика и т.п.).

Думаю, что читатель ждет объяснения подзаголовка данного параграфа и хочет понять, причем здесь моська. Чтобы понять это, надо вспомнить заключительные строки басни Крылова: «Ай, Моська! знать она сильна, что лает на Слона». Моська своим лаем обратила на себя внимание, и ей были сделаны соответствующие атрибуции. Это реальность социальной жизни.

В народной психологии и художественных произведениях подобных примеров много. Их анализ позволит раскрыть до сих пор неизвестные аспекты такой психологической логики, логики «показухи» и обмана, которые широко распространены не только в среде простых людей, но и в области науки, политики и т.п. Это логика атрибуции величия таким социальным типам, которые ведут паразитический и преступный образ жизни.

На социальной сцене «бросаться в глаза» могут как личность в целом, так и ее отдельные особенности, в первую очередь, конечно, поведенческие. Социальная сцена может состоять как из целого комплекса предметов, так и из людей. Когда наблюдают за поведением социальной группы, то обращают особое внимание на единственную женщину, на единственного представителя расового или этнического меньшинства и т.п. При оценке деятельности группы вклад, внесенный этими индивидами, обычно переоценивается. (Но я считаю, что при наличии сильного этноцентризма вклад таких людей может недооцениваться.) Я полагаю также, что *переоценка или недооценка вклада отдельных членов группы в подобных ситуациях является видом атрибуции*. Целесообразно исследовать подобные случаи и расширить теорию атрибуции.

Когда в социальной группе, в целом однородной, есть всего один представитель расово-этнической группы меньшинства, и если он — представитель группы, неприятной для большинства, то в составе группы его оценивают в качестве еще более неприятного, чем вне группы. Причина, по-видимому, в том, что, когда он находится вне группы, его считают посторонним и менее значимым, так сказать,

«нерелевантным». Но когда этот единственный бросающийся в глаза индивид вне группы считается приятным человеком, в составе группы он оценивается как еще более приятный человек.

3.6. «ТОЧКА ЗРЕНИЯ» И РАЗЛИЧИЯ АТРИБУЦИЙ

РАЗЛИЧНЫЕ ПОЗИЦИИ, РАЗЛИЧНЫЕ СИТУАЦИИ

И социальный актер, и внешний наблюдатель одновременно воспринимают как самого актера (для которого это самонаблюдение), так и ту ситуацию, в которой он действует. Но они осуществляют свои восприятия в буквальном смысле с различных физических «точек зрения», поэтому видят разные вещи. Этим и определяется значительная часть различий в производимых ими атрибуциях. Кроме различия физических точек зрения или направления (перспективы) восприятия, важны также мотивационные различия актера и наблюдателя, данный аспект проблемы каузальных и иных атрибуций изучается в психологии.

Что же касается рассматриваемого здесь различия в «точках зрения» актера и наблюдателя, то различные перспективы наблюдения приводят к сходным последствиям.

- 1) Актер, находясь в активном состоянии, в основном обращает свое зрительное и иное по модальности внимание на ситуацию. Он больше наблюдателя знает, как возникла данная ситуация, каким образом он сам оказался в ней и что собирается выяснять и делать. Он, безусловно, больше, чем наблюдатель, знает также о себе и о своих целях, о своих знаниях и способностях, установках по отношению к ситуации и к людям, если они есть;
- 2) Наблюдатель обращает свое внимание главным образом на действующее лицо и его поведение. Он в значительной степени игнорирует ситуацию, обычно плохо знает, как она возникла, и мало что знает о личности социального актера. Поэтому он проявляет асимметричность в своих атрибуциях, но, как мы уже знаем, эта асимметрия по-разному проявляется при объяснении успеха или неудачи, желаемого или нежелаемого, обычного или необычного поведения актера. Все же считается, что гетероатрибуции наблюдателя более объективны и рациональны, чем самоатрибуции действующего лица. Исходя из этих общих представлений, рассмотрим несколько конкретных вопросов, касающихся последствий различных перспектив наблюдения в атрибуциях.

НАВЯЗАННЫЕ СИТУАЦИИ ВЫЗЫВАЮТ У АКТЕРА

ПРЕИМУЩЕСТВЕННО СИТУАЦИОННЫЕ АТРИБУЦИИ

Исследования проблемы, которая обсуждается в настоящем параграфе, проводились в основном в искусственных экспериментальных условиях, что, по мнению ряда авторов, оказывает влияние на характер атрибуций действующего лица. Так, Монсон и Снайдер, критически проанализировав результаты исследований, пришли к ряду полезных выводов о том, в каких случаях атрибуции актера являются преимущественно ситуативными. Актер по сравнению с наблюдателем будет приписывать большую важность ситуационным факторам, когда он действует в ситуации, которую не сам выбрал для себя; когда его поведение подвергается манипулированию со стороны других лиц; когда на него оказывают воздействие такие раздражители, с помощью которых можно вызвать именно данное поведение; когда он плохо знает ситуацию и его актуальное поведение отличается от его обычного поведения; когда его поведение не является звеном более длинной причинной цепи (см.: Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 105; Monson, Snyder, 1977).

В каких условиях самоатрибуции действующего лица становятся более внутренними (диспозициональными)? Упомянутые авторы выяснили, что это имеет место тогда, когда: а) на него воздействуют такие ситуации, которые делают его поведение более диспозициональным (необходимо уточнить, чем характеризуются такие ситуации); б) когда актер действует в таких ситуациях, которые выбрал сам и над которыми имеет контроль; в) когда на него воздействуют нейтральные или неблагоприятные ситуационные факторы; г) когда его поведение имеет сходство с его поведением в прошлом; д) когда его поведение согласуется с его же предварительными атрибуциями. (Это очень важно и необходимо было уточнить. Моя концепция структуры процесса атрибуции, в которой выделен предварительный этап, создает условия для раскрытия природы этих предварительных атрибуций); е) наконец, Монсон и Снайдер отмечают важность включенности актуального поведения актера в одну причинную цепь вместе с предшествующими диспозициональными причинами (Monson, Snyder, 1977, p. 101–102; Хекхаузен, 1986, с. 105).

Эти выводы уточняют представления об основной ошибке атрибуции, показывая, в каких условиях самоатрибуции социального актера преобладают ситуационные или личностные факторы. *Наблюдатель систематически допускает фундаментальную ошибку атрибуции*, в то время как действующее лицо, имея больше информации, может судить о своем поведении более адекватно.

Но сказанное противоречит результатам, полученным другими исследователями. Почему? По той причине, что вышеупомянутые авторы учитывают лишь информационно-психологический аспект явления. *Самооценочная асимметрия также реально имеет место, и она ярче выражается при неудаче, чем при успехе.*

АДАПТИВНОСТЬ ЛИЧНОСТИ И РАСХОЖДЕНИЕ АТРИБУЦИЙ

Индивиды различаются по тому, с какой легкостью и успешностью они приспосабливаются к новым ситуациям, в том числе к таким, которые не они сами вызвали к жизни. Исследуя связь личностного качества приспособляемости с расхождениями в атрибуциях (испытываемых спрашивали, в какой мере они могут

контролировать свое поведение в конкретных ситуациях, осуществлять самослежение, self-monitoring), Снайдер обнаружил взаимосвязь между личностными качествами и расхождением в перспективе.

Основными выводами являются следующие: 1) гетероатрибуции испытуемых с различным уровнем приспособляемости (адаптивности) к особенностям ситуации не отличались между собой; 2) но при самоатрибуции различия наблюдались: а) испытуемые с низким уровнем ситуационной приспособляемости атрибутировали свое поведение как менее ситуативное; б) у испытуемых с высоким уровнем ситуативной приспособляемости наблюдалось такое расхождение по перспективе восприятия. Подобное расхождение обнаружено в исследованиях Джонса и Нисбетта.

3.7. ВОЗМОЖНЫЕ ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ЭФФЕКТА «АКТЕР — НАБЛЮДАТЕЛЬ»

Можно предложить несколько объяснений. Вернее, можно предположить, что, поскольку перед нами достаточно сложное явление, оно имеет несколько причин. Каждый психолог замечает и описывает одну из них и предлагает свое объяснение.

1) Одно из предложенных объяснений таково: каждый из нас хорошо знает те внешние условия, в которых живет. Поэтому каждому из нас легко осознать эти внешние и влияющие на наше поведение факторы. Но мы плохо знаем обстоятельства жизни другого человека, поэтому в поисках причин его поведения ссылаемся на его внутриспсихические качества и тенденции, которые выражаются в общей и абстрактной форме. Каждому кажется, что он хорошо знает те психические факторы, которые мотивируют поведение людей.

В этом объяснении есть рациональное зерно. Но мы знаем также, что многие упорно не замечают реальных ситуативных обстоятельств жизни других людей и предпочитают производить внутренние атрибуции. Эта их тенденция порой принимает *характер обвинения*.

2) Исходя из этого я предлагаю учесть эгоистические мотивы наблюдателя, его тенденцию считать себя выше и лучше других, причем даже ценой унижения и дискредитации этих людей.

Монсон и Снайдер показали (Monson, Snyder, 1977, p. 89–111), что особенности ситуации могут оказать мощное влияние на направленность атрибуций как актера, так и наблюдателя. Например, если поведение актера действительно находится под влиянием сильного внутреннего мотива, тогда сам актер может объяснить свое поведение главным образом этим своим мотивом, а не внешними факторами (Miller, Norman, 1975, p. 503–515). Например те, кто очень высокого мнения о своих умственных способностях, успешно выполняя определенную работу, приписывают свой успех собственным способностям, а не внешним благоприятным обстоятельствам, и даже в большей степени, чем наблюдатель. Именно исходя из подобных фактов, я и выделил два варианта данной разновидности ошибки атрибуции.

Так что эффект «актер — наблюдатель» также служит интересам Я наблюдателя. Данный эффект атрибуции является выражением общей тенденции всех людей:

каждый склонен видеть в собственной личности и поступках хорошее, избегая осознания того, что для него неприятно. Но, как я сказал выше, возникают различные варианты этой атрибутивной тенденции в зависимости от того, какие разновидности *идентификации* и *самоидентификации* преобладают у человека. Есть, например, люди, у которых преобладает отрицательная самоатрибуция: они не любят самих себя, не уважают собственную личность. Возникающие у них ошибки (искажения) атрибутивных процессов могут иметь иной характер.

Другой пример: родитель, любящий своего ребенка, склонен видеть в нем и в его поведении главным образом свидетельства его ума, таланта, благородства и других положительных качеств. Даже ошибки и недостатки своего ребенка многие родители истолковывают чуть ли не как преимущества (или по крайней мере склонны уменьшать их значимость). Я думаю, что эту линию исследований (с учетом видов и уровней идентификации) следует продолжить, она перспективна.

3.8. ВЛИЯНИЕ ФЕНОМЕНА «АКТЕР — НАБЛЮДАТЕЛЬ» НА ЛИЧНОСТЬ НАБЛЮДАТЕЛЯ (и талант психолога)

Когда человек систематически пользуется тенденциозными самоатрибуциями и гетероатрибуциями, можно предположить, что в его личности возникают устойчивые изменения, а в результате — новые психические черты.

- 1) Во-первых, у него образуется ложное представление о своей личности и о подлинных причинах своего поведения. У него возникнут ложные представления о собственных чертах и мотивах активности. У такого человека будут нарушаться процессы интроспективного познания.
- 2) У такого человека возникают ложные представления и о других людях. Такой человек «многого знает», но это в основном иллюзорные представления, разнообразные сплетни и стереотипы.
- 3) Если у человека подобные тенденциозные атрибутивные процессы сильно выражены и каждый раз при попытке объяснения социального поведения людей спонтанно и мощно развертываются, то такой человек просто не может стать психологом-исследователем. Но он может стать очень хорошим объектом для исследования.
- 4) А теперь сделаем более общий вывод о природе таланта психолога: у одаренного психолога все ошибки атрибуции как результат проявления личностных тенденций должны быть минимальными. Иначе, если они сильно выражены, искажаются и процессы интроспекции, и процессы внешнего объективного наблюдения и самонаблюдения.
- 5) Наконец, еще одно предположение в качестве этнопсихологической гипотезы: а) в среде разных этносов число людей с сильно выраженными

тенденциозными атрибуциями различно, б) если таких людей много, возникает уже общеэтническое когнитивно-характерологическое качество; в) поэтому я считаю, что разные народы способны к научному психологическому познанию не в одинаковой мере. Одним из признаков этого является то, что психология неодинаково успешно развивается в разных странах.

В конце этого краткого изложения концепции определенных аспектов психологического таланта еще раз подчеркну одну из ее центральных идей: атрибутивные искажения подавляют интроспекцию человека, вследствие чего как его самопознание, так и познание других людей (социальное познание вообще) принимает весьма поверхностный характер. Люди с такими недостатками познавательного аппарата в лучшем случае могут стать последователями примитивного варианта бихевиоризма.

3.9. ДРУГИЕ ВАРИАНТЫ ИСКАЖЕНИЯ ТИПА «АКТЕР — НАБЛЮДАТЕЛЬ»

Есть и другие варианты искажения типа «актер — наблюдатель», которые описываются в литературе. Рассмотрим два из них.

1) *Переоценка временного интервала*. Если актеру и наблюдателю дается для решения одна и та же задача (или задание) и обоих просят определить, сколько времени им понадобится, чтобы ее решить, возникают следующие эффекты:

- а) *оптимистическое смещение*: наблюдатель недооценивает собственных временных затрат, т. е. для себя указывает более короткий срок, чем нужен для решения задачи;
- б) *переоценка времени*, необходимого актеру для решения той же задачи.

Иначе говоря, наблюдатель считает, что сам он решит задачу быстрее, чем действующее лицо, за которым он наблюдает. Поскольку в ролевых взаимодействиях каждый участник является как актером, так и наблюдателем, в итоге получается четыре искажения.

Итак, эти эффекты обнаружены, известны и соответствуют реальности. Теперь, зная, что они существуют, мы легче заметим их в социальных взаимоотношениях, в процессах взаимной оценки людей. Данный вариант ошибок атрибуции обнаружен в целом ряде исследований (см.: Перспективы социальной психологии, с. 204; Buchler et al., 1995; и др.). Проблема состоит в том, почему, по какой причине и в каких условиях возникают эти эффекты? В чем их функциональное и адаптивное значение? Ведь эти и другие эффекты атрибутивных искажений не зря возникли в процессе психического развития всего человечества и каждого индивида.

2) *Оценка перспектив романтических отношений*. Искажения атрибуций при оценке перспектив романтических отношений мужчины и женщины наблюдаются в

двух формах: а) сами влюбленные как социальные актеры оценивают перспективы своих отношений более оптимистически, чем наблюдатели; б) наблюдатели же в этом смысле менее оптимистичны. Прогнозы этих сторон порой резко различаются. Считается, что подобные разногласия оказывают серьезное влияние на межличностные отношения. Это интересное явление необходимо обсуждать с привлечением соответствующего психологического материала, касающегося любви, влюбленности, явления «кристаллизации» и других феноменов. Важно учесть, о какой разновидности любви можно говорить в каждом конкретном случае, и т.п.

Итак, искажение рассматриваемого типа («актер – наблюдатель») реально существует и играет определенную роль в межличностных отношениях. По существу, идет процесс межролевого и межличностного взаимодействия двух социальных актеров, во время которого между ними часто возникают разногласия относительно ситуативных факторов. Это обстоятельство в несколько иных терминах отмечали и другие исследователи (см.: Watson, 1982). Уотсон, например, приводит такой пример: свою застенчивость в аудитории студент скорее всего приписывает ситуации, а застенчивость других — их личности. Именно поэтому, когда ошибается или непристойно ведет себя другой человек, мы его критикуем, а злые люди даже позволяют себе издеваться над людьми, допуская ошибки. Но когда мы ведем себя подобным же образом и нас критикуют, мы возмущаемся, считая, что к нам *несправедливо* относятся, не понимая, что виноваты не мы, а обстоятельства. Вообще обсуждение проблемы справедливости в связи с атрибутивными процессами — важная психологическая проблема.

3.10. ДВА ВИДА СМЕНЫ ПОЗИЦИЙ НАБЛЮДАТЕЛЯ И АКТЕРА И ХАРАКТЕР АТРИБУЦИЙ

Смена позиции или перспективы наблюдения может осуществляться тремя способами: 1) наблюдатель физически обменивается местом с актером; при этом происходит смена ролей; 2) наблюдатель лишь психологически, с помощью своего воображения, стремится представить себя на месте актера и воспринимать ситуацию «его глазами»; 3) изменение перспективы наблюдения путем поочередного сосредоточения внимания то на актере, то на ситуации. Эффекта изменения перспективы можно добиться также путем изменения структуры сообщения (если наблюдатель не воспринимает ситуацию чувственно, а получает о ней информацию в ином виде, например, в виде письменного сообщения).

Примерами первого типа являются следующие: а) руководитель и подчиненный меняются местами реально или в процессе ролевой игры; б) учитель и ученик обмениваются ролями (как в экспериментальной ситуации, так и в реальной жизни); в) надзиратель тюрьмы становится заключенным, а бывший заключенный — надзирателем (в экспериментах Зимбардо такой вариант исследовался); вообще случай, когда тот, кто раньше «был ничем», становится «все́м».

Второй вариант тоже знаком каждому: любой из нас старается посмотреть на ситуацию глазами другого, мысленно, в воображении принять и проигрывать его роль. Ролевая терапия, ролевые игры для тренировки руководителей и т.п. основаны на этой способности, уровень развития которой лежит в основе развития эмпатии и личной морали человека.

В обоих этих случаях бывший наблюдатель получает дополнительную информацию. Происходят также некоторые изменения его мотивации. В результате претерпевают изменения его атрибуции и связанные с ними феномены (ошибки, искажения и т.п.). Одним из главных здесь является вопрос: какие изменения претерпевают асимметричности гетероатрибуций и автоатрибуций. Проведен ряд экспериментальных исследований, которые показали, что смена точки восприятия или перспективы оказывают влияние на атрибуции (см.: Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 106–107).

3.11. ДРУГИЕ ПРЕДУБЕЖДЕНИЯ В АТТРИБУТИВНЫХ ПРОЦЕССАХ

ПРИСТРАСТИЕ В ПОЛЬЗУ ГРУППЫ (защита стереотипов)

Групповое пристрастие. Человек осуществляет атрибуции не только в связи с личными проблемами или с целью объяснения поведения отдельных людей. Многие атрибутивные процессы совершаются людьми в пользу социальных групп или им во вред. Получены сведения о том, что успехи и неудачи своей и чужой группы объясняются по-разному. Общая закономерность такова, что атрибуции защищают положительные стереотипы, относящиеся к своей группе (логика: «мы — хорошие») и стремятся еще больше обосновать и сделать устойчивыми отрицательные стереотипы о чужой группе (см.: Хьюстон, Финчем, 2003, с. 206; см. также библиографию в этой книге).

Данный эффект наблюдается, конечно, при объяснении успехов и неудач всех референтных групп (семьи, организации, политической партии и т.п.). Однако ярче всего подобные предубеждения выражаются в атрибуциях тогда, когда перед человеком — расовые и этнические группы. Проведенные пока немногочисленные исследования представляют значительный интерес как для социальной психологии, так и для этнопсихологии.

АТТРИБУТИВНЫЕ ИСКАЖЕНИЯ В ПОЛЬЗУ РАСОВОЙ, ЭТНИЧЕСКОЙ ИЛИ РЕЛИГИОЗНОЙ ГРУППЫ

Изм и Хьюстон (Islam, Hewston, 1993) исследовали межгрупповые атрибуции представителей групп большинства и меньшинства. Например,

исследовали группы меньшинств (индусов) и большинства (мусульман) в Бангладеше. «Результаты показали явное внутригрупповое атрибутивное искажение у членов групп мусульманского большинства; мусульмане проявляли пристрастие к своей группе и порочили индусов. Атрибуции индусов, напротив, показали только очень умеренную форму внутригруппового пристрастия» (Хьюстон, Финчем, 2003, с. 206). Однако авторы не объясняют причины такого пристрастия. Оно, как я полагаю, имеет главным образом идеологическую обусловленность: определяется идеологией и практикой ислама. Исследователи обратили внимание на то, что у мусульман ярко выражены эмоциональные аспекты отношения к своим и к чужим: сильно выражены положительные эмоции при взаимоотношениях со своими и отрицательные — с чужими. *На основе этих эмоций можно предсказать их каузальные атрибуции.*

Мусульмане переживали радость и гордость, когда «причина позитивного результата мусульманина воспринималась как внутренняя и глобальная» (Хьюстон, Финчем, 2003, с. 206).

Если предположить, что у мусульман всех стран атрибутивные предубеждения сильны в равной степени, то вряд ли возможно делать хороший прогноз о развитии межконфессиональных отношений мусульман с христианами и представителями других религий, а также о возможности развития демократии в мусульманских странах. Подобные предубеждения, все время поддерживаемые новыми атрибуциями — психологическая основа конфликтов и межконфессиональной несовместимости. Я думаю, что лучше иметь основанное на научных исследованиях рационалистическое представление об этих явлениях, чтобы предотвратить допущение серьезных этнополитических ошибок.

ПСИХОЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ

Оказывается, пристрастные атрибуции получают выражение в специфических лингвистических формах в зависимости от того, чье поведение объясняется — своей социальной (референтной) группы или чужой.

Исследование показало, что даже зрительно воспринятые положительные действия кодируются на высоком уровне абстракции (с помощью определенных типов глаголов и специфических прилагательных), если они выполняются «своими». «...Тот же самый негативный акт кодировался на более низком уровне абстракции, если выполнялся представителем своей, а не чужой группы» (Хьюстон, Финчем, 2003, с. 206). Поскольку информация, закодированная на высоком уровне, более устойчива к разоблачению и стабильна во времени, делается вывод о том, что подобное «лингвистическое межгрупповое искажение» может способствовать устойчивости стереотипов.

Это верно. Однако надо было исследовать 4 случая: 1) положительный поступок и его каузальная атрибуция для своей и чужой группы; 2) отрицательный поступок и такие же два варианта атрибуции.

Отметим, что подобные исследования интересны и для этнопсихологии, в частности, для психологии межэтнических отношений.

Эффект предубежденного ожидания. Когда за поведением одного и того же человека наблюдают два других индивида, каждый из которых имеет свои ожидания, то одно и то же поведение они объясняют по-разному, а именно так, *чтобы привести в соответствие со своими ожиданиями.*

Был проведен, в частности, такой эксперимент: в Принстонском университете (США) двум группам студентов показали видеозапись, в которой была изображена студентка 4-го курса за решением какой-то задачи. Первой группе предварительно сообщили, что эта девушка имеет низкое социальное происхождение, что она из семьи фермера или рабочего. Второй же группе испытуемых сообщили, что девушка из средних слоев общества (из буржуазной семьи). После просмотра видеозаписи испытуемых просили оценить умственные способности девушки.

Оказалось, что члены первой группы испытуемых оценивают способности девушки ниже, чем члены второй группы. Психологи, проводившие данный эксперимент, считают, что у испытуемых имели место *пристрастные атрибуции.*

Это, безусловно, верно. Но почему они возникают? Я думаю, что эти атрибутивные искажения имеют свои причины, являясь, в свою очередь, причиной тенденциозных оценок способностей девушки. В качестве таких более первичных факторов, как я предполагаю, выступают разные у двух групп испытуемых *установки*, которые начинают формироваться в психике испытуемых-наблюдателей, когда им сообщают сведения о социальном происхождении актера, а также те *стереотипы*, которые под их влиянием активизируются в психике испытуемых. Именно эти механизмы играли важную роль, поскольку ни один из испытуемых не мог бы определить подлинные способности этой девушки, выступающей в экспериментальной обстановке в роли социального актера.

Если же говорить о более *общей проблеме*, то она такова: до сих пор *причины самих причинных атрибуций почти не исследованы*, если не считать описания тех условий, в которых они появляются с большей вероятностью. Эти условия вкратце описаны и в настоящем труде.

Предубеждение положительности. Предубеждение положительности иначе называют также «принципом Полианны». Суть его в следующем: есть люди, которые о других, даже совершенно незнакомых людях делают только положительные предположения, их рассуждения имеют положительную окраску. Такие люди предполагают, что в жизни наступление приятных событий более вероятно, чем возможность неприятных событий, катастроф и т.п. Их прогнозы относительно развития межличностных отношений также в основном положительны. Даже при создании свободных ассоциаций они употребляют больше слов, выражающих приятное содержание и приятные эмоции, чем слов с негативным содержанием (См.: Matlin, Stang, 1978).

Иначе говоря, перед нами оптимисты, сторонники принципа «Все будет хорошо», «В конце концов все уладится» и т.п. Эти люди в основном употребляют благоприятные для того индивида атрибуции, личность и поведение которого оценивают и объясняют. Это своеобразные позитивные искажения.

«Принцип Полианны», по-видимому, имеет варианты. Одним из них является принцип, принятый в среде многих народов, согласно которому об умерших надо говорить или только хорошо, или - ничего.

Еще одна проблема: связан ли «принцип Полианны» с благодушием, с психологией *добродушия* как комплексом характера, о котором психологи размышляли еще до появления теории атрибуции? О благодушии писал немецкий психолог Лерш в первой половине XX в. (см.: Хекхаузен, 1986, ч. 1, с. 99). Можно использовать концепцию Лерша для развития представлений об атрибуциях позитивности. Моя идея состоит, в частности, в том, что *каждый тип атрибуции сочетается с определенным личностным типом*. В данном случае я предполагаю, что «принцип Полианны» является одним из устойчивых выражений *комплекса благодушия*, присущего человеку со слабыми мотивами, крайне уступчивого и не-реалиста. Придется, однако, признать, что для социальной жизни подобные положительные атрибутивные искажения менее опасны, чем искажения противоположного типа — негативные и враждебные. От благодушия индивида больше страдает он сам, чем общество.

ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ ПРЕДУБЕЖДЕНИЯ

В некоторых особых обстоятельствах мы можем быть отрицательно предубеждены о людях. Уже проведены исследования, целью которых является объяснение этого феномена. Так, во время одного из экспериментов студентов просили перед аудиторией оценить умственные способности и представленные письменные работы других студентов.

Оказалось, что если в данной группе статус испытуемого низкий, то и его оценки работ других студентов оказываются невысокими. Но когда собственный статус испытуемого высокий (в данном случае в том смысле, что другие студенты группы считают его умным и приятным человеком), то он, оценивая других, не проявляет отрицательной предубежденности (см.: Amabile, Glazebook, 1981, p. 1–22; Amabile, 1983).

Интересным явлением, достойным исследования с применением представлений теории атрибуции, является следующее: в речах, произносимых во время свадебного застолья и других торжественных трапез ораторы, выступая один за другим, большей частью хвалят друг друга. Эти хвалебные характеристики — положительные атрибуции. И в этих речах нетрудно увидеть тенденции, которые свидетельствуют об эффекте Полианны. Хотя мы знаем, что подобные хвалебные речи не всегда искренни, в то же время нужно учесть, что человек, которому свойственно проявлять эффект Полианны, искренен: такое поведение исходит из глубинных ценностей и мотивов его личности. Обсуждение этого вопроса обязательно надо связать с проблемой типологии людей, со структурой я-концепции (например, с комплексом неполноценности или, наоборот, сверхценности, с уровнем агрессивности, с социальными сравнениями личности и т.п.).

3.12. ПРЕДУБЕЖДЕНИЕ, СТЕРЕОТИП И СОЦИАЛЬНАЯ УСТАНОВКА

Предубеждения играют существенную роль во всех социальных

взаимоотношениях. Недаром начиная с первой половины XX в. они стали предметом исследования в социальной психологии. Впервые серьезным исследованием предубеждений людей занялся известный социальный психолог Гордон Олпорт (Allport, 1957). Здесь мы познакомимся с этим явлением лишь в той мере, в какой это необходимо для понимания атрибутивных процессов. В настоящее время развитие теории предубеждений осуществляется, с одной стороны, на основе идей Гордона Олпорта, а с другой — исходя из достижений в изучении атрибутивных процессов.

Однако очевидно, что нельзя правильно понять процессы атрибуции и особенно сущность тех типичных ошибок, которые в них допускаются, не имея элементарных представлений о предубеждениях.

Предубеждения — это такое мнение о каком-либо явлении, которое не основано на его тщательном и объективном исследовании. Предубеждение возникает на основе обобщения частных случаев, небольшого личного опыта или тенденциозных мнений других людей. Сама структура слова «предубеждение» подсказывает нам, что речь идет о таком убеждении или мнении, которое возникло в психике человека до опыта, до исследования.

Олпорт исследовал главным образом межгрупповые предубеждения. Особенно подробно им описываются познавательные компоненты предубеждений людей. Согласно этому автору, предубеждение состоит из когнитивных и эмоциональных компонентов. Они представляют собой антипатию, основанную на ошибочных и жестких обобщениях.

Создание предубеждений Олпорт считал нормальным явлением человеческой жизни. Например, этнические предубеждения возникают легко, поскольку создание ошибочных обобщений и переживание враждебности являются обычными и нормальными способностями психики человека. Он указал на то, что уже простое разделение социальных и этнических групп достаточно для инициации таких психических процессов, в результате которых возникают межгрупповые предубеждения. Это, в первую очередь, *категоризация* воспринимаемых явлений. С легкостью создавая категории типов людей, социальных групп и этносов, люди освобождаются от чувственной (сенсорной) перегрузки и облегчают себе жизнь. Категоризация в первую очередь осуществляется на основе ясно видимых и необычных признаков социальных объектов, групп и этносов. Процессы категоризации тщательно исследовал Тэджфел (Tajfel, 1982).

Здесь необходимо сказать несколько слов также о социальных стереотипах — явлениях, которые играют существенную роль в процессах атрибуции. Под стереотипом в социальных науках понимают такое жесткое убеждение, которое основано на социальных категориях. Автор настоящих строк подробно изложил современные представления о стереотипах, свое понимание этих явлений и их функций в другой работе (см.: Налчаджян, 2003). Я считаю, что стереотипы являются разновидностью *социальных установок*. Социальные стереотипы — это наиболее жесткие социальные установки, состоящие из трех блоков: а) *когнитивный блок* социальной установки состоит главным образом из предубеждений об объекте установок; б) *эмоциональный блок* включает те чувства и эмоции (эмоциональное отношение), которые носитель установки испытывает к социальному объекту

(например, ненависть к определенному индивиду или любовь к «ближнему» и т.п.); в) в *конативном* или, говоря проще, *поведенческом блоке* заключаются схемы тех действий, которые носитель стереотипа совершил бы при встрече с объектом. Таким образом, между взаимодействующими социальными объектами P_1 и P_2 лежат, наряду с другими явлениями, их стереотипы и другие установки.

Во многих процессах социальных восприятий и атрибуций существенную роль играют, конечно, мыслительные, логические процессы, вообще процессы переработки информации в мозгу, психике человека. Но восприятие человека — чрезвычайно сложный психический процесс, протекающий под влиянием очень многих факторов. В их числе — предубеждения, предвзятые отрицательные мнения о других людях и социальных группах, нередко сильно искажающие образ воспринимаемых социальных объектов. Они приводят к формированию у многих людей ошибочных убеждений и к совершению неадекватных, несправедливых действий.

3.13. ОБ ОДНОМ БЕСПЛОДНОМ СПОРЕ

В литературе, посвященной атрибутивным процессам, встречается следующая постановка вопроса: что первично — когнитивные искажения в атрибутивных процессах или мотивы самозащиты и самоублажения, тенденция уйти от ответственности? Вопрос этот предполагает идею, будто подобные атрибутивные процессы могут протекать и без мотивации (см., напр., ссылки на исследователей в кн.: Перспективы социальной психологии, с. 205).

Я думаю, что когнитивные искажения мотивированы с самого начала, поэтому споры о том, являются ли они мотивированными или когнитивными, лишены смысла. Разве когнитивные процессы протекают когда-либо без мотивации? Аtribuтивные процессы — комплексные и мотивированные процессы. Что же касается атрибутивных искажений в пользу своего Я, то это полимотивированные когнитивные процессы, но в них ведущими являются стремление к достижениям, мотив самооправдания и защиты положительных аспектов своего Я. Это такие мотивы, которые, в свою очередь, исходят из центра Я (центра личности) и из разных подструктур я-концепции. Названные мотивы могут актуально не осознаваться, но тем не менее вызвать к жизни когнитивные процессы восприятия и атрибутивного объяснения воспринятых людей и их поведения. Прав Цукерман в том, что сами когнитивные объяснения содержат в себе мотивационный аспект (Zuckerman, 1979). Однако лучше делать не половинчатые ходы, а просто, исходя из правильного понимания соотношений между мотивами и процессами познания, осуществить объединение этих двух подходов (если можно эти односторонности назвать теоретическими подходами). При дальнейшем обсуждении проблемы мотивации когнитивных процессов в рамках теории атрибуции следует использовать результаты, полученные в современной когнитивной психологии (см.: Солсо, 2002; и др.).

ГЛАВА 4

САМОАТРИБУЦИЯ

Принципы и правила атрибуции действуют и в том случае, когда человек осуществляет специфический вид социального познания, а именно самопознание, когда он рассуждает о себе, о своих психических чертах и поступках. В этой «сфере» социального познания атрибутивные процессы приобретают интересные особенности.

4.1. АТРИБУЦИЯ ВЗАИМОСВЯЗАННЫХ ЧЕРТ (концепция кластерной атрибуции)

У каждого человека имеется готовая система знаний о себе. В результате этого, когда человек получает новую информацию о себе, в его психике она обрабатывается в более ускоренном темпе, чем та информация, которая касается других людей или явлений. Особенно быстро обрабатываются те сведения, которые касаются важных, значительных личностных черт характера или поступков. Подобная ускоренная обработка личностно значимой информации, как я понимаю, осуществляется благодаря специфическому явлению, которому можно дать название *кластерной атрибуции*. Речь идет о следующем: если индивид уверен, что является, например, целеустремленной личностью, то, когда у него спрашивают, обладает ли он такими чертами, которые тесно связаны с целеустремленностью (например, трудолюбие), он очень быстро соглашается, дополнительно приписывая себе и другие черты. Оказалось, что независимо от того, является ли представление о собственной целеустремленности атрибуцией или реалистическим представлением о себе, она как психическая черта тесно связана с целым рядом других психических черт. Систему этих взаимосвязанных свойств личности я называю **кластером** черт.

Итак, человек, совершая самоатрибуцию, не ограничивается приписыванием себе одной-единственной черты, а расширяет ее до кластерной атрибуции. *Каждый такой атрибутивный кластер — подсистема самосознания (я-концепции личности)*. Здесь, кстати, отметим, что у личности могут быть разные атрибутивные кластеры, не согласующиеся между собой. Назовем их *диссонантными психическими кластерами*. Можно надеяться, что данное замечание откроет еще один путь для сближения психологии атрибуции с теорией когнитивного диссонанса.

Одним из доказательств того, что в психике личности имеются подобные атрибутивные кластеры, можно считать следующее: когда человека спрашивают о его целеустремленности, он сразу же перечисляет ряд других связанных с ней черт и с готовностью приводит примеры своего целенаправленного поведения. Все они

взаимосвязаны и находятся в состоянии «повышенной боевой готовности».

4.2. ПОТРЕБНОСТЬ В САМОАТРИБУЦИИ: КОГДА ОНА ВОЗНИКАЕТ?

Можно предположить, что потребность в самоатрибуции у человека подсознательно присутствует всегда. Но она обостряется, превращаясь в осознанный мотив атрибутивного поведения в том случае, когда сам человек совершает действия, мотивы которых для него самого непонятны.

Например, беседуя с кем-либо, мы возмущаемся. Спустя некоторое время мы можем удивляться: почему, собственно, мы возмущались? Ведь явная причина или повод не был таким уж серьезным, т. е. адекватным силе нашего гнева. Зарождается мотив самопознания, который и заставляет делать предположения о причинах такого агрессивного поведения. При пристальном рассмотрении оказывается, что часть наших предположений о мотивах нашего поведения состоит из вероятностных атрибуций.

В жизни нередко бывает, что человек делает большие и при объективном рассмотрении ненужные расходы, ведет себя расточительно, после чего начинает экономить даже на мелочах. Почему он так поступает? Подобные вопросы возникают в нашей психике и заставляют нас искать причины нашего поведения и достигнуть какого-то самопонимания.

Итак, во всех тех случаях, когда наше поведение нам самим представляется странным и непонятным, у нас возникает мотив (потребность) самопонимания. Данный мотив, в свою очередь, вызывает два тесно взаимосвязанных познавательных процесса: а) процесс рационального, объективного самопознания; б) процесс атрибутивного «познания» и «объяснения». Результаты этих двух процессов также оказываются взаимосвязанными, поэтому у человека в психике бытуют как реалистические, так и иррациональные представления о себе и соответствующие самооценки. Они — неотъемлемая часть я-концепции. Эти два, казалось бы несовместимых вида представлений и суждений могут образовать сложные и запутанные подсистемы я-концепции.

Когда наше самопознание не удовлетворяет нас, у нас возникает готовность воспринимать гетероатрибуции других людей о нас, и определенную часть этих гетероатрибуций мы можем превращать в самоатрибуции.

4.3. ОДНО И ТО ЖЕ ПОВЕДЕНИЕ — РАЗНЫЕ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ, РАЗНЫЕ АТРИБУЦИИ

Рассмотрим конкретный пример. Допустим, что некий Петр, работая в одном учреждении, очень часто опаздывает на работу. Опоздания повторяются вновь и вновь. Однажды этот человек может серьезно задуматься над данным фактом и попытаться понять, почему с ним это происходит. Тот же самый вопрос может занимать и его непосредственного руководителя, который, наконец,

спрашивает его: в чем дело, чем обусловлены эти систематические опоздания?

Как мы видим, оба этих индивида знают об одном и том же поведении и оба пытаются найти ответ на один и тот же вопрос. Да, Петр может плохо знать причины своих опозданий. Он должен произвести самоанализ и внутренние самоатрибуции, а также внешние атрибуции, пытаясь понять также «меру виновности» внешних обстоятельств. Желая понять собственное поведение, человек оказывается перед задачей, сходной с той, которая возникает перед ним, когда он пытается понять поведение другого. Он должен решить, совершить ли внешние или внутренние атрибуции, чтобы понять собственное поведение и его мотивы.

В целом, пытаясь понять собственное поведение, мы можем пользоваться той концепцией атрибуции, которая образовалась при попытках объяснения социального поведения других людей. Однако самоатрибуции имеют свою специфику, поэтому при их исследовании выдвигались дополнительные идеи.

4.4. «ТЕОРИЯ САМОВОСПРИЯТИЯ» И СПЕЦИФИКА САМОПОЗНАНИЯ

ОБРАТНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ АТРИБУЦИИ

Проблемы самоатрибуции в настоящее время в основном исследуются в рамках так называемой «теории самовосприятия». Основные идеи этой теории выдвинуты Бемом, который начал опубликовать результаты своих исследований еще в конце 60-х годов XX в. (см.: Bem, 1972).

Согласно этой теории, когда мы совершаем действия, причины которых нам непонятны, тогда по отношению к собственной личности принимаем позицию внешнего наблюдателя, стараясь обнаружить мотивы своих действий. Мы начинаем исследовать свое поведение и вызвавшую его ситуацию, стараясь выяснить те мотивы, цели и мысли, которые привели к таким действиям.

Однако при попытке объяснения человеком мотивов собственного поведения обнаруживается одна важная и новая тенденция: в таких ситуациях люди в первую очередь ищут внешние, ситуационные факторы, а не личностные черты и внутренние мотивы, как это имеет место при объяснении поведения других людей. Иначе говоря, здесь имеет место обратная тенденция по сравнению с попытками объяснения поведения других с использованием механизма атрибуции. Вспомним, что поведение других людей мы склонны в первую очередь «объяснять» с помощью внутренних атрибуций. Нам уже знакомы подобные примеры, в частности, следующий: свои академические неудачи студенты преимущественно приписывают внешним факторам (наличию личных проблем, неблагоприятным условиям жизни, даже плохому преподаванию предмета и т.п.), в то время как преподаватели и даже часть их товарищей объясняют неудачу слабостью учебной мотивации и способностей, т. е. внутренними причинами.

Исследуя процессы самоатрибуции, мы обнаруживаем еще одно интересное явление, чуть ли не парадокс: даже после совершения достойных похвалы

положительных поступков люди преимущественно склонны объяснять их внешними, ситуативными факторами. Свои собственные деяния! Например, замечено, что когда человек оказывает другому помощь, объясняя затем свое поведение, он отмечает не собственный гуманизм и альтруизм, а то, что объект его помощи обладает положительными чертами, что он обаятельный человек и т.п. Если же кто-либо, совершая подобные действия, делает атрибуции собственным высоким качествам, это вызывает удивление.

Размышления над подобными фактами позволяют выдвинуть новую психологическую задачу. Мы знаем, что в описанном выше и других подобных случаях принято квалифицировать человека в качестве *скромной личности*. Скромность — черта характера, которая, став предметом восприятия для самой личности, становится одним из аспектов ее я-концепции. И я предлагаю серьезно заняться психологическим исследованием скромности. Отмечу, что, возможно, между скромностью и атрибутивными процессами существует связь. Исходя из этого, исследование закономерностей развития у людей скромности и различных ее вариантов можно осуществлять на солидной научной основе. Не думаю, что до сих пор психологи и другие специалисты (кроме моралистов) серьезно исследовали проблему скромности, в частности, ее структуру, механизмы и причины исчезновения в ходе возрастного развития.

ЭКСПЕРИМЕНТЫ И НОВЫЕ ВЫВОДЫ («Сказал — значит верю»)

Основные положения теории самовосприятия подтверждаются как повседневными наблюдениями, так и экспериментами. Опишем один из таких экспериментов.

Испытуемых просят описать личность индивида А и представить это описание другим индивидам — B_1 и B_2 . В одном случае B_1 относится к А положительно, в другом B_2 — отрицательно. Вполне естественно, что испытуемые, описывая личность А, должны были сообразовать свои отношения ожиданиям B_1 и B_2 . Всех испытуемых разделили на две группы. Члены первой группы описывали А как личность с положительными чертами, а испытуемые второй группы — в качестве отрицательного человека (с неприятными чертами). И вот выяснилось следующее: те испытуемые, которые описали А в качестве приятной личности, выразили по отношению к нему положительную установку, и наоборот: описывая А в качестве отрицательной личности, они выразили к ней отрицательное отношение. Такой результат особенно четко выявляется в том случае, когда испытуемые убеждены, что описали А так, как сами желали его описать, т. е. без внешнего давления (см.: Higgins, 1978).

Другие эксперименты показали, что когда человек самого себя и по своей воле описывает в одном случае положительно, а в другом — отрицательно, то последующие тестовые проверки его самооценки обнаруживают следующее: в первом случае его самооценка повышается, а во втором — наоборот, снижается. Отсюда понятно, почему такое большое значение имеют самовнушения личности. Если положительные самовнушения с помощью словесных формул делаются систематически, это может

привести к повышению и укреплению положительной самооценки личности. Согласно теории Бема, самовнушение — это форма поведения, которая приводит к формированию соответствующей установки.

Я думаю, что здесь нетрудно заметить и другое явление, а именно: стремление к когнитивному консонансу в действии. Когда человек говорит о себе нечто положительное, то эмоциональные и аксиологические компоненты его самоустановки, немедленно динамизируясь, стремятся к соответствию с этими положительными самохарактеристиками. Если бы этого не было, человек переживал бы когнитивный диссонанс. Возможно, что в ходе положительной самохарактеристики такой диссонанс действительно возникает, под его влиянием и появляется мотив восстановления консонанса, внутренней гармонии. При дальнейшем исследовании описанных явлений следует применить также теорию социальных установок, поскольку диссонанс и начинающиеся под его воздействием адаптивные процессы, стремящиеся к созданию гармонии, протекают в рамках я-концепции и в сфере активного действия ее самоустановок.

Влияние наших действий на наши установки иной раз приобретает весьма любопытные формы. Оказалось, например, что когда во время беседы с другим человеком вы часто киваете головой, это оказывает влияние на уровень вашего согласия с ним. Во время одного эксперимента испытуемого А просили, расговаривая с Б по телефону, часто кивать головой вверх-вниз, как мы это спонтанно делаем, когда согласны с тем, что говорит собеседник. Во время следующего опыта его просили как можно чаще делать головой движения несогласия (слева направо, или наоборот). Проверка показала, что испытуемый А в первом случае чаще соглашается с Б, чем во втором случае. Действие порождает новую установку и усиливает уже существующую.

4.5. САМОАТРИБУЦИЯ И НЕДОСТАТОЧНОЕ ОПРАВДАНИЕ

Прежде чем предложить новые теоретические выводы, приведу описание одного эксперимента, которое существенно дополнит приведенный мной пример систематически опаздывающего на работу Петра. Читатель, конечно, помнит, что данный пример я привел с целью показать те условия, в которых у человека возникает необходимость создания самоатрибуций.

Для решения задач психологии самовосприятия нередко используют те же эксперименты, которые проводятся с целью доказательства положений теории когнитивного диссонанса и социальных установок. Вот один из таких опытов: из числа студентов составляют две экспериментальные и одну контрольную группу; двум первым группам в маленькой комнате поручают выполнить очень скучную работу (повторяющиеся неинтересные действия); после завершения этой работы, членам одной группы в качестве вознаграждения вручают по одному доллару, а членам второй группы — по 20 долларов. Через некоторое время всех просят ответить, была ли выполненная работа интересной. Оказалось, что те, кто получил по одному доллару, оценили работу как интересную, тогда как те, кому было дано по 20 долларов, считали ее скучной и

глупой (см.: Festinger, Carlsmith, 1959). Этот, с первого взгляда парадоксальный результат психологи назвали *эффектом недостаточного оправдания*: когда испытуемые получают недостаточное вознаграждение, т. е. внешнее оправдание для своего поведения (всего один доллар), то их установка меняется; когда же вознаграждение неоправданно высокое, их установки не меняются.

Когда испытуемый утверждает, что задание было приятным и интересным (таково его поведение в данной ситуации), у него возникает вопрос: «А почему я так сказал?» Теперь уже он сам по отношению к собственному поведению выступает в роли объективного наблюдателя. И как кто-либо другой, который слышал его ответ о том, что задание было интересным и приятным, он как объективный наблюдатель должен решить, следствием чего было такое поведение: собственных ли установок (диспозициональная атрибуция: так сказал, поскольку так и думает), или же результатом воздействия ситуативных факторов (ситуативная атрибуция: так ответил из-за получения денег). Когда испытуемый получает 20 долларов, наблюдатель думает, что за такую сумму каждый поступил бы таким же образом. Но когда испытуемый получает всего один доллар, тогда наблюдатель будет считать более вероятной диспозициональную атрибуцию. «Ради одного доллара он вряд ли согласился бы говорить такое; возможно, что именно так он и думает».

В процессе такого мысленного обсуждения человек пользуется *правилом исключения*, с которым мы уже знакомы. Иначе говоря, это не что иное, как правило «отбрасывания», «отшвыривания» одной из возможных причин поведения, если есть другие, более вероятные или правдоподобные причины. Отбрасываемая причина дискредитируется. Внешний наблюдатель пользуется этим каноном. Если предположить, что этим правилом руководствуется также тот, кто наблюдает и пытается объяснить собственное поведение, тогда тот, кто получает 20 долларов, приписывает свое поведение воздействию ситуативных факторов (вознаграждению), утверждая, что задание было неинтересным. В то же время тот, кто получает всего лишь один доллар и вынужден делать внутреннюю атрибуцию, рассуждает так: «Я думаю, что задание было интересным, иначе я бы его не выполнил».

Данный эксперимент показывает, что люди, пытаясь объяснить и обосновать собственное поведение, тоже допускают основную ошибку атрибуции. Там, где поведение надо было бы объяснить установкой, они объясняют его внешними факторами, и наоборот.

Когда испытуемые, получив один доллар, утверждают, что задание было интересным, они ошибаются. Они считают задание интересным по той причине, что получили всего один доллар. Говоря другими словами, *объективно недостаточное оправдание (всего один доллар) субъективно оказалось достаточным*, но испытуемые этого не поняли.

4.6. ЭФФЕКТ СВЕРХОПРАВДАНИЯ

Как мы только что видели, когда мы предоставляем людям для оправдания своего поведения недостаточно оснований (небольшое вознаграждение), они начинают допускать основную ошибку атрибуции: объясняют свои уже выполненные

действия с помощью внутренней атрибуции. Психологика этой ошибки примерно следующая: «Если получаю мало, но выполняю это дело, то оно мне нравится». Предполагается, что при отсутствии подобной внутренней атрибуции человек прекратил бы свою работу, поскольку у него не было бы никаких мотивов для ее выполнения.

Но существует возможность инициирования также противоположной атрибутивной ошибки, а именно: подтолкнуть людей на то, чтобы они приписывали собственное поведение ситуативным воздействиям в то время, как они собирались осуществлять внутреннюю (диспозициональную) атрибуцию. Этому добиваются предоставляя индивиду внешнее (ситуативное) сверхоправдание, в то время как они должны были выполнить требуемые действия, просто исходя из своих внутренних мотивов.

Во время одного из опытов детей вознаграждали деньгами и предложили рисовать. Спустя некоторое время психологи заметили, что интерес детей к этой форме активности ослабел (см.: Lepper et al., 1973). Данный чрезвычайно интересный факт должен привлечь внимание в первую очередь педагогов. Когда вознаграждение (поощрение) дается с самого начала, до начала деятельности, то дети думают, что рисуют только ради этого вознаграждения, а не потому, что сама деятельность для них интересна и приятна. Они ошибочно приписывают свое поведение внешним факторам, а не внутренним мотивам (интересу, гедоническим потребностям и т.п.).

Это означает, что здесь мы видим обращенный вариант основной ошибки атрибуции. Позже, когда детей уже не поощряют, они замечают, что нет у них интереса к этому делу. У них пропадает желание заниматься рисованием.

Я бы хотел сделать одно предположение: можно думать, что перед нами частный случай более широкого явления, состоящего в следующем: внешнее насилие ослабляет даже мотивацию выполнения любимого дела, которое уже начато. Я предлагаю парадоксальную мысль: *сверххорошее (излишнее) вознаграждение есть разновидность психологического насилия*. Чтобы мотивировать плодотворную деятельность, вознаграждение должно быть *оптимальным* и *справедливым*.

4.7. УСИЛЕНИЕ МОТИВАЦИИ ВЫПОЛНЕНИЯ ИНТЕРЕСНОГО ДЕЛА

Психологи уже исследовали изменение мотивации выполнения неинтересного задания. Но возникает важнейшая проблема: а что происходит, когда человека недостаточно вознаграждают за то, что он выполняет интересное, увлекательное задание? Поскольку проблема эта, насколько мне известно, специально не исследована, желая положить начало такому исследованию, я предлагаю следующую *гипотезу*: при выполнении такого задания и в условиях недостаточного вознаграждения внутренняя мотивация человека еще более усиливается. Не находя внешнего оправдания, личность непроизвольно ищет дополнительное внутреннее оправдание, а это обеспечивается путем усиления внутренней мотивации выполнения задания. Примеров этому явлению было очень много в СССР, на и в наши дни их немало. Это, например, те ученые, которые, получая мизерную

зарплату, самозабвенно работали во имя того дела, которому посвятили свою жизнь. Это те педагоги, которые до сих пор находятся в бедственном положении, но продолжают плодотворно работать. Именно в таких случаях у людей появляется сверхмотивация и страсть в работе. Подобные явления свидетельствуют о том, что у многих работающих без достаточного внешнего вознаграждения людей имеют место *процессы сверхкомпенсации путем усиления внутренней мотивации психической активности*. В некоторых случаях подобная сверхкомпенсация может привести к стрессам, усталости и психосоматическим нарушениям.

Психо-логика подобного поведения примерно такова: «Я так я люблю свое дело, что работал бы и без вознаграждения». Но это возможно лишь тогда, когда работа действительно идет успешно, имеет положительные результаты, т. е. обеспечивается *внутреннее вознаграждение* (внутреннее положительное подкрепление деятельности и ее результатов).

4.8. НЕУДАЧА, САМОАТРИБУЦИИ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ

Когда предпринятое человеком дело кончается неудачно, т. е. он не достигает поставленной цели, он может совершать, конечно, внешние атрибуции, этим путем защищая себя от фрустрации.

Однако вполне возможны случаи, когда потерпевшие поражение люди не прибегают к психической самозащите с помощью внешних атрибуций, в том числе проективных, признаются, что сами виноваты в неудаче. В этом случае они совершают внутренние атрибуции. Психологические последствия, к которым приводят подобные внутренние атрибуции, обусловлены тем, какие свои черты человек конкретно считает причинами или условиями неудачи. Например, если он считает, что потерпел неудачу из-за нехватки способностей, у него возникает переживание собственной неполноценности, а это, в свою очередь, приводит к еще большему снижению результатов: он будет прилагать еще меньше усилий, убеждая себя, что неспособному человеку нет смысла мучить себя напряженным и напрасным трудом. У человека, который, кстати, в подобных ситуациях часто прибегает к социальным сравнениям, может возникать чувство стыда.

Но если он приписывает свою неудачу недостаточности собственных усилий, недостаточному трудолюбию, то в этом случае, переживая легкую досаду и злость на самого себя, он может работать усерднее прежнего и наверстать упущенное.

Анализ подобных случаев реальной жизни сразу же подсказывает нам, что знание атрибутивных процессов и их разновидностей может помочь людям делать правильные и, самое главное, безвредные атрибуции, тем самым сохраняя свою положительную я-концепцию. Очень важно иметь в виду, чт. е. немало людей, которые полагают: такие личностные качества, как способности, черты характера и т.п. неизменяемы или очень устойчивы. Это не столько неверно, сколько опасно, особенно в тех случаях, когда данные внутриспсихические факторы становятся средством приписывания, факторами, с которыми связывается неудача. Появляются опасный фатализм и чувство безысходности.

4.9. О «ТОТАЛИТАРНОМ Я» (предубеждения в процессе самовосприятия)

ПОСТАНОВКА ВОПРОСА

Мы уже видели, что атрибуции о себе (или просто себе) у человека не совсем такие, как атрибуции о других людях. Есть такие предубеждения, которые характерны только самовосприятию. Один психолог считает возможным назвать совокупность подобных предубеждений «тоталитарным я» (см.: Greenwald, 1980). Посмотрим, что это такое.

О некоторых компонентах этого образования мы уже говорили в предыдущих главах, но здесь, в контексте проблем самовосприятия и самоатрибуции, уместно коснуться их еще раз.

«Тоталитарное я» состоит из нескольких предубеждений, функция которых — защищать положительное представление личности о себе, а также свою когнитивную структуру. Это имеет сходство с таким контролем над потоками информации, какой устанавливается в тоталитарных государствах. Возможно, что тоталитарный государственный контроль является проекцией индивидуального тоталитарного контроля на все общество. Именно поэтому даже при одном и том же государственном строе и конституции разные лидеры устанавливают различные типы и стили контроля и правления. Устанавливаемая форма контроля отражает специфическое понимание природы власти и ее применения данным лидером.

«Тоталитарное я» пользуется тремя главными предубеждениями, которые суть: эгоцентризм; эффективная добродетель; познавательный консерватизм. Рассмотрим эти явления в отдельности.

ЭГОЦЕНТРИЗМ

При эгоцентрической предубежденности собственная личность является для человека центром познания и атрибуций. Значительная часть той информации, которая имеется в распоряжении каждого человека, является автобиографической. Многое из того, что мы вспоминаем из прошлого, касается нашей личности. Описывая любое событие прошлого, в котором мы принимали то или иное участие, мы ставим себя в его центр, как будто сами были его главными действующими лицами. В подобных случаях мы всегда преувеличиваем свою роль.

Во всяком случае очевидно, что та информация, которая структурирована вокруг Я, лучше запоминается и вспоминается, чем любая другая. Это происходит благодаря переоценке собственной роли в событиях прошлого. Каждый член групповой работы, рассказывая о ней, приписывает собственной роли центральное значение, вспоминает в первую очередь свой собственный вклад в общее дело. «Малая Земля» Л. И. Брежнева — классический пример данного явления и может стать предметом специального психологического исследования, как и его личность и деятельность в целом.

Одно и то же событие разные его участники вспоминают по-разному. Каждый

индивид, если нет серьезных препятствий, ставит себя в центр событий. А из препятствующих причин можно указать на боязнь саморазоблачения и ответственности, когда, например, речь идет о совершенном групповом преступлении или проступке.

Такая избирательность, эгоцентричность воспоминаний зависит также от механизмов памяти. Мы знаем, что хорошо запоминаются те наши впечатления, которые значительны и интересны для нас. Запоминание и воспроизведение подобных событий имеет более интенсивную мотивацию.

Исследование супружеских пар показало, что каждый из супругов именно себя считает главным действующим лицом в семейных событиях. Каждый, преувеличивая свою роль, старается (иногда подсознательно и спонтанно) преуменьшить роль другого. Это вряд ли можно считать осознанным обманом. Перед нами, скорее всего, результат специфически эгоцентрической обработки информации.

Я думаю, что в дальнейшем в этой области психологии необходимо шире использовать результаты исследования эгоцентризма в трудах Пиаже и других специалистов по психологии развития.

Другой вариант эгоцентризма — это явление, когда каждый считает себя фактором, вызывающим определенное поведение, действия других людей. Это представление о себе как об активизирующем факторе в обществе. Лишь наблюдая поведение другого человека, некоторые склонны думать, что играют какую-либо роль в его поведении. Данное явление часто наблюдается в международных отношениях.

Примеров очень много. Недавно одна дама опубликовала мемуарную книгу, в которой приписывала себе создание достаточно солидного учреждения, хотя тем, кто участвовал в этом деле, известно, что ее роль была небольшой и даже разрушительной. Время от времени данный синдром проявляют многие журналисты и политические наблюдатели. Лидеры малых стран, играя роль «винтиков» мировой политики, нередко воображают, будто оказывают серьезное влияние на политические события современности. Многие «научные работники», наблюдая за творчеством небольшого числа одаренных ученых, воображают, будто вносят свой вклад в научный прогресс. Между тем многие из них лишь тормозят развитие науки. Немало знакомых и «друзей» талантливых писателей, поэтов, музыкантов, ученых, при жизни преследовавших этих людей из-за зависти, после их смерти выпускают мемуары, в которых выдают себя за тех, кто способствовал успешному творчеству этих людей, давал им полезные советы и т.п.

Исходя из подобных фактов и имея в виду, что описанное явление наблюдается повсеместно, можно предположить, что мы имеем дело с определенным типом личности, который, с некоторыми вариациями в большом количестве формируется у всех народов.

«БЕНЭФФЕКТАНС» И ПРЕДУБЕЖДЕНИЕ, СЛУЖАЩЕЕ ИНТЕРЕСАМ Я

Каждый желает видеть себя в благоприятном свете как в роли благодетеля, так и компетентного и продуктивно работающего человека. Для обозначения такого представления человека о себе американские психологи сочинили не очень

благозвучное сложное слово «бенэффектанс» (benefectance состоит из двух слов: beneficent — добродетель, благотворитель, и effectance — действенность, от effect — результат, действие, следствие). Приписывая себе подобное сложное положительное качество, человек склонен отвергать личную ответственность за собственные неудачи или эгоистические действия.

Человек в целом, как мы уже знаем, склонен приписать причины собственных действий внешним факторам. Но эта тенденция становится особенно заметной, когда приходится объяснять собственные поражения и потери. Тот, кто потерпел поражение, приписывает причины такого итога другим людям, в первую очередь тем, кто одержал над ним победу. В то же время победитель объясняет поражение противника слабостью его способностей и отсутствию у него волевых и иных положительных черт характера. Собственную победу они, конечно, приписывают своим развитым способностям и другим положительным чертам. Эти явления наблюдаются как в реальной жизни, так и во время экспериментов. И здесь надо учитывать различие точек зрения действующего лица и наблюдателя. В то время, как наблюдатель приписывает причины поражения действующего лица его внутренним недостаткам (отрицательным качествам или отсутствию положительных черт, которые необходимы для победы), сам потерпевший поражение человек может придерживаться противоположной точки зрения. Причем и та, и другая сторона частично может судить справедливо, частично же — несправедливо.

Исследование подобных явлений показывает, что людям свойственна *фундаментальная неспособность понимания истины и справедливости*.

ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Вышеуказанные особенности атрибутивных процессов в последние десятилетия XX в. и в наши дни исследуются с помощью экспериментов. В частности, исследования проводились в области педагогической деятельности. Опишем один из этих экспериментов. Учеников А и Б, девятилетних мальчиков, обучают одним и тем же дисциплинам. В начале оба ученика имеют одинаковые результаты. На втором этапе А продолжает успешно усваивать предметы, в то же время ученик Б у половины учителей показывает хорошие результаты, а у второй половины — плохие. Когда спрашивают учителей, в чем причина таких результатов ученика Б, наблюдается следующее явление: те учителя, у которых ученик Б показывает хорошие результаты, приписывают успех учеников своей работе; те же из учителей, у которых ученик Б учится плохо, причину неудачи приписывают ученику.

Иной точки зрения придерживается объективный наблюдатель («зритель»): за неудачу ученика он обвиняет учителя, а причиной хорошего результата в основном считает способности и личные усилия ученика. Таким образом, предубежденность учителя служит укреплению его положительной самооценки.

Анализ итогов подобных экспериментов свидетельствует о том, что тенденция приписывания успехов своей личности, а поражений — внешним силам наблюдается в следующих условиях: а) когда действующее лицо в значительной степени вовлечено в деятельность; б) когда действующее лицо, принимая решение об участии в данной деятельности, имеет возможность выбора; в) когда совершает свои действия перед

обществом, выступает публично. Люди в целом убеждены, что являются добродетельными и плодотворно работающими социальными актерами, но когда их действия совершаются перед обществом, тенденция подобной самооценки усиливается.

Вот краткое описание еще одного эксперимента, которое показывает, что указанные выше тенденции у людей имеются всегда независимо от того, действуют ли они изолированно и без свидетелей или же перед публикой. Испытуемым предлагали тест умственной одаренности. Для половины испытуемых результаты тестирования держались в секрете (они сами оценивали полученные ими же результаты, не писали свои имена на листах и им было сказано, что их листочки собирать не будут). Для же второй половины испытуемых их имена написали на листах, листы собрали и оценку их работам давали психологи. Всем испытуемым говорили одно и то же, а именно: из 20 вопросов на 12 ответили правильно, а на остальные — ошибочно. Но половине из них было сказано, что такой результат — успех (хороший результат), а другой половине было сказано, что итог их работы оценивается как неудача (плохой результат).

На последнем этапе эксперимента всех испытуемых просили сказать, следствием чего можно считать подобные результаты: их способностей и усилий или же случайности (счастья, везения, удачи)? Ответы подтвердили теорию предубеждений, служащих интересам Я. Те испытуемые, которые поверили, что получили хорошие результаты, говорили, что это итог их собственных способностей и усилий. Те же, которые считали, что потерпели неудачу, такой итог приписали случайности и невезению. Подобные объяснения давались независимо от того, решались ли задачи в присутствии других людей или без свидетелей, приватно.

Таким образом, предубеждение типа бенэффектанса («добродетельный и эффективный деятель») о собственной личности создается с целью такого искажения воспринимаемой информации, чтобы можно было сохранить чувство собственного достоинства и самоуважение. Это *процесс психической самозащиты*, а данное предубеждение — *защитный механизм* или *комплекс* подобных механизмов. С помощью подобного комплекса мы защищаем в первую очередь самих себя, но одновременно и тех индивидов и те социальные группы, с которыми у нас имеется положительная идентификация. Но с социальными группами и учреждениями (рабочий коллектив, футбольная команда, политическая партия и т.п.) мы идентифицируемся с достаточной глубиной только тогда, когда они добиваются успехов. Когда же им сопутствует неудача, наша идентификация с ними слабеет и нередко даже исчезает (см.: Worchel et al., 1988).

Отмечу, что когда личность использует данный механизм для защиты определенной социальной группы, тогда она поднимается до уровня общества и превращается в социально-психологический защитный механизм. В зависимости от уровня идентификации данный механизм, преобразуясь, приобретает также социально-психологические особенности, которые на уровне индивида не могли возникнуть. Природу групповых, в частности, этнических защитных механизмов и комплексов я подробно исследовал в другой книге (см.: Налчаджян, 2000). Здесь же считаю необходимым обратить внимание читателя на следующее: когда перед социальной или этнической группой возникает задача объяснения своих успехов

или неудач, функции объяснения и защиты выполняют индивиды — члены этих групп. Но тут перед нами заменяющая (викарная) защита, защита этого другого и ради другого. Явление викарного оправдания необходимо на всех уровнях социальной структуры: родитель оправдывает своего провинившегося ребенка, жена — мужа, руководитель учреждения — своего подчиненного (или наоборот) и т.п. Во время парламентских или президентских выборов, когда кандидат от какой-либо партии неудачно выступает перед избирателями, сторонники начинают оправдывать его, приписывая причины неудачи внешним обстоятельствам и другим факторам, не находящимся под контролем этой личности.

ПОЗНАВАТЕЛЬНЫЙ КОНСЕРВАТИЗМ

«Тоталитарное я» обрабатывает информацию с использованием предубеждения «познавательный консерватизм». Оказывается, что человек стремится применить полученную им новую информацию таким образом, чтобы подтвердить уже имеющееся мнение о себе, те гипотезы, которые уже сформированы у него на основе прошлого опыта. Это защита личностью своего самосознания. Для осуществления подобной цели он избегает таких ситуаций, в которых возможно получение информации, противоречащей его самоконцепции. Когда человек избегает встреч с определенными людьми, не желает оказаться в определенных ситуациях, то все это делается для поддержания устойчивости его я-концепции.

Указанные формы поведения и познавательные тенденции создают защиту от изменений для представлений человека о себе от изменений. Если бы не существовало предубеждения познавательного консерватизма, процессы атрибуции могли бы привести к изменениям структуры я-концепции. Поэтому личность избегает получения несовместимой с я-концепцией информации, в том числе информации в виде атрибуций.

Однако сохранение я-концепции в полной неприкосновенности невозможно. Человек, независимо от своей воли все же получает неблагоприятную для своего Я и несовместимую с ним информацию, и его я-концепция в определенной мере меняется. Но в таких случаях мы обычно внушаем самим себе, что эти изменения незначительны. Это делается путем «нового изложения истории личности». Например, когда нас спрашивают о таких вещах, о которых до сих пор мы не знали, мы обычно стараемся делать вид, будто уже знаем об этом. Это очень распространенное явление.

В результате проведенного обсуждения перед нами встают новые проблемы. Я уже предложил *гипотезу*, согласно которой *самоатрибуция является одним из механизмов формирования я-концепции*. Указанное выше явление (когда человек стремится делать вид, что знал то, о чем впервые слышит) необходимо связать с известным социальным психологам явлением «обратного знания», психо-логика которого кратко выражается в словах: «Я ведь это знал!» Очень распространенная познавательная иллюзия, другим выражением которой является утверждение: «Ничего нового в подлунном мире». В американской психологии эффект *hindsight* выражен так: «*I knew it all along effect*» (см.: Fishhoff, 1975).

ПОСЛЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ

Как мы видели, представления людей, в том числе представления о себе претерпевают определенные изменения. Как же ведет себя человек после этого? Оказывается, *у него появляются новые защитные тенденции.*

Одной из них является следующая: когда человек меняет свои взгляды и установки, то старается не вспоминать больше о своих прежних взглядах и установках, от которых ему пришлось отказаться. Он может утверждать, что всегда придерживался таких взглядов, какие защищает сейчас. У него появляются ложные воспоминания. Это проявление так называемого автоматического конформизма, которое подсказывает нам, что существует следующая проблема: не являются ли самоатрибуции и познавательный консерватизм механизмами конформизма? Это искажение принимает, в частности, следующий вид: из прошлых своих установок человек избирательно вспоминает только те, которые имеют сходство с его новыми установками. Такое избирательное воспроизведение позволяет ему создать видимость устойчивости и последовательности своих установок во времени. Личность никогда полностью не осознает произошедших в ее психике изменений (см.: Goethals, Reckman, 1973; Fiske, Taylor, 1984, 1985; Ross, Fletcher, 1985).

4.10. САМОАТРИБУЦИЯ ЧУВСТВ И ЭМОЦИЙ

ПРОБЛЕМА

Люди не всегда могут четко осознать и сформулировать, какие эмоциональные состояния переживают в данный «момент» и в данной ситуации. Хотя интроспекция в целом дает ценные данные о собственной психической жизни, мыслях и переживаниях, однако «допускает» немало ошибок. Как известно, интроспекция более или менее правильно отражает те психические содержания, которые появляются в сфере сознания личности, осознаются ею. Но ведь психология доказывает, что значительная часть переживаний и мотивов остается подсознательной, а следовательно, недоступной для интроспекции.

Известно также, что о психических состояниях и эмоциях других людей мы узнаем путем наблюдения и истолкования их поведения и экспрессии. Точно так же, наблюдая за собой извне, со стороны, мы строим предположения о собственных эмоциональных состояниях. Приписывая собственной личности какие-либо эмоции, мы учитываем ту ситуацию, в которой находимся и действуем. Проведенные многочисленные исследования свидетельствуют о том, что люди очень часто выносят суждения о своих чувствах и эмоциях именно на основе внешней информации (наряду с той, которую они получают в результате внутреннего самонаблюдения).

Вклад С. ШЕХТЕРА

Наиболее серьезный вклад в эту область исследований внес Шехтер. Назовем основные результаты его исследований.

Шехтер выяснил, что, во-первых, люди предпочитают ждать неприятных событий в обществе других людей и, во-вторых, присутствующие служат для них средством или, вернее, социальной опорой при определении и понимании собственных эмоциональных состояний. Он сравнивает себя с другими, наблюдает за их поведением и экспрессией и приходит к выводам не только о психическом состоянии этих людей, но и о собственном состоянии (см.: Schachter, 1959; Schachter, 1971; Berkowitz, 1964).

В теории Шехтера подчеркивается как роль самоатрибуции, так и значение социального сравнения. Для того чтобы осуществить самоатрибуции, мы сравниваем свое поведение и эмоции с поведением и эмоциями таких людей, которые находятся в сходных ситуациях. Понимая эмоциональное состояние других, мы нередко приписываем сходное состояние и самим себе.

ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЕ ПОДТВЕРЖДЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ С. ШЕХТЕРА И НОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ

Широкой известностью пользуется первый, проведенный Шехтером и его коллегой Зингером эксперимент: испытуемым впрыскивают эпинефрон или адреналин, такие химические вещества, которые создают у людей возбужденное психическое состояние. Те из получивших укол испытуемых, которым не было сказано, в каком психическом состоянии они окажутся под воздействием лекарства, подражали эмоциональному состоянию тех лиц, вместе с которыми они «участвовали» в эксперименте. Но эти люди в действительности были тайными сообщниками психолога и в одном случае демонстрировали эйфорию, а в другом — гнев. Воспринимая эмоциональное состояние сообщника психолога, подлинные испытуемые приписывали то же самое состояние самим себе. Это и есть *самоатрибуция эмоции* (см.: Schachter, Singer, 1962; Изард, 1980).

Я думаю, что в подобных ситуациях атрибуцию уже нельзя считать вполне сознательным психическим процессом. В реальной жизни подобные самоатрибуции бывают спонтанными, принимая вид подражания. Я полагаю, что *в толпе быстрое распространение эмоций обусловлено не столько маловразумительным «эмоциональным заражением», сколько самоатрибуциями под воздействием ведущих участников действий толпы*. То, что называют «заражением» есть не что иное, как итог этих скрытых психических процессов, а не механизм распространения эмоций, как предполагали Лебон и другие авторы. И я думаю, что результаты экспериментов Шехтера с соавт. нельзя считать доказательством существования только эмоциональных атрибуций. Речь должна идти о более сложных явлениях.

Известно, что на основе результатов подобных опытов Шехтер выдвинул двухфакторную теорию эмоций, согласно которой эмоции состоят из двух факторов: 1) физического возбуждения; 2) знания о том, что означает это возбуждение:

$$E (\text{эмоция}) = A (\text{arousal}) + C (\text{cognition})$$

C — это истолкование раздраженного состояния.

Если у индивида имеется А, но отсутствует С, тогда он в поисках опоры для самопонимания наблюдает других и, определяя их эмоции, при наличии такого же А, атрибутирует себе ту же эмоцию. Подобное истолкование, конечно же, вызывает новые вопросы, два из них я ниже кратко рассматриваю.

НОВЫЕ ВОПРОСЫ

Из того истолкования, которое дает своим экспериментальным результатам Шехтер, фактически вытекает следующее: 1) эмоции, как самостоятельные психические явления, не существуют; то, что мы называем эмоцией, является лишь объяснением человеком своего физиологического состояния; 2) или же эмоции существуют, но они не зависят от физиологических состояний организма; однако они могут связываться с физиологическими процессами благодаря определенной работе мысли. Это серьезные вопросы, требующие дальнейших исследований.

Кроме того, следует иметь в виду следующее: действительно, в жизни каждого человека бывают ситуации, в которых он приписывает себе такие же эмоции, какие наблюдает у других присутствующих лиц. Но ведь простое наблюдение показывает, что так бывает далеко не всегда. Случается, что индивид не воспринимает подлинные эмоции других. Бывает также, что воспринимает и понимает, но не подражает, не приписывает себе, поскольку они для него неприятны. Вот почему предвидения, построенные на основе теории Шехтера, не всегда оправдываются. Я думаю, что они не могут оправдываться в большей части случаев (см.: Cotton, 1981).

Я полагаю, что в данном разделе психологии атрибутивных процессов необходимо специально исследовать следующие вопросы: а) каким образом осуществляются атрибуция и самоатрибуция *фундаментальных эмоций* (интерес-волнение, радость, удивление, горе-страдание, гнев, отвращение, презрение, страх, стыд и вина); б) каким образом и в каких условиях атрибутируются различные комбинации фундаментальных эмоций. Я предполагаю, что атрибуция и самоатрибуция сложных комплексов эмоций являются когнитивно-эмоциональными процессами. И, конечно, в этой сфере следует выяснить, имеют ли место основные ошибки атрибуции.

В этой связи у меня возникла следующая *гипотеза*: можно думать, что теория Шехтера оправдана лишь в тех случаях, когда индивид знает, что должен более или менее долго сотрудничать с определенными людьми или хотя бы находиться с ними «в одной лодке». Такая перспектива является очень существенным социально-психологическим фактором и должна быть учтена в ходе дальнейших исследований. Если же индивид знает, что с этими людьми больше встречаться не будет, он редко будет атрибутировать себе их эмоциональные состояния. Да и вообще он не будет искать с ними сходства.

НАБЛЮДЕНИЯ Д. ЗИЛМАНА

Пытаясь расширить теорию Шехтера, Зилман показал, что находясь в раздраженном состоянии, человек в зависимости от внешней ситуации может пререходить от одной эмоции к другой. Например, если мы быстро поднимаемся на

вершину холма и оказываемся в возбужденном состоянии, то, встречая там приятного человека, мы переживаем радость («Как хорошо, что ты здесь!»). Если же там окажется неприятный для нас человек, то мы можем переживать досаду и даже гнев. («Этот еще откуда появился!») Сила переживаемых нами эмоций находится в прямой зависимости от интенсивности нашего возбуждения (см.: Zillman, 1979; и др.).

Наблюдения, безусловно, правильные. Возможно, что именно по этой причине раздраженные люди в эмоциональном отношении подвижны (лабильны): в зависимости от ситуаций и от их участников, они переживают то радость, то гнев, то восхищение и т.п. Другой пример: находясь в состоянии сексуального возбуждения, человек легко может переживать гнев и совершать агрессивные действия, если появляются помехи. То же можно наблюдать у голодного человека. Голод, как возбужденное состояние, сексуальное возбуждение и т.п. — не столько эмоции, сколько психофизиологические состояния возбужденности, которые могут стать основой для появления у человека различных эмоций. В таких условиях могут иметь место и ложные атрибуции.

Усталость — также такое психофизиологическое состояние, которое способно порождать различные эмоции. Это временная депрессия.

4.11. ЛОКУС КОНТРОЛЯ, САМОАТРИБУЦИИ И ТИПЫ ФАТАЛИЗМА

Люди в целом приписывают причины, мотивы и итоги своих действий как внутренним, так и внешним причинам и факторам. Это общая закономерность. Но мы уже видели, что существуют важные отклонения от этой общей закономерности и они настолько устойчивы, что превращаются чуть ли не в закономерности психической жизни.

Эти отклонения выступают как индивидуальные различия атрибутивных процессов. И вполне закономерно предположить, что они обусловлены другими психическими явлениями и механизмами.

Есть люди, которые, добиваясь успеха или потерпев поражение, пользуются преимущественно внутренними атрибуциями, тогда как у другой части людей наблюдается обратная тенденция: причины своих действий и их результаты они преимущественно локализуют во внешнем мире, т. е. осуществляют внешние атрибуции. Каковы причины этих существенных различий?

Одно из предположений состоит в том, что у таких людей *неодинаковый локус контроля*. Как известно, понятие «локус контроля» внес в психологию Джулиан Роттер. Он различает внешний и внутренний локусы контроля: а) люди с внешним локусом контроля считают, что их поведение в основном обусловлено внешними силами, и от их воли и желания мало что зависит; источники вознаграждения, по мнению этого типа людей, в основном находятся (локализуются) вне личности; человек, с их точки зрения, не является хозяином своей судьбы (эту разновидность локуса контроля я называю *внешним фатализмом*); б) люди с внутренним локусом контроля убеждены,

что сами являются хозяевами собственной судьбы. Основные причины своих действий, успехов и неудач они видят в себе (это явление можно назвать *внутренним фатализмом*).

Те, кто для оправдания своего поведения ссылается на судьбу и счастье («везение»), ищет внешние причины. Каждый на основе своего личного опыта формирует *обобщенные ожидания* относительно того, какими (внешними или внутренними) факторами преимущественно обусловлены его действия и их результаты (см.: Rotter, 1966).

Здесь можно предложить целый ряд новых идей. 1) Я думаю, что концепция Роттера *обобщенных ожиданий* представляет значительный интерес как для теории атрибуции, так и для психологии личности и социальной психологии. Я утверждаю это исходя из того, что представление об обобщенных ожиданиях может стать одной из основ психологической теории надежды, которая, как я показал выше, должна, в свою очередь, стать основой для объяснения многих психических явлений, которые до сих пор пытаются объяснить исключительно с помощью простых атрибуций. 2) Я полагаю также, что представление об обобщенных ожиданиях различных видов может стать основой для создания типологии людей. В какой-то мере Роттер это уже осуществил. Вспомним также, что этим психологом создан тест для измерения внутреннего и внешнего локусов контроля личности.

Концепция Роттера была проверена на контингенте больных и страдающих людей. Оказалось, что те из них, кто принадлежит внутреннему типу (интерналы), старались узнать причины своей болезни и делали все, что от них зависело, для своего лечения. В то же время «экстерналы» — фаталисты в традиционном смысле слова (внешние фаталисты — в моей терминологии). Они считают, что поскольку от них ничего не зависит, то не стоит прилагать усилий: все равно ничего не изменится.

Предполагается, что пожилые люди становятся бездеятельными не потому, что их познавательные способности ослаблены, а по иной причине: у них с возрастом формируется тип экстернала, и они приходят к выводу, что ничего не могут изменить. Вследствие этого у них возникает чувство или комплекс беспомощности. Убеждение в том, что в мире ничего нельзя изменить, иногда выдается как выражение мудрости.

Более того, с возрастом у громадного числа людей формируется целая идеология, в центре которой — внешний локус контроля. Это очень интересный предмет исследования для психологической танатологии. Причем интересно, что с возрастом внешний фатализм как идеология и как комплекс (стереотип) поведения парадоксальным образом сочетается с усиливающейся интроверсией (во всяком случае у значительной части людей).

Известно также, что с возрастом у личности усиливается интроверсия. Возникает вопрос: существует ли связь между двумя важными измерениями личности: «интроверсией — экстраверсией» и «внешним локусом — внутренним локусом» контроля? Возможно ли сочетание самоизоляции личности как поведенческого выражения интроверсии с внешним локусом контроля, а значит — с пассивностью, беспомощностью и с ожиданием благ от внешних источников? Это интересные проблемы, и они нуждаются в дальнейших исследованиях. Отмечу, что взаимосвязь старения и локуса контроля уже привлекла внимание психологов (см.: Langer, 1981).

4.12. САМОСОЗНАНИЕ И ХАРАКТЕР АТРИБУЦИЙ

ПРОБЛЕМА

Взаимосвязи между атрибуциями личности и ее самосознанием — глубокие и многосторонние. При обсуждении нескольких проблем, в том числе проблемы формирования таких типов личностей, как «храбрые назары» и «культики», я уже показал, что атрибуции различного происхождения играют значительную роль в формировании самосознания таких лиц.

Существенны и обратные воздействия: уже сформированная я-концепция личности оказывает воздействие на характер атрибуций личности вообще, и самоатрибуций в особенности. Я полагаю также, что кроме общего воздействия я-концепции на процессы объяснения своего и чужого поведения, подструктуры этого образования (я-образы) могут оказать на характер атрибуций специфическое воздействие. Подобное специфическое воздействие оказывают также ситуативные я-образы личности. Все эти аспекты проблемы необходимо исследовать на основе современных представлений о структуре и функциях самосознания (мою концепцию самосознания см.: Налчаджян, 1988, гл.4; Психология самосознания, 2000). Но начать надо с обобщения и истолкования того, что уже сделано теми исследователями, которых интересовали взаимные влияния самосознания (и само-осознания) и атрибутивных процессов.

УРОВЕНЬ САМОСОЗНАНИЯ И АТРИБУЦИИ

Американские психологи Дювал и Виклунд поставили перед собой цель выяснить, какое влияние на атрибуции человека при остальных равных условиях оказывает уровень само-осознания этого индивида (Duval, Wicklund, 1973).

Отметим, что в некоторых трудах (см., напр.: Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 101; и др.) английское слово «self-awareness» ошибочно переводят как «самосознание». На самом деле оно означает *ситуативное самоосознание*, т. е. то, какие аспекты личности и ее поведения осознаются в данной ситуации. Вполне понятно, что как объем, так и уровень подобного самоосознания, т. е. ситуативного я-образа, — динамичные явления.

Упомянутые выше американские авторы провели следующий эксперимент. В качестве способа усиления самоосознания они избрали способ интенсификации внимания испытуемого к себе. С этой целью они направили на испытуемого телекамеру и позволили видеть себя в зеркале. Оказалось, что при высоком уровне самоосознания наблюдается четкая асимметрия атрибуции успеха или неудачи. Данный фактор является, по-видимому, одним из главных среди тех, которые оказывали влияние на характер и динамику атрибуций, поскольку усиление

самоосознания оказывает подобное влияние независимо от того, ожидает индивид успеха или неудачи (см.: Duval, Wicklund, 1973; Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 101). При усилении самоосознания более четко проявляется асимметрия атрибуций, которая состоит в том, что успех приписывается собственным качествам, а неудача — ситуативным факторам. Отсюда можно делать вполне вероятный вывод о том, что подобная тенденция должна быть более сильной у эгоцентрических и эгоистичных людей.

Данную проблему исследовали и другие психологи. Из полученных данных видно, что при низком уровне самоосознания указанная выше асимметрия атрибуции выражена значительно слабее. Совершенно однозначные результаты получены Стивенсом и Джонсом (Stevens, Jones, 1976), которые исследовали атрибуции и самоатрибуции успеха и неудачи.

«СО СТОРОНЫ ВИДНЕЕ»

Возможно, что феномен, которому посвящен данный раздел, было бы целесообразнее рассмотреть в главе о процессуальности атрибуции. Но он касается взаимосвязи самосознания и атрибутивных процессов, и я решил включить данный материал в настоящий параграф.

Исследования показали, что самоатрибуции чаще, чем гетероатрибуции, отклоняются от формально-логических способов обработки информации. В автоатрибуциях преобладают те приписывания, в которых сильна личностная, субъективная мотивация, направленная на сохранение самоуважения и на общее укрепление я-концепции. В результате этого мы в большей степени способны рассуждать объективно о других, чем о себе.

Субъективная тенденциозность самоатрибуций личности усиливается под влиянием неудач, неблагоприятных социальных сравнений с теми, кто добился больших успехов, а также при целом ряде других типов фрустраций.

Данную закономерность народная психология уже выразила, например, в таком изречении: «Со стороны виднее» и т.п. Однако есть многочисленные отклонения от этого общего правила, поэтому проблема требует тщательных исследований (которые в определенной степени и осуществляются в современной психологии). Хекхаузен следующим образом обобщил результаты исследования данного феномена: «При самоатрибуции рациональность суждений искажается служащими самооценке тенденциями, особенно при наличии опыта, наносящего ущерб самооценке, и тогда, когда нет оснований ожидать, что собственная атрибуция будет подвергнута другими критической проверке» (Хекхаузен, 1986, ч.2, с. 102).

САМОУВАЖЕНИЕ, САМООЦЕНКА И САМОАТРИБУЦИИ («Я сам виноват»)

Мы уже видели, что самооценка оказывает сильное мотивационное влияние на самоатрибуцию, способствуя ее отклонению от пути рациональной обработки информации о себе, своих успехах и неудачах, а также информации о результатах социального сравнения.

Но я-концепция личности, кроме общей самооценки, содержит еще очень много других блоков и элементов, и психологов интересует вопрос о том, какое влияние оказывают они на самоатрибуцию отдельно или в сочетании с другими элементами самосознания.

Так, психолог Фитч поставил перед собой задачу выяснить, какое влияние оказывает самоуважение на самоатрибуцию причин успеха или неудачи (Fitch, 1970; краткое изложение см.: Хекхаузен 1986, ч. 2, с. 102). Он выдвинул две альтернативные гипотезы: 1) *гипотеза завышения*: «... самооценочная асимметрия должна быть тем выраженнее, чем меньше самоуважение». 2) *гипотеза согласованности*: при невысоком самоуважении асимметрия должна быть меньше, чем при высоком уровне самоуважения. Это означает, что «при длительном невысоком самоуважении индивид приписывает себе сравнительно большую ответственность за неудачи, чем за успехи» (Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 102).

Чтобы проверить истинность этих гипотез и выбрать ту, которая правильна, Фитч с помощью опросника распределил испытуемых на две подгруппы: люди с высоким уровнем самоуважения и люди с низким уровнем самоуважения. В ходе эксперимента у испытуемых «индуцировали» успех или неудачу, и было указано, что их причинами могли быть следующие четыре фактора: способности, усилия, случайность и общее психофизиологическое состояние. (Безусловно, спорна попытка ограничить число факторов вышеперечисленными. Могут играть роль черты характера и темперамента, от которых и зависят усилия, прилагаемые личностью в ходе деятельности.)

Были получены следующие данные: 1) испытуемые с невысоким самоуважением в большей степени связывали неудачу со своими способностями и усилиями, чем испытуемые с высоким самоуважением; 2) после неудачи тенденция к самооценочной асимметрии атрибуции не усиливалась; 3) не подтвердилась гипотеза о том, что после успеха между двумя группами должны усиливаться различия: тенденция завышения в предпочтении завышения атрибуции наблюдалась у членов как той, так и другой группы (мотивированных на успех и на неудачу).

Итак, у людей с заниженной самооценкой преобладающей реакцией на свои неудачи является самообвинение. Это люди, которые из-за неудач часто раскаиваются, повторяя: «Я сам виноват». Состояние самосознания оказывает всепроникающее влияние на личность, на ее познавательные процессы и поведение.

ГЛАВА 5

ПОЗНАВАТЕЛЬНЫЕ ОСНОВЫ АТРИБУЦИИ (несколько специфических проблем)

5.1. О ПРИРОДЕ ПОЗНАВАТЕЛЬНЫХ ОСНОВ АТРИБУЦИИ (новый вероятностный подход)

В течение тех десятилетий, когда атрибуция стала предметом психологических исследований, предлагались различные концепции того, какие познавательные процессы происходят в психике наблюдателя, который, делая атрибуции, пытается объяснить поведение актера. О том, что он должен воспринимать актера и его действия, вполне понятно, нет споров и разногласий. Мнения разделяются по вопросу о том, какие процессы памяти и мышления обеспечивают атрибуцию, в частности — каузальную.

Много лет тому назад очень сложную концепцию предложил Келли, приписывая «интуитивным психологам» из народа слишком сложные мыслительные процессы. В настоящее время эта концепция справедливо критикуется ввиду ее искусственности и усложненности, хотя полностью ее отбросить нельзя.

КОНЦЕПЦИЯ ГАРОЛЬДА КЕЛЛИ

Согласно первоначальной концепции Келли, стремясь определить причины поведения других людей, мы обращаем внимание на три рода фактов: 1) *согласованность*: в какой мере другие люди действуют так же, как и тот человек, которого мы изучаем; 2) *последовательность*: в какой мере данный человек и в других случаях действует таким же образом, как и в настоящей ситуации; 3) *дистинктивность*: действует ли человек таким же образом в других ситуациях или наблюдаемое поведение связано только с данной ситуацией. Теория Келли утверждает, что причины поведения другого человека мы с большей готовностью приписываем его внутренним силам при условии низкого уровня согласия, высокой степени последовательности и низкой дистинктивности, а к внешним причинам, — если имеется высокое согласие, высокий уровень последовательности и высокий уровень дистинктивности.

Для иллюстрации приводят примеры следующего типа: допустим, что один из студентов вашей группы спорит с профессором, предположим, что: а) ни один из остальных студентов группы не спорит с преподавателем (низкий уровень согласия), б) этот студент и в прошлом часто спорил с этим же профессором (т. е. уровень последовательности его поведения высокий); в) он часто спорит и с другими преподавателями (уровень дистинктивности низкий, поскольку одну и ту же форму поведения он проявляет и в других ситуациях). В этих условиях по теории Келли можно предвидеть, что мы будем приписывать поведение студента внутренним причинам (например, сварливости или бунтарскому характеру студента), а не таким внешним причинам, как, например, провоцирование со стороны преподавателя.

Если же одновременно с этим студентом и другие студенты спорят с данным преподавателем (высокая согласованность), если этот студент и в прошлом часто спорил с этим же преподавателем (высокий уровень последовательности) и если он с другими преподавателями не спорит (высокий уровень дистинктивности), то в этих условиях по теории Келли можно предвидеть, что поведение студента мы скорее всего будем приписывать внешним факторам.

Теорию Келли проверяли экспериментально. Испытуемым при этом предлагали описания действий воображаемых людей (например, Павел, прослушав анекдот, засмеялся) и ряд дополнительных сведений об уровне согласия (другие тоже рассмеялись или нет), последовательности (в других случаях Павел тоже смеялся, прослушав этот анекдот), дистинктивности (всегда, слушая анекдоты, Павел смеется или остается равнодушным). Затем в различных вариантах меняют уровни согласованности, последовательности и дистинктивности (которую можно было бы более точно назвать избирательностью). После чего (при этих различных вариантах) испытуемых спрашивают о причинах поведения. Ответы всегда согласуются с теорией причинной атрибуции Келли.

КОНЦЕПЦИЯ КАУЗАЛЬНЫХ СХЕМ

Более приемлемым я считаю сформулированное Келли спустя много лет после его первой концепции представление о *каузальных схемах* — о готовых мнениях, идеях и даже любительских теориях, построенных на основе опыта и подсказывающих человеку, каким образом действие различных причин, производит наблюдаемый результат (воспринимаемое поведение социального актера). Имея в своей голове такие готовые схемы связей причин и следствий, наблюдатель сравнивает с ними то, что непосредственно воспринимает, совершая интеграцию этих двух блоков информации.

Что же представляют собой эти каузальные схемы? Келли в своей работе 1972 г. привел пример одной из таких схем, назвав ее схемой множества достаточных причин (МДП). Смысл этой точки зрения заключается в том, что *одновременно может существовать несколько причин, каждая из которых, действуя отдельно, может вызвать наблюдаемый результат* (агрессивное поведение, провал на экзамене и т.п.). Но когда наблюдатель воспринимает поведение актера, он обычно выбирает одну из возможных причин, пренебрегая другими. Келли в связи с этим говорил даже о существовании «принципа пренебрежения»: выбирая одну причину, наблюдатель пренебрегает другой причиной поведения. Когда действие данной причины проис-

ходит с преодолением препятствий, ее значение преувеличивается. Это явление Келли называет уже «принципом преувеличения».

Келли считает, что во многих случаях наблюдаемое событие осуществляется благодаря одновременному действию «множества необходимых причин» (МНП). К этой схеме объяснения он советует обращаться при восприятии чрезвычайных или необычных результатов.

Данную схему можно дополнить утверждением, что в описанных когнитивных процессах наблюдателя имеют место *вероятностные суждения и выводы*. Я думаю, что *часть когнитивных схем составляют вероятностные схемы*. Кроме того, выбор среди одинаково возможных причин одной также является вероятностным процессом и вызывает *когнитивный диссонанс*. Конечно, при анализе каждого конкретного случая гетероатрибуции или автоатрибуции упомянутые вероятностные схемы и суждения необходимо раскрыть и показать. Я полагаю, что подобные стохастические суждения иногда вербализуются наблюдателем и используются более или менее сознательно. Так, совершая атрибуции, мы нередко используем выражения следующего, безусловно, вероятностного типа: «Я думаю, что он ...», «Мне кажется, что ...», «Я предполагаю, что ...» и т.п. Все это — вероятностные суждения.

Возвращаясь к последней концепции Келли, отметим важность следующих его предположений: существует очень много видов каузальных схем; они помогают людям производить атрибуции, имея в своем распоряжении некоторую информацию; эти схемы — общие представления о причинах и следствиях, которые применимы к различным областям социального поведения людей; имея в памяти такие каузальные схемы («каузальную стенографию»), человек быстро и легко строит сложные предположения (см.: Kelly, 1972; Хьюстон, Финчем, 2001, см. библиографию к этой книге).

Возникает проблема: вполне очевидно, что подобные когнитивные схемы редко являются безупречными в логическом отношении суждениями (по формально-логическим критериям) и редко обоснованы эмпирически. Поэтому я думаю, что именно такие схемы и составляют *костяк психо-логики каждого человека*. Они возникают из разных источников: а) из культурного наследия народа, б) на основе психической переработки личного опыта человека, в) перенимаются у социализаторов, особенно референтных, г) наконец, часть из них может создаваться ситуативно, для объяснений воспринимаемого поведения. Я думаю, что, проводя исследования по каждому из этих источников психологических схем, можно открыть много интересного, одновременно сделав прорыв в области *когнитивной этнопсихологии*, новой науке, которой я надеюсь посвятить один из своих следующих трудов.

При развитии наших представлений о когнитивных основах атрибуций, а также теории психо-логики, полезно иметь в виду критику, которая прозвучала в адрес концепции каузальных схем Келли. Эта критика состоит в том, что Келли и его последователи не столько раскрывают подлинные схемы мышления наблюдателей, сколько приписывают им схемы чисто логического мышления. Да, наблюдатели часто действуют так, как будто пользуются подобными схемами. Но люди большей частью и чаще всего мыслят не формально-логически, а по правилам психо-логики. Поэтому для описания структуры и динамики атрибутивного мышления людей

нужна *психо-логическая модель*. Даже в искусственных условиях эксперимента люди отклоняются от рациональной обработки информации: добившись успеха, они большей частью осуществляют внутренние самоатрибуции (приписывая себе способности и волевые усилия), тогда как неудачники большей частью свой результат обуславливают внешними причинами. Подобная тенденция у людей, испытавших неудачу, усиливается, когда вокруг есть люди, которые добивались успехов: социальное сравнение не в их пользу делает их атрибуции более тенденциозными. Подобные неблагоприятные сравнения фрустрируют людей и характер их атрибуций меняется. Но данный вопрос требует отдельного рассмотрения. Фидле, например, указал на то, что, если такие схемы имеются, они должны быть содержательными, в виде организованных знаний, основанных на культурном опыте, а не просто на абстрактных отношениях между причиной и результатом (см.: Хьюстон, Финчем, 2001, с. 196).

Я считаю эту критику в основном справедливой, хотя нельзя отрицать также возможность существования *абстрактных психо-логических схем*. Более того, такие схемы существуют, иначе повседневные познавательные процессы и атрибуции людей не протекали бы спонтанно и естественно.

Эмпирический материал по схемам, используемым при каузальной атрибуции, можно получить от наблюдателей, спрашивая их о том, почему они совершают именно такую атрибуцию, а не другую. Анализ их атрибутивных высказываний может дать полезные результаты.

5.2. ВЗАИМОСВЯЗЬ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ АТРИБУЦИЙ (по закону отрицательного сопряжения)

ЗАКОН СОПРЯЖЕНИЯ И ДВА ВИДА АТРИБУЦИИ

Еще Хайдер, говоря о существовании двух основных видов атрибуции — внешней и внутренней, — считал, что между ними существуют универсальные отношения типа *обратной зависимости*: чем больше наблюдатели считают социального актера причиной своих действий, тем меньше воспринимают они внешнюю ситуацию в качестве причины, и наоборот. Эту связь представляют в виде негативной корреляции (см.: Хьюстон, Финчем, 2001, с. 197).

Однако я считаю, что за этими внешними корреляциями скрываются более глубокие связи и содержания: а) подобные корреляции покоятся на определенных любительских теориях личности и ее взаимосвязей с внешним миром; б) могут существовать скрытые причинные связи; в) я утверждаю, что у каждой личности эти два варианта объяснения поведения людей развиваются *согласно закону сопряжения*, который в данном случае, при рассмотрении внешних и внутренних атрибуций выступает в своем отрицательном варианте.

Необходимо также иметь в виду, что, как показали некоторые исследования, встречаются случаи *позитивной корреляции* между этими двумя видами атрибуции;

иногда же обнаруживаются лишь слабые отрицательные корреляции, особенно в тех случаях, когда их оценивают по отдельным шкалам. Это означает, что есть немало людей, которые с готовностью сочетают внутреннюю и внешнюю атрибуции: психологи (например, Келли, Финчем и др.) выяснили, что подобное сочетание часто имеет место при попытках объяснения чрезвычайных происшествий, сложных межличностных событий и т.п. По-видимому, все сложные социальные события вызывают у наблюдателей *смешанный тип атрибуции*, о существовании которой я писал выше.

Отсюда можно прийти к заключению, что два названных основных вида атрибуции в некоторых случаях *подчиняются закону отрицательного сопряжения, в других — положительному варианту этого закона*.

Землетрясение — чрезвычайное событие, вызывающее разрушения и человеческие жертвы. Когда мы пытаемся понять реакции отдельных людей и общества в целом на данное событие, то воочию убеждаемся, что имеют место оба вида атрибуции. В качестве причин разрушения и человеческих жертв «обвиняются» как природные процессы, стихия, так и люди (плохие строители, мошенники и коррумпированные чиновники, даже внешние враги). Это ясно видно из опубликованных в печати материалов о Спитакском землетрясении 7 декабря 1988 г. и, естественно, из содержания разговоров простых людей об этом событии.

ПЕРЕХОД ОТ ВНЕШНЕЙ АТРИБУЦИИ К ВНУТРЕННЕЙ

Внешняя (ситуативная) и внутренняя (так называемая диспозициональная) атрибуции, взаимосвязанные по закону сопряженного развития психических явлений, *могут даже преобразовываться одна в другую*. Закон сопряжения такую возможность предполагает. Однако мы бы не хотели развивать здесь подобный дедуктивный подход. Лучше посмотреть, есть ли об этом эмпирические свидетельства.

Один из ведущих исследователей атрибуции, Ли Росс, утверждает, что внутреннюю и внешнюю атрибуции трудно разделить и, более того, те утверждения, которые подразумевают внешние атрибуции, можно переформулировать как утверждения, подразумевающие внутренние атрибуции, и наоборот (см.: Ross, 1977; Хьюстон, Финчем, 2001, с. 197–198). Нисбет отметил, что когда свободные ответы наблюдателей стремятся закодировать в качестве атрибутивных утверждений, данное обстоятельство становится очевидным. Например, человек выбрал определенную специальность и его просят обосновать свой выбор как социальный поступок. Тут он должен делать атрибуции. Оказывается, что, во-первых, он пользуется как внутренними («Я люблю это дело» и т.п.), так и внешними атрибуциями («После получения диплома смогу устроиться на хорошо оплачиваемую работу»); во-вторых, любовь к данной профессии может быть обусловлена, кроме прочего, и тем, что она позволяет получить хорошо оплачиваемую работу. Иначе говоря, *внутреннее атрибутивное утверждение является порождением внешних атрибутивных суждений*. Поэтому приведенные выше два утверждения взаимосвязаны, они обуславливают и подразумевают друг друга (см.: Nisbett et al., 1973; Nisbett, Ross, 1980; Росс, Нисбетт, 1999).

Более того, оказалось, что есть испытуемые, которые не понимают разницы между внутренними и внешними атрибуциями и считают выявление такого различия бессмысленным. (Это, конечно, свидетельствует об их когнитивной простоте, но ведь таково большинство людей).

Я уже показал, что существуют такие атрибутивные суждения, которые одновременно являются как внешними, так и внутренними (смешанными, внешне-внутренними).

5.3. ФЕНОМЕН ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ РАЗНОВИДНОСТЕЙ ВНУТРЕННЕЙ АТТРИБУЦИИ (в жизни и в теории)

РАЗНОВИДНОСТИ ВНУТРЕННЕЙ АТТРИБУЦИИ

Я уже показал, что выражения «внутренняя атрибуция» и «внешняя атрибуция» слишком общие. Они в целом, в общей форме указывают на *преимущественную локализацию* причин поведения человека с точки зрения наблюдателя (выступающего в роли «интуитивного психолога»), но не более. Для лучшего понимания поведения действующего на социальной сцене человека наблюдатель должен делать важный шаг вперед и *дифференцировать внутренние причины поведения*. Поступив таким образом, он тем самым прибегает к разновидностям внутренней атрибуции. Такие разновидности действительно существуют, поскольку внутриспсихических факторов поведения, относительно независимых друг от друга и способных мотивировать поведение, несколько. Более того, есть ряд *блоков* таких внутренних факторов. Возьмем, например, блок интеллектуальных способностей и блок характера. Несмотря на существование взаимосвязей между ними, эти образования — относительно независимые внутриспсихические подсистемы личности.

Это, я думаю, нетрудно понять. Так, два человека P_1 и P_2 могут быть одинаково добрыми, но один из них может быть ученым с выдающимся талантом исследователя, а другой — грузчиком, которому не удалось завершить даже среднее образование. Могут быть возражения, что у таких людей, существенно разных по уровню умственного развития, доброта будет иметь качественные различия. Это мне понятно, но здесь подобные тонкие различия можно оставить в стороне.

Возьмем другое, распространенное явление уже из области педагогической работы. Нередко, стремясь охарактеризовать кого-либо из своих учеников, учитель может сказать: «П. очень способный, но ленивый». Способность — познавательное качество, ленивость же — черта характера. В глазах многих людей хорошие умственные способности — более высокая психологическая ценность, чем трудолюбие и даже трудоспособность. Приписывая неуспех ученика такой черте его характера, как ленивость, педагог выражает щадящее отношение к я-концепции, к самооценке ученика, подчеркивая наличие в нем высокого качества — умственной способности. В то же время ленивость — преодолимая черта характера, поэтому атрибуция такой черты мало ущемляет достоинство личности.

Таким образом, в реальной повседневной жизни люди хорошо различают разновидности внутренней атрибуции, хотя вполне естественно, не зная социальной психологии, не употребляют более или менее точных психологических терминов. Это тоже преодолимый недостаток, надо лишь изучить научную психологию.

Итак, дифференциация разновидностей внутренней атрибуции реально существует и применяется в практике повседневной жизни. Психологам же следует выделить два обобщенных подвида внутренних атрибуций: а) атрибуции важные со ссылкой на ведущие свойства личности, б) атрибуции второстепенных свойств. Кроме того, при обсуждении конкретных психологических вопросов следует рассматривать специфические виды и подвиды внутренних атрибуций (например, ссылки на отдельные способности и черты личности). Не забудем также, что возможны атрибуции на целые блоки всей структуры личности (на тип темперамента, характер, способности, установки и т.п.).

Можно подумать, что подобный же подход применим и к внешней атрибуции. Исходя из такой общей локализации причин поведения, надо сделать следующий шаг и описать разновидности внешней, ситуативной атрибуции. Я надеюсь, что кто-либо возьмется за эту полезную работу.

ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ, Т. Е. ВНУТРЕННЕ-ВНЕШНИЕ, АТРИБУЦИИ

Начнем рассмотрение этого вопроса с примера. Человек решает задачу. Наблюдатель, заметив, что он никак не может ее решить (достичь успеха), может делать атрибуцию на трудность задачи. Обычно считается, что ссылка на трудность задачи является внешней атрибуцией. Но так ли это на самом деле?

Я полагаю, что мы должны провести различие между объективной трудностью задачи и трудностью субъективной (т. е. представлением личности, в данном случае — наблюдателя, о том, насколько трудна задача, которую решает наш социальный актер). Можно предположить, что объективная трудность сама по себе без ее субъективной оценки со стороны наблюдателя и актера не оказывает воздействия на поведение актера. Поэтому я предлагаю наряду с внешними и внутренними выделить еще и *промежуточные факторы*, на которые ссылаются люди при попытках объяснить чужое или свое поведение. Даже одно и то же твердое тело одним человеком оценивается как тяжелое, тогда как другим — как легкое, и т.п. Вообще без оценки и психологической интерпретации ни один фактор не может стать предметом атрибуции.

5.4. ПРИНЦИП УСИЛЕНИЯ ПРИПИСЫВАНИЯ

Принцип обесценивания тесно связан с *принципом усиления*, под которым Келли имел в виду следующее: когда некоторая причина поведения обесценивается, другая причина не просто считается основной, но и усиливается. Усиливаются могут как внешние, так и внутренние причины. Келли приводит следующий пример: если два индивида Ф. и Т. решают задачи, но задача, которую решает Ф., значительно труднее, чем задача, над которой трудится Т., то это становится основой для усиления

и подчеркивания наличия способностей у Ф.

Явление усиления атрибуции наблюдается тогда, когда человек, выполняя какие-либо задачи, идет на риск и самопожертвование. Тогда усиливается атрибуция на его внутренние причины.

Но я не согласен с Келли в том, что принцип усиления является выражением принципа обесценивания (см.: Kelly, 1967, p. 11). Это обратно сопряженные процессы и в целом различные явления, хотя и друг без друга они не могут существовать. Вариантом же принципа оценивания может быть менее интенсивное или более интенсивное обесценивание, т. е. уровни, градации обесценивания. То же самое касается принципа усиления: существуют различные уровни или интенсивности обесценивания, точно так же как скидки на цены товаров могут быть различными. Я думаю, что применение закона сопряжения может создать более реальную картину происходящих процессов.

5.5. ЯВЛЯЮТСЯ ЛИ «ПРИЧИННЫЕ АТРИБУЦИИ» ТОЛЬКО СУГУБО ПРИЧИННЫМИ?

КОГНИТИВНОЕ УСЛОЖНЕНИЕ ТЕОРИИ

Атрибуции как объяснения осуществляются с помощью различных суждений. Являются ли все эти атрибутивные суждения причинными (каузальными) в собственном смысле слова даже в том случае, когда наблюдатель пытается объяснить именно причины поведения социального актера (в роли которого может выступать он сам)? Оказывается, дело обстоит намного сложнее. «Интуитивные психологи» из народа плохо различают философские, логические и психологические категории и обычно осуществляют комплексные процессы атрибуции.

Так, Басс указал на то, что *причина* и *основание* — различные категории и касаются разных аспектов поведения человека. Он считает причиной то, что вызывает изменение, а под основанием понимает то, «ради чего делаются изменения» (см.: Buss, 1978, p. 1311; Хьюстон, Финчем, 2001, с. 198).

Я думаю, что такое разграничение причины и основания позволяет, кроме каузальной, выделить еще и новую разновидность атрибуции, а именно — *атрибуцию основания*. Это довольно существенное и полезное разделение показывает нам следующее: а) то, что до сих пор называлось каузальной атрибуцией, по существу является процессом со сложным когнитивным составом, включающим различные типы суждений; б) данное различие позволяет существенно углубить наше понимание когнитивных основ повседневных объяснений.

Понимание этих основ еще больше углубляется, когда различают *предлоги* и *оправдания*. Предлог налицо тогда, когда человек признает, что поступил дурно, но отрицает свою *ответственность*. Оправдание же имеет место в том случае, когда человек признает как поступок, так и свою ответственность, но отвергает уничижительное качество, связанное с поступком (См.: Хьюстон, Финчем, 2001, с. 198; Scott, Luman, 1968). Это означает, что он осуществляет *психологическую защиту* своей

личности. В таких случаях бросается в глаза психозащитная функция атрибутивных процессов.

КАК ОПРАВДЫВАЮТСЯ ПРЕСТУПНИКИ?

Прикладные аспекты теории атрибуции мы намерены исследовать отдельно. Но здесь уместно сформулировать следующий вопрос: каким образом описанные выше различия отражаются в объяснениях различных категорий людей?

Уже проведены пусть немногочисленные, но интересные исследования преступников, и они свидетельствуют о том, что «объяснения, которые заключенные давали своему преступному поведению, были гораздо больше похожи на оправдания, чем на предлоги» (Хьюстон, Финчем, 2001, с. 198).

Проанализировав ответы заключенных, Хендерсон и Хьюстон разграничили *атрибуции каузальности* и *атрибуции ответственности*. «Преступники иногда признавали свою окончательную каузальную роль (самоатрибуция), но могли найти предлог для такого поведения (например, заявив, что все произошло случайно) или оправдать его (например, нормами самозащиты)» (Хьюстон, Финчем, 2001, с. 198). Это же явление очень четко прослеживается в объяснениях братьев Наири и Карена Унанянов — организаторов и исполнителей убийств в Национальном Собрании Армении 27 октября 1999 г.

Перед нами зачатки *психолингвистического анализа* атрибуций данной категории людей. Данное направление необходимо продолжить. Поскольку перед нами, в частности, процессы психической самозащиты, то в них должны использоваться рационализации и, возможно, другие защитные механизмы. Следовательно, мы имеем делосо следующей **проблемой**: какова роль рационализаций в атрибутивных процессах?

Остальные аспекты познавательных основ атрибуции я собираюсь рассмотреть в следующей главе, в начале которой приводится, как я надеюсь, подробно разработанная и достаточно ясная схема, отражающая процессуальность атрибуций человека.

ГЛАВА 6

АТТРИБУТИВНОЕ ИСЧИСЛЕНИЕ (рационалистические концепции атрибуции)

В качестве «рационалистических концепций атрибуции» рассмотрим две основные теории: концепцию Келли, а также представления Джонса и Дейвиса. Эти авторы в соответствии с тенденциями времени считали человека логически мыслящим, рациональным существом, действующим в качестве «интуитивного ученого». Я считаю, что слово «интуитивный», которое употребляется этими и другими исследователями, здесь, когда речь идет о логически мыслящем «человеке с улицы», не к месту, поскольку как раз вмешательство интуиции свидетельствует о том, что мы имеем дело с внелогическими процессами.

6.1. КОНЦЕПЦИЯ ГАРОЛЬДА КЕЛЛИ

Три типа информации

Келли считает, что когда мы объясняем человеческое поведение, мы принимаем в расчет три типа информации. Допустим (если привести другой пример, суть дела не меняется), что я хочу определить своего ребенка в какую-либо школу и мой друг Р рекомендует мне школу № 5. Он с воодушевлением рассказывает о том, как хорошо там обучают детей, какая приятная атмосфера царит в этой школе, и т.п.

Прежде чем принимать решение, я должен проработать в уме полученную от Р информацию, а также то, что мне известно об этом человеке. Согласно Келли, в таких случаях люди учитывают следующие три типа информации:

- 1) информацию о согласии: это касается того, каким образом другие люди (кроме Р) реагируют на тот объект (школу № 5), о котором идет речь. Если и другие люди восхищаются этой школой, тогда налицо высокий уровень согласия, в противном случае уровень согласия низкий;
- 2) информацию о дистинктивности: если я знаю, что мой друг Р так же восхищенно рекомендует и другие школы, тогда дистинктивность сообщаемой им информации имеет низкий уровень. Но если он редко рекомендует какую-либо школу, тогда уровень дистинктивности высокий.

Дистинктивность — это особенность, специфичность, несходство;

- 3) информацию о последовательности: если Р вновь и вновь рекомендует школу № 5, если его мнение не меняется с течением времени, то перед нами последовательность и устойчивость сообщаемой им информации. Если же он говорит то одно, то другое, в таком случае его сообщение отличается низким уровнем консистентности.

ПРИНЦИП ОБЕСЦЕНИВАНИЯ (конкретный случай психо-логического суждения)

Случаи, когда индивид А (наблюдатель), получая информацию о поведении другого (Б), учитывает и перерабатывает все три типа информации, описанные выше, довольно редки. Кроме того, иногда информация бывает неполной. В другом случае у А не бывает достаточной мотивации для многостороннего анализа поведения Б. Очень часто у А (т.е. у наблюдателя, которому предстоит объяснить поведение Б и (или) принимать какое-либо решение), не бывает достаточно развитых умственных способностей для решения подобной задачи.

Поскольку подавляющее большинство реальных случаев жизни таково, то люди обычно упрощают свою задачу и без осуществления многостороннего анализа делают определенные заключения, приходят к определенному «пониманию». Каким образом это делается? Я думаю, что должен существовать целый комплекс методов «народных способов» объяснения, в числе которых уже упомянутый так называемый «принцип обесценивания», описанный Келли. Говоря о сущности этого «принципа», Келли имел в виду следующее: роль данной причины в порождении данного эффекта (результата) исключается, если имеются другие, более правдоподобные причины. С помощью такого действия исключаются неправдоподобные с точки зрения наблюдателя причины, они «отбрасываются», и принимаются в расчет только те причины, которые представляются ему более правдоподобными (см.: Kelley, 1972).

Я считаю, что действие исключения тех возможных причин, которые представляются наблюдателю неправдоподобными, есть не формально-логическое, а психо-логическое действие. Оно исходит из субъективности наблюдателя, а не из полного учета фактов и безупречных формально-логических суждений. Суждения, лежащие в основе подобного вывода, не осознаются человеком или полностью, или в значительной степени. И данное обстоятельство тоже усиливает психо-логичность вывода. Действие исключения как психо-логический вывод является принципом психической жизни человека, если носит общечеловеческий (универсальный) характер. Я думаю, что перед нами именно такой случай.

Примеров такой психо-логики много. Обычно приводится такой пример: А замечает, что Б ведет себя беспокойно. Если А знает, что в ситуации присутствует фактор, способный вызвать беспокойство Б, то он будет объяснять поведение Б именно этим фактором (считая его причиной поведения), отбрасывая личностные (диспозиционные) факторы.

Я думаю, что именно так и происходит. Однако в подобных случаях стоит исследовать психические процессы наблюдателя (А) более подробно. Дело в том, что,

по моему мнению, исключая внутриличностные факторы Б, пусть не совсем осознанно, А предварительно совершает еще одно умственное действие, а именно: он проговаривает про себя или «ощущает в самом себе», что все люди переживали бы в подобных ситуациях то же самое. Это именно такое обобщение, которое позволяет не принимать в расчет специфические личностные особенности Б, например, такую его личностную черту, как повышенная тревожность (могут быть и другие личностные мотивы и черты Б, которые способствуют порождению его беспокойства).

Это означает, что при рассмотрении подобных случаев мы должны учитывать еще один принцип, а именно *принцип обобщения*, или принцип *незаконной универсализации*. Наш наблюдатель А, по существу, рассуждает следующим образом:

- 1) Б чем-то обеспокоен,
- 2) В ситуации имеется фактор Ф,
- 3) Все люди при наличии Ф вели бы себя беспокойно,
- 4) Следовательно, причиной беспокойства Б является фактор Ф,
- 5) Другие причины не имеют значения.

5-е суждение — именно то, что Келли называет «принципом исключения». Но, как мы видим, в психике Б происходят многие другие мыслительные и иные психические процессы. Сформулированный мною «принцип незаконной универсализации» представлен пунктом 3. Кроме того, в психике Б неосознанно происходят процессы сравнения и взвешивания различных факторов, таких, которые могли бы привести человека в беспокойное состояние. Из них в качестве наиболее правдоподобной причины выбирается веский фактор Ф.

Являются ли все приведенные выше суждения и сделанный на их основе общий вывод сугубо логическими (в смысле формальной логичности)? Я полагаю, что наш ответ должен быть отрицательным. Даже сформулированный мною принцип универсализации при рассмотрении его в качестве суждения нельзя считать логически безупречным, поскольку он не учитывает многочисленные исключения: ведь есть же люди, которые в сходных ситуациях ведут себя по-другому. Даже само наблюдение, вербализованное в виде эмпирического суждения «Б ведет себя беспокойно» или «Б чем-то обеспокоен», может не соответствовать действительности: ведь у людей разные темпераменты.

Все эти обстоятельства делают повседневные объяснения людей лишь вероятными, а чаще всего — необоснованными. Люди, рассуждая о других индивидах, очень часто ошибаются. Иррациональность социального познания — обычное явление.

ВРЕМЕННАЯ СВЯЗЬ КАК ФАКТОР АТРИБУЦИИ (развитие концепции Келли: принцип ковариации)

Как мы видели, еще Хайдер выделил две группы глобальных факторов, которыми люди обычно объясняют свое и чужое поведение: внешние (ситуативные, объективные или объектные) и внутренние (личностные, диспозициональные)

факторы. Келли, восприняв эту идею, позднее обнаружил, что надо учитывать еще один фактор, а именно временнуй. Речь идет о том, какова временная связь между наблюдаемым поведением социального актера (эффектом) и тем, что должно считаться причиной этого эффекта. Основываясь на исследовании французского психолога Мишотта, о которых в настоящей книге тоже идет речь, Келли пришел к выводу, что при интерпретации причинности принимаются в расчет как временная связь, так и порядковая связь двух явлений (причины и следствия). Но я считаю порядковую связь одним из аспектов временной связи, если речь идет о порядке, последовательности появления этих событий не только в пространстве, но и во времени. Да иначе и не бывает. Есть временной порядок.

Но еще Фриц Хайдер в 1944 г. заметил, что элемент, который движется первым, с большей вероятностью воспринимается как основной.

Исходя из понимания значения подобных временных связей, Келли, расширяя свою концепцию, ввел *принцип ковариации*, смысл которого следующий: эффект приписывается одной из возможных причин, одновременно с которой он изменяется (Келли, 1984).

Итак, чтобы фактор Φ_1 считался причиной события C_1 , надо, чтобы он одновременно изменялся или чтобы Φ_1 изменялся с некоторым опережением. Люди рассуждают так: *следствия возникают вскоре после своих причин*. И психологи, проводя научные, в том числе экспериментальные исследования, руководствуются этим принципом: независимые переменные (X_i) появляются раньше зависимых (Y_i). Но и «человек с улицы», пресловутый «наивный психолог», думает сходным образом, однако менее совершенно, с недостатками. В качестве недостатков подобного атрибутивного мышления у «наивных» людей Келли отмечает следующие: неполнота использования этого метода, субъективность при установлении связей, использование неочевидных фактов и т.п.

С помощью примеров Келли показал, что не все испытуемые дают одинаковые объяснения. Например, объясняя факт, что Р рассмеялся во время просмотра спектакля, что он редко смеется во время спектаклей, а во время этого спектакля все время смеялся, делают вывод, что смех Р обусловлен качеством пьесы и локализацией наблюдения (его местом и временем), т. е. играют роль факторы O_i и V_i . Но тут же приводятся любопытные данные: обычно так поступали 61% испытуемых, тогда как 12% давали личностные объяснения (внешней причиной считали L_i). Это означает, что не все «наивные психологи» одинаково объясняют одни и те же явления. Это констатация факта. Но каковы причины такого различия? Чем эти 12% испытуемых отличаются от остальных 61%? И кто из них прав? Большинство или меньшинство?

Вполне возможно также, что каждый случай допускает ряд различных объяснений. Объясняя поведение Р (например, его плохое понимание уроков), наблюдатели H_1 , H_2 , ..., H_i могут дать различные объяснения, по-разному комбинируя три указанных выше класса факторов. Исходя из этого разные люди выбирают неодинаковые варианты объяснения поведения одного и того же человека. Для ответа на данный вопрос вводятся понятия «атрибутивная валидность» и «субъективная атрибутивная валидность». Имеется в виду, что человек создает или выбирает такие объяснения, которые соответствуют его знаниям о качествах предметов и людей. Говоря иначе, Келли считал, что атрибутивная валидность означает учет всех трех типов

информации. Я могу считать свое объяснение поведения действующего лица правильным, если оно соответствует мнениям других людей (принцип согласия); относится именно к данному объекту (поведению данного человека в данной ситуации); мое объяснение остается постоянным во времени (соответствие принципу последовательности). Когда я наблюдаю подобное поведение вновь и вновь, взаимодействую с ним с помощью различных органов чувств и не меняю своего объяснения, я верю, что я прав. Такая атрибуция считается объективной.

Следует различать *объективность* и *объектность* атрибуций. Объективность — это общее соответствие суммарной атрибуции существующим объективным данным. Объектность же (иначе можно назвать *предметностью*) указывает на то, что, используя атрибуции, я учитываю ситуативные, реально воспринимаемые факторы, «объекты» ситуации.

Согласие с другими (консенсус) фактически означает обеспечение социальной поддержки для своего мнения. Если человек высказывает определенные объяснения и другие люди соглашаются с ним, то валидность его объяснения повышается. Когда же другие не соглашаются с ним, у него могут возникать сомнения в справедливости (истинности) своего мнения.

Согласие, последовательность и специфичность (для данного случая) считаются то приемами, то критериями валидности атрибуции. Ясно одно: они действительно существуют и в какой-то мере используются наблюдателями при объяснении как своего поведения, так и наблюдаемого поведения других людей.

Но важно и другое: редко кто из людей в повседневной жизни проводит такой многоаспектный и сложный анализ поведения людей. Люди чаще всего идут легким путем упрощения. Поэтому очень важно учитывать действие: а) *принципа исключения* маловероятных причин в пользу тех, которые представляются наблюдателю более правдоподобными; б) введенного автором этих строк *принципа универсализации*, который был описан выше.

Идеи Келли попытался систематизировать и углублять Роджер Браун, который создал схему «атрибутивного исчисления». Он предложил удобные средства для «расчетов», и с ними нам предстоит ознакомиться.

6.2. СХЕМА АТРИБУТИВНОГО ИСЧИСЛЕНИЯ РОДЖЕРА БРАУНА

Браун предлагает следующую последовательность шагов при осуществлении атрибутивного причинного объяснения:

- I. Описание события;
- II. Создание схемы «актер — действия — ситуация»;
- III. Перечисление локусов (мест) тех причин, которыми можно объяснить поведение актера (актеров).
 - а) актер (А);
 - б) ситуация (S);
 - в) взаимодействие актера и ситуации (А-S интеракция);

г) А и S (и то, и другое, невзаимодействующие факторы).

IV. Три вида информации, которые направляют выбор типа причин поведения:

- 1) Согласие (консенсус), означающее обобщение с учетом поведения других актеров (А):
 - а) высокий (Н): большинство актеров;
 - б) низкий (L): немногие актеры;
- 2) Дистинктивность (обобщение через другие S):
 - а) высокий (Н): в немногих S;
 - б) низкий (L): в большинстве S.

V. Атрибуция актеру (внутренний локус) в условиях, когда и согласие, и дистинктивность низки (LL). Причина действия приписывается данному актеру, и считается, что от других людей маловероятно ожидать подобного поведения. Мало кто поступает таким же образом, думает наблюдатель. Создается впечатление, что действие неразрывно с данным актером.

VI. Ситуационная атрибуция (внешний локус): в условиях высокого согласия и высокой дистинктивности (HH). При этом утверждается, что большинство людей в подобных ситуациях поступают таким же образом. Создается впечатление, что ситуация возникает одновременно с действиями. Можно привести немного других ситуаций, в которых люди поступали бы таким же образом.

VII. Атрибуция взаимодействия А-S факторов имеет место при низком согласии и высокой дистинктивности (LH). Смысл утверждения следующий: мало других людей в такой ситуации видит себя точно так же. Индивид А ведет себя так именно в данной ситуации.

VIII. Атрибуция как А, так и S (не отдельно А или S). Это имеет место при HL (высокое согласие и низкий уровень дистинктивности). Это означает, что многие люди ведут себя таким образом; индивид А ведет себя так во многих ситуациях.

IX. На этом пункте Браун «включает» третье измерение получаемой наблюдателем информации, а именно последовательность (устойчивость). Мы помним, что это понятие введено Келли и означает обобщение через случаи (или во времени). Данное измерение при высоком (Н) его значении показывает, что А обычно так же действует во многих других ситуациях; L означает, что А очень редко действует так в подобных S.

После добавления этого третьего временного параметра (обычно-редко) мы получаем три случая:

- 1) LLL (нестабильная атрибуция актеру из-за низкого уровня согласия, низкой дистинктивности и низкой последовательности). Это означает, что в данной ситуации А действует так из-за внутренних, но временных факторов, например, из-за плохого самочувствия;
- 2) HHL (нестабильная ситуативная атрибуция из-за высокого уровня согласия, высокого уровня дистинктивности и низкой после-

довательности). Это означает, что случайная особенность ситуации является причиной поведения актера;

- 3) LHL (нестабильная интерактивная атрибуция) из-за низкого согласия, высокой динстинктивности и низкого уровня последовательности). Это означает, что ситуация только сегодня вызывает подобное поведение;
- 4) HLL (нестабильная A, S атрибуция, при которой и та, и другая причина отдельно недостаточны). Условия: высокое согласие, низкая динстинктивность и низкая последовательность. Смысл: только сегодня и в A, и в S налицо временные явления, которые и приводят к данному поведению A. Поведение тоже считается нетипичным.

Эту схему атрибутивного исчисления Браун сводит в следующую таблицу, которую я представляю с незначительными изменениями.

Браун отмечает, что в повседневной жизни люди обычно пользуются первыми четырьмя типами упрощенных атрибуций. Поэтому он предлагает использовать еще более простую таблицу, которая включает лишь эти четыре типа. (Brown, 1986). Вряд ли стоит воспроизводить ее отдельно.

Завершая данный параграф, предлагаю две проблемы для размышления. Я считаю, что, во-первых, ученые-психологи отличаются от неспециалистов тем, что пользуются более сложными видами атрибуций; во-вторых, можно предположить, что авторитарные личности имеют тенденцию пользоваться более простыми атрибуциями, а у неавторитарных наблюдается тенденция пользоваться не только простыми, но и более сложными атрибуциями, что создает для них возможность более адекватного отражения событий.

6.3. ТЕОРИЯ КОРРЕСПОНДЕНТНОГО УМОЗАКЛЮЧЕНИЯ ДЖОНСА–ДЭВИСА

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ТЕОРИИ

Кроме теории Келли, в области психологии атрибуции значительным влиянием пользуется так называемая теория корреспондентного (или соответствующего) умозаключения, предложенная Джонсом и Дэвисом, двумя американскими социальными психологами еще в 1965 г. (Jones, Davis, 1965; Jones, 1974).

Как и Келли, эти авторы считают человека рационально мыслящим существом. Их теория тоже имеет целью показать, каким образом мы, наблюдая за действиями других людей, пытаемся определить их личностные особенности — черты характера, установки и т.п., т.е. диспозиции, которые, оставаясь устойчивыми во времени, проявляются в различных ситуациях.

По мнению этих авторов, в повседневной жизни, решая подобные задачи, мы сосредотачиваем свое внимание на определенных типах действий, а именно на тех, которые обычно считаются наиболее информативными. Но какие действия считать таковыми? Согласно Дэвису и Джонсу, таковы те действия, которые имеют следующие

особенности:

- 1) *свободно выбранные человеком действия* сообщают о нем наибольшую информацию. *Навязанные* действия, которые человек вынужден совершать, не являются психологически информативными;
- 2) информативными считаются те действия, которые приводят к *нетипичным* результатам. Причем авторы обращают внимание на то, что нетипичность не то же самое, что *необычность*. Последнее просто означает «редко встречающееся» действие. Нетипичность же результата поведения они понимают следующим образом: это такой результат, который может быть получен только под воздействием одного *специфического фактора*.
- 3) люди обычно считают информативными те действия людей, которые занимают низкие позиции на шкале социальной желательности. По-видимому, это в той или иной степени девиантные действия.

Почему наиболее информативны именно такие действия? Первый пункт можно разъяснить без труда: когда человек сам без принуждения выбирает какие-либо действия, то это его личностное решение, оно исходит из его сущности.

Нетипичность результата действия, возможно, требует разъяснения. Примеры: а) человек выбирает определенный товар и покупает его. Если этот товар одновременно и хорошего качества, и красив, и долговечен и т.п., т. е. имеет только положительные качества, то мало что остается объяснить: считается очевидным, что выбирающий его человек умен, имеет развитый вкус и т.п. Но когда кто-либо выбирает уродливый предмет среди товаров, в то время, как мог бы выбрать красивый, — это уже интересно! Почему он поступает таким образом? Значит, у этого человека имеются какие-то особенности. И начинается процесс атрибуции; б) рассмотрим более серьезный случай: молодая женщина выбирает мужа. Если она красива, однако выбирает некрасивого, но богатого человека (и если у нее был другой выбор), тогда возникает вопрос: почему она так поступает? И в подобных случаях начинаются атрибуции с целью объяснить подобное странное поведение. Вообще каждый случай мезальянса (неравного брака) вызывает интерес и пересуды социальных наблюдателей, и их умственная продукция в значительной степени состоит из атрибутивных суждений; в) наконец, почему социально нежелательные формы поведения людей вызывают у других членов общества больший интерес, чем социально приемлемые поступки? Не секрет, что многие люди больше интересуются преступлениями, психическими нарушениями, половыми извращениями и т.п., чем теми формами проявления личности, которые считаются нормальными и привычными. Причина этого интереса, по-видимому, кроется в том, что желательное поведение людей является *нормативным и ожидаемым* и, следовательно, малоинформативным в психологическом отношении поведением.

Теория Джонса и Дэвиса называется *теорией корреспондирующих (соответствующих) выводов*, поскольку выводы наблюдателя соответствуют названным выше особенностям поведения социального актера.

ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ

Таблица сжатого атрибутивного исчисления

Тип атрибуции	Согласие	Дистинктивность	Последовательность
Актер-Стабильная	L	L	H
Ситуация-Стабильная	H	H	H
Актер-Нестабильная	L	L	L
Ситуация-Нестабильная	H	H	L
Актер-ситуация (интерактивная слабая атрибуция)	L	H	H
A — S, интринсивная нестабильная	L	H	L
A, S, стабильная	H	L	H
A, S, нестабильная	H	L	L

Принимая за основу эту довольно эффективную теорию, исследователи пытались выяснить, какую роль в попытках объяснения поведения людей играют осознанное внимание и осознаваемые процессы атрибуции личностных черт. Дело в том, что у человека имеются ограниченные возможности обработки социальной информации, поэтому, обращая внимание на одну когнитивную задачу, мы не можем полноценно заниматься другими задачами (см.: Бэрон, Бирн, Джонсон, 2003, с. 69; Солсо, 2002; и др.). Данное представление об ограниченности когнитивных возможностей человека считается важным для развития теории корреспондентного умозаключения, поскольку обращает наше внимание на сложность и — что самое главное — последовательность решения наблюдателем по крайней мере трех задач: а) наблюдатель вначале дает определение поведению действующего лица, категоризирует его (иначе говоря, пытается ответить на вопрос «Что это такое?»); б) затем он дает этому поведению характеристику, т. е. объясняет его в терминах черт и установок личности, делает о них выводы; в) после этого наблюдатель корректирует свои выводы о характере личности социального актера с учетом той ситуации, в которой наблюдает его поведение.

Существование указанных этапов мыслительных процессов наблюдателя можно проиллюстрировать многими примерами. Но я рассмотрю пример, который приводит Бэрон с соавт., поскольку описываемое ими явление широко распространено во всех обществах. Мы видим, как водитель разговаривает с полицейским офицером, который его остановил. У них происходит особый вид взаимодействия, и мы замечаем, что водитель ведет себя заискивающе: он чуть ли не пресмыкается перед офицером. «Первоначально мы готовы сделать вывод о том, что водитель очень труслив (характеристика). Однако понимая, что водитель пытается избежать штрафа, мы

можем внести коррективы в этот вывод и отказаться от столь определенного заключения» (Бэрон и др., 2003, с. 70).

Но чтобы пройти через эти три этапа социального познания (данного конкретного случая), нужно время. Отсутствие достаточного времени — одна из причин ошибочных выводов о личности людей. Вторая причина — сложность поведения людей. Поэтому, когда мы не корректируем свои выводы о личности действующего лица, мы можем ошибиться.

Эти уточнения и дополнения предложены Джильбертом и Малоне (см.: Бэрон и др., 2003, с. 70). Вполне возможно, что атрибутивные процессы чаще всего завершаются вторым этапом, вследствие чего в первоначальную характеристику личности коррективы не вносятся и возникают ошибки.

ГЛАВА 7

ПРОЦЕССУАЛЬНОСТЬ АТРИБУЦИИ

7.1. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ АТРИБУТИВНОГО ПРОЦЕССА

Является ли атрибуция психическим процессом? Безусловно! Ведь с «момента» восприятия чужого или своего поведения и до завершения атрибуции причин и основ проходит определенный отрезок времени, который заполнен активной психической деятельностью наблюдателя. Каждый процесс имеет свое начало, ход и конец (завершение), после чего он может стимулировать начало нового процесса.

Что касается процесса атрибуции наблюдателем причин и мотивов поведению актера и его последствиям, в нем несколько условно можно выделить следующие взаимопроникающие и взаимовлияющие этапы.

Первый этап: появление на социальной сцене актера и начало наблюдения за ним и его поведением. Это зрительное, слуховое или комплексное восприятие актера — сложный процесс, занимающий отрезок времени t_1 . Это этап первоначального получения информации. Хотя уже в этом процессе начинаются догадки в виде вероятностных атрибутивных суждений в голове наблюдателя, но мы условно выделяем охватывающий данные процессы очередной этап.

Второй этап — это время собственно атрибутивных процессов. Поскольку атрибуция имеет сложную структуру и динамику, здесь нам придется выделить подэтапы, в которых протекают отдельные познавательные процессы, в своей совокупности составляющие весь атрибутивный процесс. Мы должны учесть, в частности, концепцию Келли и когнитивистские представления ряда других авторов.

Третий этап — это этап выработки атрибуций как итог атрибутивных процессов. Очень важно учесть, что в психологии слово «атрибуция» используется с двумя значениями: как *процесс* и как *результат* этого процесса. Атрибуции как результат атрибутивных процессов, да и сами эти процессы — внутриспсихические явления. Они частично выражаются в речи человека, главным образом во *внутренней речи*, но при необходимости эти процессы и их итоги могут «объективироваться» и во *внешней речи*. Часть из них может получить даже образное выражение, например, визуализироваться. Все эти аспекты внутренних процессов приписывания признаков, мотивов и причин подлежат тщательному исследованию.

7.2. «ТОЧКА ЗРЕНИЯ» (ПЕРСПЕКТИВА ВОСПРИЯТИЯ) И РАЗЛИЧИЕ АТРИБУЦИЙ

РАЗЛИЧНЫЕ ПОЗИЦИИ, РАЗЛИЧНЫЕ СИТУАЦИИ

Как актер, так и внешний наблюдатель одновременно воспринимают и актера, и ту ситуацию, в которой он действует. Но они осуществляют свои восприятия в буквальном смысле с различных физических точек зрения, поэтому видят разные вещи. Этим и определяется значительная часть различий их атрибуций. Кроме различия физических точек зрения (иногда его называют различием в *перспективе*, т. е. в направлении восприятия), играют роль также мотивационные различия актера и наблюдателя, и данный аспект проблемы каузальных и иных атрибуций изучается в психологии.

Что же касается актера и наблюдателя, то различие в перспективах их наблюдения приводят к следующим последствиям:

- 1) Актер, находясь в активном состоянии, в основном обращает свое зрительное и иное внимание чувственных модальностей на ситуацию. Он больше наблюдателя знает, как возникла данная ситуация, каким образом он сам оказался в ней и что собирается выяснить и делать здесь. Он, безусловно, больше, чем наблюдатель, знает также о себе и своих целях, о своих знаниях и способностях, установках, направленных на ситуацию и на людей, если они в ней присутствуют.
- 2) Наблюдатель обращает свое внимание главным образом на действующее лицо и его поведение. Он в значительной степени игнорирует ситуацию, он обычно плохо знает, как она возникла, плохо знает личность актера. Поэтому он проявляет *асимметрию* в своих атрибуциях, но, как мы уже знаем, эта асимметрия по-разному проявляется при объяснении успеха или неудачи, желаемого и нежелаемого, обычного и необычного поведения актера. Все же считается, что гетероатрибуции наблюдателя более объективны и рациональны, чем самоатрибуции действующего лица.

Исходя из этих общих представлений рассмотрим два конкретных вопроса, касающихся последствий атрибуций наблюдателя.

НАВЯЗАННЫЕ СИТУАЦИИ ВЫЗЫВАЮТ У ДЕЙСТВУЮЩЕГО ЛИЦА ПРЕИМУЩЕСТВЕННО СИТУАЦИОННЫЕ АТРИБУЦИИ

Исследование проблемы, которая обсуждается в настоящем параграфе, проводилось в основном в искусственных экспериментальных условиях, которые, по мнению ряда авторов, оказывают влияние на характер атрибуций действующего лица. Так, Монсон и Снайдер, критически проанализировав проведенные исследования, пришли к ряду полезных выводов о том, в каких случаях атрибуции актера являются преимущественно ситуационными (Monson, Snyder, 1977). Действующее

лицо по сравнению с наблюдателем будет приписывать большую важность ситуационным факторам, когда действует в такой ситуации, которую не сам избрал для себя; когда его поведение подвергается манипуляциям со стороны других лиц; когда на него воздействуют такими раздражителями, с помощью которых можно вызвать именно данное поведение; когда актер плохо знает ситуацию и его актуальное поведение отличается от его обычного поведения и когда его поведение не является звеном более широкой причинной цепи. (Краткое изложение этих взглядов см: Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 105).

А в каких условиях самоатрибуции действующего лица становятся в большей степени внутренними (диспозиционными)? Названные выше авторы выяснили также, что это имеет место тогда, когда: а) на него воздействуют такие ситуации, которые делают его поведение более диспозиционным (надо уточнить, чем характеризуются такие ситуации); б) когда актер действует в таких ситуациях, которые выбрал сам и над которыми имеет контроль; в) когда на него воздействуют нейтральные и неблагоприятные ситуационные факторы; г) когда его поведение имеет сходство с его же прошлым поведением; д) когда его поведение согласуется с его же предварительными атрибуциями (это очень важно, и надо уточнить. Моя концепция о структуре процесса атрибуции, выделяя предварительный этап, создает условия для раскрытия природы этих предварительных атрибуций); е) наконец, Монсон и Снайдер отмечают важность включенности актуального поведения актера в одну причинную цепь вместе с предшествующими диспозиционными причинами (Monson, Snyder, 1977, p. 101–102; Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 105).

Эти выводы уточняют представления об основной ошибке атрибуции, показывая, в каких условиях в самоатрибуциях актера преобладают ситуационные или личностные факторы. Наблюдатель систематически допускает фундаментальную ошибку атрибуции, в то время как действующее лицо, имея больше информации, может судить о своем поведении более адекватно.

Надо отметить, что такой вывод противоречит данным, полученным другими исследователями. Почему? Причина в том, что вышеназванные авторы учитывают лишь информационно-психологический аспект явления. *Самооценочная асимметрия* тоже реально имеет место, и она ярче выражается при успехе.

АДАПТИВНОСТЬ ЛИЧНОСТИ И РАСХОЖДЕНИЕ АТРИБУЦИЙ

Индивиды различаются по тому, с какой легкостью и успешностью приспосабливаются к новым ситуациям, в том числе к тем, которые не они вызвали к жизни. Исследуя связь личностного качества приспособляемости с расхождением в атрибуциях (испытуемых спрашивали, в какой мере они могут контролировать свое поведение в конкретных ситуациях, осуществлять самослежение), Снайдер обнаружил взаимосвязь между личностными качествами и расхождением в перспективе.

Основными выводами являются следующие: 1) гетероатрибуции испытуемых с различным уровнем приспособляемости (адаптивности) к особенностям ситуации не отличались между собой; 2) но при самоатрибуции различия наблюдались: а) испытуемые с низким уровнем ситуационной приспособляемости атрибутировали

свое поведение как менее ситуативное; б) у испытуемых с высоким уровнем ситуативной приспособляемости наблюдалось уже известное нам расхождение перспектив восприятия, установленное Джонсом и Нисбетом.

ПСИХОЛОГИЯ ПЕРСПЕКТИВЫ И ХАРАКТЕР АТРИБУЦИЙ

Здесь я хочу высказать ряд идей, которые дополняют существующие представления о *психологической перспективе* во взаимоотношениях действующего лица и наблюдателя. Дело в том, что в процесс взаимодействия актера и наблюдателя включается целый ряд психологических факторов, которые в определенной мере превращают физическую, пространственную перспективу их наблюдения в психологическую перспективу.

1) Идентификация и эмпатия, переживаемые наблюдателем и социальным актером, меняют направление тех атрибуций, которые осуществляют наблюдатели и вообще зрители; 2) в том случае, если я наблюдаю просто поведение человека как последовательность физических действий, то делаю ему внутренние атрибуции; 3) но когда я как наблюдатель идентифицируюсь с ним и замечаю его тонкую экспрессию, переживаю его чувства, тогда я делаю такие же атрибуции, какие делает он сам для объяснения своих действий, а именно делаю внешние, ситуационные атрибуции; 4) для дальнейшего исследования выдвигаю следующую проблему, поскольку и после этого обсуждения один важный аспект проблемы остается вне внимания исследователей. Речь идет о следующем: какие атрибуции делает наблюдатель Н, когда он смотрит на социального актера Р, с которым имеет отрицательную идентификацию? Если даже при безразличном отношении к социальному актеру наблюдатель делает почти исключительно внешние атрибуции, то каковы его атрибуции, допустим, при наличии в нем сильной антипатии и даже ненависти? Это вопросы, которые необходимо исследовать. Здесь я ограничусь лишь выдвижением следующей гипотезы: можно предположить, что при отрицательной идентификации все успехи социального актера приписываются внешним факторам, а все неудачи — его личности. В такой ситуации должны наблюдаться самые крайние субъективные варианты этих ошибок.

7.3. ПОСЛЕ ПРОЦЕССА АТРИБУЦИИ

Условно можно считать, что единичный процесс атрибуции, занимающий временной интервал $T = t_1 + t_2 + t_3$, на этом завершается. Социальному актеру и его действиям уже приписаны определенные мотивы (основания) и причины (результаты действия), и задача наблюдателя и истолкователя решена.

Но возникают вопросы. Ведь очень часто бывает, что актер и наблюдатель на одной и той же сцене играют сопряженные роли, взаимодействуют, причем их взаимодействие не только ролевое, но и атрибутивное. Они могут осуществлять совместную деятельность. Тогда возникает вопрос: если наблюдатель (P_2), наблюдая за поведением актера (P_1), приходит к определенным атрибуциям ($A_1, A_2, A_3, \dots A_n$), то каким образом эти атрибуции влияют на дальнейшее поведение P_2 ? Меняется ли его первоначальная

мотивация? Становятся ли атрибуции (и процессы их создания и воспроизведения) «участниками» мотивационных процессов в психической деятельности P_2 ?

Сразу же можно предложить в высшей степени вероятную *гипотезу* о том, что так именно и есть: *атрибуции становятся «участниками» психических процессов P_2 , оказывая влияние, в частности, на его мотивацию при взаимодействии с P_1* . Но эту проблему необходимо исследовать более конкретно.

Возможно, что такой конкретизации сможет способствовать принятие следующей точки зрения: все атрибуции индивида P_2 относительно P_1 и его поведения можно подразделить:

I. *На два типа:*

- 1) атрибуции мотивов (оснований) поведение;
- 2) атрибуции причин поведения и его результатов.

Это деление уже предложено психологами, и его следует умело использовать при исследовании атрибутивных процессов.

II. *Еще на два типа:*

- 1) проективные атрибуции — это проекции самоатрибуций P_2 на P_1 ;
- 2) непроективные атрибуции — это приписывание социальному актеру таких мотивов, причин и т.п., каких у наблюдателя нет или относительно которых у него нет самоатрибуции.

7.4. ЕЩЕ ДВА ТИПА АТРИБУЦИИ ПО КРИТЕРИЮ И ГЕНЕЗИСУ

Мы выделяем еще два типа атрибуции:

- 1) ситуативные и спонтанные атрибуции (т. е. такие, которые возникли именно в данной ситуации, где взаимодействуют и наблюдают друг за другом индивиды P_1 и P_2);
- 2) атрибуции, возникающие под влиянием прошлого опыта P_2 в широком смысле слова (установок, имплицитной теории личности, личной теории мотивации поведения людей, личных устойчивых интересов и предубеждений и т.п.). Все эти факторы создают у P_2 ожидания и предвосхищения.

Предложенная концепция структуры деятельности P_2 по атрибутированию поведения P_1 позволяет объединить в стройную систему все разрозненные исследования и наблюдения по проблеме атрибуции. После осуществления такой работы будет видно более четко, что уже сделано в этой важной области социальной психологии и психологии личности, какие проблемы все еще не решены. Это станет существенным продвижением на пути формирования теории атрибуции и ее сближения с теорией диссонанса под эгидой общей теории социально-психической адаптации личности и социальных групп.

Предварительно считаю нужным сказать, что четвертым этапом является дальнейшее поведение P_2 уже под влиянием тех атрибуций, которые возникли в его психике и сохранились в его памяти. Я убежден, что после более или менее «массивных» атрибутивных процессов мотивация поведения наблюдателя претерпевает существенные изменения. Вполне возможно, что у него меняется не только мотивация, но и самосознание и определенная часть представлений о мотивах и причинах поведения человека. Такие сдвиги более заметны в тех случаях, когда в его атрибуциях много новых творческих элементов.

7.5. ДОПОЛНЕНИЯ К СОДЕРЖАНИЮ ЭТАПОВ ПРОЦЕССА АТРИБУЦИИ

Теперь наша задача состоит в заполнении приведенной выше схемы процесса атрибуции дополнительным содержанием.

ПЕРВЫЙ ЭТАП: ВОСПРИЯТИЕ АКТЕРА И СИТУАЦИИ, ПОЛУЧЕНИЕ ПЕРВИЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ

Какую информацию получает наблюдатель на первом этапе процесса атрибуции? Основными «блоками» этой информации являются следующие: 1) кто такой актер (P_1)?; 2) какие действия он выполняет, какова его роль? 3) какова социальная ситуация, в которой действует наш актер, из каких компонентов и комплексов она состоит? (Речь идет о физической сцене, различных объектах и т.п.). 4) с какой позиции наблюдатель (P_2) следит за социальным актером? Здесь имеются два основных варианта: а) наблюдатель и актер — разные люди, и наблюдатель P_2 собирается объяснить поведение P_1 ; б) актер и наблюдатель — одно и то же лицо, которое, осуществляя самонаблюдение, пытается объяснить и обосновать собственное поведение. Мы рассмотрим первый случай.

Главное, что нужно наблюдателю для того, чтобы делать свои атрибуции, — это информация об актере и ситуации. Данный вопрос интересовал всех исследователей атрибуции, начиная с Хайдера. Но в настоящее время психологи чаще всего используют концепцию Келли, согласно которой получаемая наблюдателем информация касается трех категорий (или включается в три категории). Об этом читатель уже знает.

ВТОРОЙ ЭТАП: ТРИ ПОДЭТАПА (СТАДИИ) ВТОРОГО ЭТАПА

Мы должны поочередно и более досконально исследовать, что же происходит на каждом из выделенных нами этапов. Как мы помним, второй этап начинается с момента появления социального актера на определенной социальной сцене, с момента начала наблюдения за ним и кончается тем, что, совершая свои атрибуции, наш наблюдатель достигает «понимания» поведения актера (или ему кажется, что он уже его понимает). Поскольку процессам атрибуции посвящены многие эмпирические исследования, то на данном этапе целесообразно не проводить новые,

а обобщить и систематизировать то, что уже известно, иллюстрируя выделенные выше этапы всего процесса.

Деси и другие авторы выделяют три фазы атрибуции в тех случаях, когда в ситуации имеется явная внешняя причина поведения: высокая оплата, явление природы и т.п. Эти фазы можно включить в выделенный мною второй этап.

На первой стадии производятся главным образом внешние атрибуции; учитываются только бросающиеся в глаза внесубъектные факторы (например, высокая зарплата, искушение и т.п.). В подобных случаях в соответствии с принципом обесценивания внутриличностные мотивы игнорируются.

На второй стадии внешние атрибуции первой стадии оказываются недостаточными, наблюдатель обращается к вторичным возможностям окружения, таким, которые способны вызвать ситуационно индуцированную интенцию. Если такая экстринсивная интенция появляется и считается достаточной, процесс атрибуции прекращается.

На третьей стадии ситуативно индуцированные интенции оказываются недостаточны (или наблюдатель так их оценивает), тогда наблюдатель подключает к процессу внутриличностные атрибуции (субъектно детерминированные интенции); подключаются внутренние (интринсивные) диспозиции социального актера. Наблюдатель стремится понять цели и мотивы действующего лица. Исследователи утверждают, что значимость таких внутренних диспозиций возрастает, если одновременно с ними выявляются препятствующие объекты или субъективные причины. Наоборот, если выявляются благоприятствующие объективные и субъективные причины, то ценность внутренних диспозиций уменьшается (см.: Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 97–98, где эти представления Деси изображены в виде программы действий).

Если данное описание правильно, то второй этап заполняется содержанием и создается основа для дальнейших более доскональных исследований.

Но уже здесь возникают новые вопросы. Мы видели, что Деси и те, кто принимает его точку зрения, употребляют слово «достаточный» (если внешняя атрибуция первой стадии оказывается достаточной и т.п.). То же самое говорится об атрибуциях второй стадии: если они оказываются достаточными, атрибутивный процесс прекращается). *Однако каковы критерии достаточности?* Какое объяснение дает нам такое понимание поведения социального актера, что дальнейшие поиски причин нам уже представляются излишними? К сожалению, критерии достаточности все еще не выработаны. Мы ведь знаем, что для одного человека поверхностное объяснение внешними причинами оказывается достаточным, а для другого — это вовсе и не объяснение, а лишь поверхностное описание внешних явлений. Даже в процессе развития психологии как науки мы видим данное явление: бихевиористы довольствовались внешним описанием «причин» поведения, но этого оказалось совершенно недостаточно, и на смену пришли такие направления и школы, которые учитывают

* Более подробное описание социальной ситуации можно найти в ряде социально-психологических работ; см. также: *Налчаджян А. А.* Агрессивность

внутриличностные факторы, считают ценным методом психологического исследования интроспекцию и т.п. С течением времени даже бихевиористы были вынуждены смягчить свои позиции.

Для понимания того, почему атрибуции первой и второй стадий представляются наблюдателю достаточными, необходимо учесть также личностные факторы самого наблюдателя, объясняющего поведение действующего лица: а) с какими ожиданиями и убеждениями он начинает свое наблюдение; б) каковы его мотивы при истолковании поведения социального актера и т.п. Есть наблюдатели, которые склонны придавать важное значение внешним факторам, но есть и такие, у которых преобладает противоположная склонность.

Со своей стороны я хотел бы добавить следующее: надо учесть то, что во многих ситуациях актер и наблюдатель играют сопряженные социальные роли, экспектации которых взаимно проникают, и то, что в структуре одной роли является правом, в другой превращается в обязанность. То, что предстает как право P_1 , является одновременно обязанностью P_2 , и наоборот. Это утверждение, как я полагаю, верно в отношении всех ролевых экспектаций сопряженных ролей. Какое влияние на атрибуции наблюдателя оказывает подобная сопряженность ролей, необходимо еще исследовать. В настоящей книге я уже высказал по этому вопросу ряд соображений, которые в дальнейшем целесообразно развернуть.

7.6. КАКОВО МЕСТО «ОСНОВНОЙ ОШИБКИ АТРИБУЦИИ» В НОВОЙ СХЕМЕ АТРИБУТИВНОГО ПРОЦЕССА?

Поскольку я включил систематизацию стадий Деси в мою общую схему, то нас не может не интересовать вопрос, какое место в ней должна занимать «основная ошибка атрибуции»? Есть ли в этой схеме место для этого главного искажения, или предубежденности, впервые описанной в трудах Росса, а затем Джонса и других исследователей?

Поскольку эта проблема здесь ставится впервые, для начальных шагов в сторону ее решения я предлагаю следующую *гипотезу*: можно предположить, что основная ошибка атрибуции при объяснении поведения другого человека возникает вследствие того, что первые две стадии атрибуции наблюдатель обычно проходит очень быстро и останавливается на третьей стадии. Частично вместе с атрибуциями третьей стадии могут сохраниться также атрибуции второй стадии, которые «наивными» наблюдателями могут ощущаться как полностью относящиеся к внутренним интенциям. Это в том случае, когда объясняются отрицательное поведение социального актера или его неудачи. При объяснении же успехов действующего лица имеет место обратное: преувеличивается роль ситуационных (вообще внешних) факторов и преуменьшается роль внутренних качеств (способностей, умений и т.п.). В этом случае наблюдатель быстро, почти мгновенно проходит этапы внутренней и средней атрибуции (атрибуции ситуативно индуцированных интенций) и останавливается на внешних атрибуциях.

Поскольку в обоих случаях наблюдатель стремится недооценивать заслуги

социального деятеля в достижении успехов и преувеличивать роль его личности в неудачах, под этими двумя сопряженными тенденциями, как я полагаю, лежит более глубокая установка: *дискредитировать других и, совершая социальное сравнение, преувеличивать собственную значимость*. Отсюда ясно, что все остальные атрибутивные процессы наблюдателя возникают под управлением и контролем центра личности — Я, и «я-концепции».

Все атрибутивные объяснения Я не только своего, но и чужого поведения служат главным образом эгоистическим и эгоцентрическим целям, хотя, как мы уже знаем, психологи описывают также специфические формы атрибутивных искажений, служащих интересам Я. Во всех подобных атрибутивных процессах, якобы объективно объясняющих поведение социальных актеров, как я полагаю, преобладают психо-логические, субъективно мотивированные познавательные процессы.

7.7. О МОТИВАЦИИ ПРОЦЕССА АТРИБУЦИИ (зачем человеку нужны атрибуции?)

О МОТИВАХ АТРИБУЦИИ

Сам процесс атрибуции мотивирует другие психические процессы. Но и процесс атрибуции, как я уже отмечал, должен иметь свои мотивы. Поэтому следует задать вопрос: почему люди стремятся объяснять свое и чужое поведение? Что заставляет их заниматься этим, причем даже тогда, когда никто этого не требует? На этот счет существуют различные мнения — от общепсихологических (вроде утверждения Хайдера: «Такова природа человека») до более конкретных, психологических. Я считаю возможным высказать следующие предположения: 1) поиск причинно-следственных отношений мотивирован потребностью *понимания* явлений, поведения других людей и собственного поведения; 2) понимание же необходимо для лучшей адаптации к существующим условиям жизни. Иначе говоря *в основе атрибутивных процессов лежит потребность в адаптации* к условиям природной и социальной среды.

Конечно, в рамках теории адаптации мы должны иметь четкое представление о том, *что такое понимание* какого-либо явления. Причем следует раскрыть различия понимания в повседневной жизни («наивными народными психологами») и в науке, в первую очередь — в психологии. Нельзя научное понимание этого сложного явления («процесса понимания») приписывать простым людям, которые могут иметь о понимании своеобразные представления. Этот вопрос требует тщательного исследования.

Во всяком случае в рамках теории атрибуции встречаются следующие представления о понимании, к которому, с точки зрения их авторов, стремятся «простые люди» в своей повседневной социальной жизни: а) понимание как раскрытие и описание причинно-следственных связей окружающего мира (Kelley, 1967; Kelley, 1971); б) понимание как соотнесение воспринимаемых явлений с инвариантными характеристиками окружающего мира (Heider, 1958).

В этой связи я выдвигаю следующую проблему: я полагаю, что приведенные определения понимания являются научными и близки друг к другу. Но каковы представления «человека с улицы» о том, что такое понимание? Всем кажется, что они понимают, что такое понимание. Однако это иллюзия, и необходимо эмпирическое исследование с целью раскрытия различных вариантов явления понимания в одной этнокультурной среде, а также обнаружения его своеобразия в разных этнокультурных средах. Нужны эмпирические и теоретические исследования этой проблемы.

7.8. КАКИЕ СИТУАЦИИ МОТИВИРУЮТ ЧЕЛОВЕКА К ПОИСКУ ПРИЧИН НАБЛЮДАЕМЫХ ЯВЛЕНИЙ? (интуитивные атрибуции)

ПРОБЛЕМА И ГИПОТЕЗЫ

Мы уже знаем, что основными внутренними мотивами, побуждающими человека искать причины событий и поведения людей, является желание их объяснить и таким путем адаптироваться к данным условиям.

Но человек, стремящийся к пониманию поведения социальных актеров (в том числе своих собственных поступков), находится в определенной ситуации, с позиций которой наблюдает за их поведением. Ситуации же бывают разными. Какие ситуации более всего мотивируют человека искать причины наблюдаемых явлений? Необходимо с этой новой точки зрения исследовать типы социальных ситуаций, проанализировав все те данные, которые о них накоплены. Известно, например, что в психологической литературе уже существует довольно подробное описание основных стрессовых и фрустрирующих ситуаций. Но класс социальных ситуаций, в которых люди делают атрибуций, конечно, значителен.

Другой путь к исследованию нашей проблемы указывает следующая идея: психологи уже занимались исследованием таких явлений, как любознательность, исследовательское поведение и т.п. Одним из выводов, сделанных на основе подобных исследований, является следующий: подобное поведение мотивируют неопределенность и новизна. Я думаю, что мы должны по-новому, исходя из современных знаний об атрибутивных процессах, исследовать творческие процессы и интуитивное «озарение» сознания. Этот механизм научного открытия в процессе вербализации полученных новых результатов должен раскрыть перед нами целый ряд вероятностных, «интуитивных атрибуций». Я думаю, что открытие определенного закона природы есть не что иное, как атрибуция закона соответствующим явлениям природы. Нередко подобные атрибуции оказываются ошибочными. Было бы интересно узнать, почему интуиция одного человека при попытках познания природы часто подсказывает ошибочный путь. А есть ученые, которые сразу схватывают суть природных явлений? В какой степени это зависит от индивидуальных различий атрибуций, от того, что у одного основная ошибка и другие искажения атрибуций выражены слабо, а у другого — сильнее? Здесь намечается возможность сближения целого ряда разделов психологии, что может оказаться весьма плодотворным.

Вполне возможно, таким образом, что в *проблемных ситуациях активизируются не только процессы мышления и воображения, но и специфичные атрибутивные процессы*. Если выяснится, что в неопределенных проблемных ситуациях атрибутивные процессы становятся активнее обычного, тогда в проблематику исследования атрибутивных процессов можно будет вовлечь те результаты, которые получены в области психологии творчества.

Поскольку в творческих процессах важную роль, как я только что сказал, играет интуиция, то я предлагаю выделить особый *класс интуитивных атрибуций*, в основе которых лежат подсознательные вероятностные процессы. Эта концепция имеет потенциал развития и применения для объяснения целого класса фактов психической жизни людей.

ЧТО ДЕЛАЮТ ЛЮДИ В НЕОПРЕДЕЛЕННЫХ СИТУАЦИЯХ

Неопределенная ситуация в некотором смысле — это хаос. В ней люди испытывают множество воздействий, между которыми нет связи. Для понимания подобных ситуаций и адаптации к ним, люди становятся в интеллектуальном отношении очень активными, если, конечно, интенсивный стресс и фрустрация не подавляют их познавательных процессов. В этой активностиможно различить две группы процессов: 1) процесс объективного познания: восприятие и систематизация явлений, выделение их классов, групп и т.п.; это начальные этапы научного исследования; 2) атрибутивные процессы, с помощью которых формируются в основном представления о социальных и других объектах и их взаимных причинно-следственных связях. Достигается ложное понимание (например, анимистическое), которое, однако, удовлетворяет повседневные познавательные потребности многих индивидов. Не всех интересует объективная истина.

В качестве результатов этих двух когнитивных процессов возникают научные и квазинаучные классификации явлений, научное и квазинаучное понимание причинных связей, две системы представлений о мире, которые этнолог Бронислав Малиновский еще в начале XX в. обнаружил у ряда малых этносов Юго-Восточной Азии. Я думаю, что с позиций нашего сегодняшнего понимания психической жизни людей и этнопсихологических явлений мы можем сказать, что эти две системы различались в значительной мере по уровню представленности в них различных типов атрибуций. *Магическое мышление — это преимущественно атрибутивное мышление.*

Я бы хотел отметить здесь также факт существования двух типов интуиции: научной, дающей нам истинные знания, и атрибутивной (квазинаучной), которая дает ложное знание и иллюзорное понимание.

Из истории наук известно много случаев переживания учеными ложного интуитивного озарения и усвоения «гениальных» идей. Сегодня мы можем сказать, что одним из механизмов появления ложных, обманчивых интуитивных озарений являются атрибутивные процессы. Отсюда вытекает еще один вывод: атрибутивные процессы могут быть как сознательными, так и подсознательными. Я думаю, что эту линию рассуждений и исследований можно продолжить: она сулит получение новых результатов.

ПОЛЕЗНОСТЬ АТРИБУЦИЙ — ОДИН ИЗ МОТИВОВ ИХ «ВЫРАБОТКИ»

Человек, предпринимая попытки объяснения поведения людей, социальных и этнических групп, производит множество атрибуций не только потому, что «такова природа человека» (как говорил Хайдер вслед за некоторыми философами), а просто потому, что это ему полезно. Данный прагматический принцип имеет существенное значение, поскольку: а) атрибуции упорядочивают полученные человеком впечатления и приводят их в порядок, позволяют создавать категории и т.п.; такая мыслительная работа облегчает и упрощает жизнь; б) имея в своем распоряжении целый ряд атрибуций о действующем лице, его психических чертах, мотивации поведения и т.п., человек получает возможность предвосхищения его будущих действий. Это позволяет ему таким образом планировать и осуществлять свои действия и взаимоотношения с этим человеком, чтобы не оказаться в невыгодном положении.

Хайдер очень верно заметил, что предсказание будущих событий позволяет контролировать их наступление. Обычно предвидятся как действия, так и их возможные последствия, результаты. Именно мотивы контроля (шире — власти) и полезности, как я полагаю, стали причинами того, что в истории народов эти формы познания, возникая, закрепились и развивались, разветвляясь и принимая различные формы. Атрибуция — одна из возможных познавательных способностей человека. Эта способность под воздействием мотивов любознательности, полезности и контроля приводит в движение процессы атрибутирования. Она может служить самым различным целям.

В силу своей особой мотивации и вследствие того, что строгое научное мышление свойственно немногим, атрибуции людей отличаются крайней субъективностью. Но когда они закрепляются в таких формах культуры, как идеология, верования, запреты, ритуалы и т.п., они принимают объективный и общеэтнический статус. На уровне субъекта они почти всегда искажают реальность. Для подтверждения своих атрибуций и достижения своих целей (полезные предметы и состояния, контроль над окружающим миром, власть и т.п.) человек находит сколь угодно отдаленные причины, выбирая их из широкого спектра или сферы. Под их влиянием факты упорядочиваются как угодно. Стремление к власти особенно сильно влияет на содержание атрибуций (см.: Kelley, 1972).

Из-за подобной мотивации многие атрибуции людей становятся крайне иррациональными, обеспечивая иллюзорный контроль над окружающим миром.

7.9. «ИСКУШЕНИЕ» И ОСОБЕННОСТИ АТРИБУТИВНЫХ ПРОЦЕССОВ

Психология искушения — интересная подобласть психологии личности и социальной психологии. Я думаю, что исследование искушения как психического явления с использованием теории атрибуции позволит выдвигать новые вопросы и новую область психологических исследований.

ИСКУШЕНИЕ

Искушение в обычных языковых словарях объясняется как соблазн, прельщение, желание чего-либо запретного (См.: Ожегов, 1961, с. 248). Когда кого-нибудь «вводят в заблуждение», то это означает, что вызывают в нем *желание чего-либо запретного, того, что не должно ему принадлежать*. Говорят также, что человек «искушает судьбу». Это уже *фаталистическое* представление, имеющее тот смысл, что человек предпринимает какое-либо дело, сопряженное с большим риском. Искушитель (искусительница, соблазнительница) — тот (или та), кто искушает, соблазняет кого-либо, т.е. стимулирует на совершение каких-либо запретных действий.

Наконец, искушенный человек — это тот, кто хорошо знает и опытен в каком-либо деле. Это то же самое, что «искусный», опытный, мастер своего дела. Связаны ли слова «искушенный» и «искусный» с «искушением» — предмет отдельного разговора.

Мы же здесь отметим следующее: поскольку искушение — это желание чего-либо запретного, а запретов в каждом обществе много, то и область психологического исследования искушения очень широка. Но эта область, насколько мне известно, почти не изучена в психологии. Ведь, например, каждый вор желает запретного, следовательно воровская активность — предмет исследования для этой области психологии — психологии искушения (соблазна). Каждый пытающийся установить внебрачные или добрачные отношения с представителями противоположного пола — искуситель и должен быть в центре внимания психологов. Традиционные *запреты (табу)* и попытки их игнорирования — предмет психологии искушения.

Но какое отношение имеет ко всем этим явлениям психология атрибутивных процессов?

ПСИХОЛОГИЯ АТРИБУЦИИ В СФЕРЕ СОБЛАЗНОВ

Соблазн — такая тенденция человека, которая в нем возникла в результате взаимодействия внешнего объекта с какой-либо его потребностью, соприкосновения объекта с потребностью. Это средний тип причинного поведения, именно то явление, которое описал психолог Э. Деси под названием *ситуативно индуцированной интенции*. Читатель, возможно, помнит, что в настоящей книге я исследовал это явление с несколько иной точки зрения.

Важно то, что, пытаясь объяснить поведение других людей, мы нередко делаем им *атрибуции соблазнов*. Мы (P_1) утверждаем, что индивид P_2 ведет себя так-то и так-то, поскольку соблазняется чем-то (красивой женщиной, каким-то выгодным предложением, высокой зарплатой, чужим имуществом и т.п.). Очевидно, что подобные приписывания могут быть как правильными, так и ложными. Но они всегда указывают на какой-либо внешний предмет или состояние, которые запретны и труднодоступны для человека, но он желает их иметь. Я думаю, что эти предметы выступают в роли *целей* для активизированной внутренними мотивами и установками личности. Поэтому при попытках объяснения случаев соблазна большей частью создаются причинные (каузальные) атрибуции, т. е. объяснения причины

поведения и результатов совершенных действий. В меньшей мере, но делаются также ссылки на внутренние мотивы действующего лица. Обычно эти атрибуции внутренних мотивов имеют отрицательный, критический заряд: человек поддается искушению, потому что воля его слаба, интеллект недоразвит, он морально недостаточно созрел и т.п. Многими наблюдателями обычно производятся отрицательные гетероатрибуции. Эти утверждения, конечно же, требуют новых эмпирических исследований.

Важна также следующая проблема: какова разница между атрибуциями наблюдателя в случае объяснения собственного поведения (если сам соблазнился) и того случая, когда он пытается объяснить причины соблазнения другого человека.

Я думаю, что, как и следует из теории атрибуции, при объяснении поведения другого человека наблюдатель *может быть* более объективным социальным исследователем, чем при объяснении своего поведения в роли соблазнителя или соблазненного. Основное различие состоит в следующем: при объяснении подобного поведения другого человека, нарушившего запрет, у нашего наблюдателя будет больше ссылок на внутренние, личностные мотивы и причины, чем при объяснении своего сходного поведения. Другой соблазняется, поскольку он плохой человек и всегда нарушает моральные нормы и запреты, это для него — характерная форма активности. Я же поддался искушению случайно. Виноват не я, а то (или тот), что меня искусило. Здесь имеет место *атрибуция ответственности и вины* — явление, которое представляет значительный интерес для психологии и практической жизни. Эти атрибутивные процессы связаны также с проблемой *раскаяния* и указывают на то, что за одинаковое поведение мы готовы сурово требовать от другого раскаяния, в то же время прощать самих себя.

Поведение в условиях соблазнов должно стать предметом психологических исследований.

7.10. РАЗЛИЧНЫЕ ВИДЫ АТРИБУЦИЙ — РАЗЛИЧНЫЕ СКОРОСТИ ПРОТЕКАНИЯ И УРОВНИ СОЦИАЛЬНОГО ПОНИМАНИЯ

Поскольку атрибуция — внутриспсихический процесс и ее результаты оказываются поведенчески очень разными в зависимости от ее типа и скорости ее протекания, то возникает вопрос: имеют ли различные виды атрибуции одинаковую скорость? Или же они протекают различными скоростями?

Данный вопрос *о темпе атрибутивных процессов* уже стал предметом исследования в психологии. В связи с проблемой агрессивного взаимодействия людей автор этих строк выдвинул идею о существовании *мгновенных атрибуций*, которая позволяет понять поведение людей, совершающих импульсивные насильственные действия (см.: Налчаджян А.А. Агрессивность человека (в печати)).

Но сформулированные выше вопросы стали уже предметом экспериментальных исследований. Психологи поставили перед собою задачу определить, одинаково ли быстро протекают три вида атрибуции: каузальная, атрибуция свойств и атрибуция

намерений (см.: Smith, Miller, 1983; Hamilton, 1988). В каждом из этих случаев было измерено время, в течение которого испытуемые высказывают соответствующее предположение. Фактически были использованы шкалы измерения скорости реакций.

Не вдаваясь в подробности отметим, что Смит и Миллер пришли к следующим выводам: 1) быстрее всего образовались атрибуции, касающиеся личностных черт и намерениях действующих лиц; 2) внешние (ситуационные) и внутренние (личностные) каузальные атрибуции потребовали значительно больше времени.

Предполагается, что люди больше привыкли отвечать на вопросы, касающиеся личных черт и намерений, поэтому такие атрибуции протекают очень быстро.

Данные исследования позволяют мне вернуться к упомянутой концепции мгновенных атрибуций и сделать следующее дополнение: *мгновенные атрибуции агрессивно взаимодействующих людей являются не причинными (или не столько причинными), сколько именно атрибуциями личностных черт и намерений*. Именно поэтому уже после совершения импульсивных насильственных действий агрессоры, размышляя, иногда начинают понимать, что жертва не могла быть причиной их лишений и страданий. Невинные жертвы в определенном смысле являются жертвами мгновенных атрибуции насильников — личностных, внутренних атрибуций. Отсюда делается вывод что каузальная атрибуция — менее механический процесс, чем атрибуции черт и намерений.

Исходя из этого мы можем предложить концепцию двух (по крайней мере) уровней понимания другого человека и его поведения: 1) понимание на основе атрибуций черт и намерений; 2) понимание на основе каузальных атрибуций. Но я думаю, что данный уровень можно назвать также синтетическим, поскольку, хотя в нем основными являются причинные приписывания, вместе с ними имеют место также атрибуции черт и намерений. Можно даже предположить, что без атрибуций черт в психике человека не могут возникать никакие каузальные атрибуции.

Отсюда ясно, что на уровне мгновенных атрибуций настоящее каузальное понимание невозможно и велика вероятность появления ошибочных суждений о наблюдаемом поведении действующих лиц. По-видимому, социальные суждения и понимание первого из двух названных уровней в значительной мере являются автоматическими (об автоматичности социальных суждений см.: Winter et al., 1985).

Я считаю, что предложенная концепция уровней понимания имеет потенциальные возможности развития. Нетрудно также организовать собственные эмпирические исследования.

7.11. АТТРИБУТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЦЕССА

Поскольку общающиеся люди могут использовать взаимные атрибуции, можно выделить специальный вид социально-психологического процесса, которому я считаю целесообразным присвоить

название «атрибутивное взаимодействие».

Когда мы пытаемся исследовать взаимодействия социального актера и наблюдателя, может создаться впечатление, будто их роли статичны и один из них лишь действует, а другой только наблюдает. Я в этой книге уже показал, что в реальной жизни так не бывает. Во взаимоотношениях наблюдатель — актер в каждой ситуации роли меняются (это разновидность ролевого сопряженного взаимодействия) и каждый из них одновременно является как социальным актером, так и наблюдателем.

Беря для исследования только «атрибутивный аспект» подобного взаимодействия, я считаю полезным использовать предложенное выше понятие атрибутивного взаимодействия двух людей P_1 и P_2 . Эти люди, взаимодействуя, производят взаимные атрибуции различных типов, и в указанном аспекте их активность можно считать процессом изобретения атрибуций, используемых для взаимной характеристики, для самохарактеристики, а также с целью объяснения как поведения друг друга, так и собственного поведения.

Процесс этот можно представить себе в следующем виде: P_1 (наблюдатель) производит атрибуции (A_1) по отношению к P_2 , в ответ на которые P_2 , взяв на себя роль наблюдателя, в свою очередь производит атрибуции (A_2) относительно личности и поведения P_1 . Затем P_1 производит ответные атрибуции, на что P_2 отвечает новыми «реактивными» атрибуциями и т.д. до завершения процесса атрибутивного взаимодействия. Простейшим примером является тот, когда из двух собеседников первый называет второго дураком, второй отвечает, что от дурака слышит, и т.п. Это простой пример атрибутивного «хулиганского взаимодействия», который может завершиться дракой. В ходе драки могут производиться новые взаимные агрессивные атрибуции, большей частью мгновенные.

Ясно, что в жизни взрослых людей, особенно политиков, журналистов, хулиганов и т.п., подобного рода, но более развернутые и сложные процессы бывают сплошь и рядом. Так что исследование соответствующего эмпирического материала с «атрибутивной точки зрения» представляет серьезный интерес.

Для развития концепции атрибутивного взаимодействия можно использовать результаты ряда исследований, проведенных на основе иных предпосылок. Так, Тернбул и Слугоски показали, что говорящие следовали набору правил и предлагали только те объяснения, которые считались информативными с точки зрения собеседника (слушателя). В зависимости от разговорного контекста, обсуждаемое событие может получить разумное объяснение или вовсе не получить никакого объяснения. Речь идет о правилах, описанных Грайсом (см. примечания в статье: Хьюстон, Финчем, 2001, с. 199).

АТРИБУТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ И СОПРЯЖЕННЫЕ АТРИБУЦИИ

Пусть два человека, P_1 и P_2 , взаимодействуют, играя при этом взаимно сопряженные роли. Их связь — это типичная социальная связь, взаимодействие сопряженных ролей или сопряженных исполнителей этих ролей. Какие функции выполняют атрибуции сторон в процессе такого взаимодействия и какими

характерными особенностями они обладают? Здесь я постараюсь делать существенные дополнения к тому, что уже сказано в предыдущем разделе настоящего параграфа и в других частях книги.

Я считаю, что: 1) атрибуции сторон A_i и A_j тоже являются сопряженными когнитивными образованиями как по содержанию, так и по генезису. P_1 сочиняет атрибуцию A_1 относительно P_2 , на что последний отвечает сочинением своей атрибуции A_2 ; в ответ на атрибуцию A_2 индивид P_1 отвечает новой атрибуцией и т.д.; 2) атрибуции P_1 дополняют те аспекты взаимоотношений этих лиц, которые не раскрываются в атрибуциях индивида P_2 . Это хорошо видно на примере употребления ими внутренних и внешних атрибуций. Если P_1 , наблюдая за поведением P_2 , объясняет его главным образом внутренними, так называемыми диспозиционными атрибуциями, то сам P_2 делает самому себе и своему поведению в основном внешние атрибуции. Это означает, что названные два вида атрибуций возникают и развиваются сопряженно, в соответствии с сформулированным мною *законом сопряженного развития двух психических явлений*.

К пониманию этой закономерности немного приблизились Э. Джоунс и Р. Нисбетт, которые еще в 1971 г. указали на то, что, во-первых, атрибуции возникают, когда интересы двух индивидов сталкиваются; во-вторых, действующее лицо объясняет и оправдывает свое поведение, создавая внешние атрибуции, тогда как наблюдатель, оценивая актера, своими внутренними гетероатрибуциями старается пробудить в актере чувство ответственности. Если поведение актера антисоциально, наблюдатель своими атрибуциями стремится предотвратить его повторение в будущем. Актер стремится освободиться от социального контроля, а наблюдатель, наоборот, стремится взять его и его поведение под свой контроль.

Такое взаимодействие, которое можно назвать *атрибутивным ролевым взаимодействием*, представляет собой взаимную регуляцию оценок, даваемых друг другу исполнителями сопряженных ролей. *Сочиняемые ими атрибутивные черты и оценки включаются в процесс их дальнейшего взаимодействия*.

Возникновение *метаатрибуций* в таком процессе атрибутивного ролевого взаимодействия имеет место тогда, когда партнеры не понимают атрибуции друг друга. Возникает потребность объяснения этих атрибуций, а такая мотивация порождает метаатрибуции. Я бы назвал их *атрибуциями второго порядка* в отличие от первичных атрибуций (или *атрибуций первого порядка*), которые теперь приходится объяснять. От попыток объяснения поведения с помощью атрибуций первого порядка совершается переход к объяснению самих этих атрибуций (с помощью атрибуций второго порядка). Не исключена возможность метаатрибуций более высокого уровня, но это надо доказать эмпирически. (Соответствующую психо-логическую формализованную структуру создать несложно.)

Можно предположить, что в метаатрибуциях больше взаимных отрицательных характеристик, поскольку первичные атрибуции вызывают возражения и недовольство. Партнеры могут обвинить друг друга в нечестности. Например, если я (P_1), наблюдая за антисоциальным поведением P_2 , утверждаю, что он — преступная личность (внутренняя атрибуция), он может возразить, что я не учитываю внешние факторы и поступаю с ним несправедливо. Приписывание мне качества несправедливости — метаатрибуция (атрибуция второго порядка). Если бы P_2 принял

мое первое объяснение (первичную атрибуцию), то ему не было бы смысла создавать свою метаатрибуцию, чтобы объяснить или как-нибудь квалифицировать мою атрибуцию. И вот, когда он сочиняет обо мне свою метаатрибуцию, я с большей вероятностью отвечаю на это созданием своих метаатрибуций (например, обвиняя его в тупоумии и неспособности к самопознанию).

7.12. ИЗМЕНЕНИЕ ПРОЦЕССОВ АТРИБУЦИИ ПОД ВЛИЯНИЕМ ФРУСТРАЦИИ

Наблюдатель, как я уже показал, не всегда является нейтральным, незаинтересованным лицом. Поведение социального актера может непосредственно затрагивать его личные интересы. Ведь атрибутивное взаимодействие двух лиц, P_1 и P_2 , обычно имеет место в составе более сложного социально-ролевого взаимодействия как его аспект.

Например, взаимодействие этих двух лиц может состоять в том, что P_1 просит P_2 оказать ему помощь в каком-либо деле. Момент обращения P_1 и P_2 с этой просьбой можно считать моментом, разделяющим два этапа процесса их взаимодействия — \mathcal{E}_1 и \mathcal{E}_2 . В \mathcal{E}_1 проситель (и наблюдатель, P_1) надеется получить помощь от P_2 (социального актера) помощь. Допустим, \mathcal{E}_1 длится от t_0 до t_1 ($t_0 - t_1$). В момент t_1 P_1 обращается за помощью. P_2 может или отказать, или удовлетворить просьбу P_1 .

Поэтому принятие того или иного решения P_2 я считаю началом нового этапа взаимодействия этих лиц. Можно предположить, что в момент t_1 атрибуции P_1 меняются. Мы должны рассмотреть по крайней мере два случая: а) после получения отказа (т.е. фрустрирования), как можно предположить, атрибуции P_1 относительно P_2 становятся более негативными, чем прежде; б) при получении положительного ответа атрибуции P_1 становятся более благоприятными для P_2 .

Но возникает, по крайней мере, следующая проблема: какие изменения претерпевают атрибуции P_1 в отношении P_2 в аспекте их локализации: становятся ли они более внутренними или же, наоборот, становятся более ситуационными? Я думаю, что ответ P_2 , как действие (реакция), получает определенное объяснение (истолкование) со стороны P_1 . Сдвиг в локализации дальнейших атрибуций P_1 зависят от того, как он объясняет отказ P_2 (или согласие) а также от того, как сам P_2 обосновывает свое решение и, конечно, от того, как оценивает P_1 такое обоснование.

Ведь нередко бывает в жизни, что нам отказывают в просьбе, но в одном случае мы обижаемся (фрустрация), а в другом — нет. Это зависит как от того, в какой форме отказывают (грубо, вежливо и т.п.), так и от того, в какой степени обоснованными нам представляется этот отказ. Если мы считаем, что получили отказ несправедливо, у нас будут иные атрибуции, чем в том случае, когда отказ представляется нам обоснованным (справедливым или исходящим из принципа справедливости).

Если обобщить обсуждаемую проблему, то можно сказать, что в процессе взаимодействия людей в зависимости от принимаемых ими решений, от согласия или несогласия относительно обсуждаемых вопросов характер и содержание их атрибуций то и дело меняются. Процесс атрибутирования в таких случаях — процесс

длительный. Но когда мы исследуем жизнь и поведение умерших людей (например, при проведении исторических исследований), наши атрибуции являются более устойчивыми. Очевидно, что данную тему я здесь обсудил очень кратко. Есть возможность расширения исследований этой проблематики.

7.13. ВКРАТЦЕ О ПСИХОЛИНГВИСТИЧЕСКИХ АСПЕКТАХ АТТРИБУТИВНЫХ ПРОЦЕССОВ

Каким образом атрибутивные процессы и их психо-логика выражаются в различных видах речи человека: а) во внешней (устной и письменной) речи; б) во внутренней речи; в) какие претерпевает изменения логика атрибуций при переходе от внутренней речи к внешней? Каким образом атрибуции черт, закрепленных в словах, используются в народной психологии и в процессе повседневного общения? Задач психолингвистики атрибутивных процессов очень много. Для их содержательного обсуждения следует собрать речевой атрибутивный материал. Письменная культура народов в таком психолингвистическом аспекте, насколько мне известно, все еще не исследовалась. Подлежат атрибутивно-психолингвистическому анализу все формы речевого народного творчества — сказки, басни, притчи, мифы и т.п.

В настоящем небольшом параграфе я вкратце рассматриваю только несколько вопросов из этой многообещающей будущей сферы психолингвистических исследований.

РАЗГОВОР И ВЗАИМНЫЕ АТТРИБУЦИИ

Когда индивиды P_1 и P_2 начинают разговор в виде обмена информацией или обсуждения какого-либо вопроса, каждый из них приписывает другому определенные познания, осведомленность в предметах, знание которых необходимо для решения той задачи, которую они обсуждают в данной ситуации.

Например, P_1 спрашивает P_2 , где находится какое-то здание. Отвечая, P_2 вспоминает целый ряд объектов и улиц города и, допустим, отвечает так: «Вы, конечно, знаете здание Оперного театра. Вот напротив него и находится интересующий Вас дом». Слова «вы, конечно, знаете...» означают не что иное, как приписывание, атрибуцию собеседнику определенного знания. Если оказывается, что P_2 совсем не знаком с городом, P_1 описывает местонахождение Оперного театра уже с помощью других пространственных ориентиров. Атрибуция как бы «отзывается», поскольку оказывается неправильной и непригодной.

Можно также предположить, что в ходе разговора собеседники пользуются атрибуциями различных уровней: атрибуциями образных знаний (пространственных репрезентаций, когнитивных карт); атрибуциями знаний синтаксиса того языка, на котором ведется разговор; атрибуциями смыслов и понимания и т.п. Эти вопросы

подлежат исследованию.

ПОВСЕДНЕВНЫЕ АТРИБУЦИИ И ЯЗЫК

В каждом языке имеется значительное количество слов, обозначающих черты и свойства личности. Общаясь, люди характеризуют себя и других именно с помощью этих слов, а не с помощью научных терминов. Поэтому интересно выяснить, каким образом используются эти слова и обозначаемые ими черты. Подобные слова (и соответствующие понятия) *приписываются* и себе, и другим, но нет ли различий в этих авто- и гетероатрибуциях? Это, конечно, большая проблема она требует соответствующих широкомасштабных исследований. В первую очередь необходимо выделить из лексики национального языка соответствующие слова. Речь фактически идет о «терминах» или квазипонятиях народной психологии, представлений этноса о личности. После этого необходимо предъявлять слова народной психологии испытуемым и выяснять, какие из них они приписывают себе, а какие другим людям и чем обусловлены подобные атрибуции.

Определенным шагом в этом направлении можно считать исследование Гольдберга, выделившего 2800 терминов народной психологии (разговорной речи английского языка) (Goldberg, 1978; см. также: Хекхаузен, 1986, ч.2, с. 106). Предлагая эти слова испытуемым, спрашивали их: а) какая их часть относится к ним самим, а какая — к трем другим испытуемым: симпатичному, нейтральному и несимпатичному; б) можно ли говорить об этих свойствах лишь в связи с определенными ситуациями? (Т.е. возникают ли они или проявляются ли они лишь в определенных ситуациях или же являются устойчивыми чертами личности?)

Оказалось, что испытуемые примерно в 85% случаев относят эти черты к себе, но — обуславливая ситуацией; относительно несимпатичных испытуемых имело место обратное явление: эти черты приписывались им как личностные черты. (Однако следует выяснить, так ли обстоит дело как при атрибуции положительных, так и при атрибуции отрицательных черт?)

Представляют интерес следующие результаты: у около 15% испытуемых и для 8% названий личностных свойств имело место обратное расхождение в перспективе. Что это за личности, составляющие исключение из правила и почему именно эти 8% свойств — не совсем ясно. Здесь есть проблема для исследования.

Поскольку в исследованиях по атрибуции психолингвистический анализ почти не применялся, можно считать, что Гольдберг делает первые шаги в этом направлении.

Вопросы, СОДЕРЖАЩИЕ АТРИБУЦИИ (вербализация атрибуций в вопросительной форме)

«Не простудился ли ты?», — спрашивает мать ребенка, видя в нем какие-то признаки простуженности. Это полуатрибуция сомневающегося человека, переживающего тревогу. Мать частично уверена, что ребенок простудился, но лишь

частично, поэтому желает проверить свою атрибуцию-предположение. Поэтому и она задает свой полуриторический вопрос.

Но бывают случаи, когда индивид ничего не знает о том, о чем спрашивает, но полагает, будто знает. Поэтому его вопрос, обращенный к другому, скорее всего имеет риторический характер: человек «знает», уверен, что ему известно то, о чем спрашивает, но все же задает свой вопрос. «Не ты ли украл эту вещь?», — спрашивает наблюдатель, хотя уверен, что именно собеседник украл эту вещь.

Процессы вербализации атрибутивных процессов и их результатов представляют большой интерес. Я полагаю, что атрибуции, вербализуясь, принимают различные формы: категорических и вероятностных суждений и умозаключений; вид вопросов, как я только что показал; они могут принимать вид гипотез и теорий, содержащих самые разные типы суждений и умозаключений.

Раз это так, то я думаю, что психологию атрибуции следует состыковать с теорией генеративной грамматики Н. Хомского. Особенно важно проведение различия между поверхностным и глубинным уровнями структуры предложения. Следует выяснить, каким образом в психике человека формируются атрибутивные суждения. Существуют ли атрибуции, исходящие из глубинных структур, и такие, которые связаны с поверхностными структурами? Наконец, необходимо выделить *абсурдные атрибуции*, т.е. такие, которые грамматически верны, но бессмысленны. Это очень важные аспекты развивающейся науки — психологии атрибутивных процессов.

«ИНАЧЕ ГОВОРЯ» (подтипы атрибуции)

Когда мы определенным образом выражаем свою мысль, а потом добавляем «иначе говоря...» и выражаем эту же самую мысль «другими словами», сохраняя глубинную структуру мысли, мы меняем ее поверхностную лингвистическую структуру (и тем самым доказываем, что Ноэм Хомски был прав).

Например, мы утверждаем: «Р — дурак», а затем добавляем: «Да, Р — очень глупый человек». В подобных случаях мы фактически одну и ту же мысль М (значение) выражаем в двух формах — Φ_1 и Φ_2 . Это можно выразить в виде простейшей схемы:

$$\Phi_1 \leftarrow M \rightarrow \Phi_2$$

Здесь Φ_1 и Φ_2 — фактически два варианта одной и той же атрибуции. Возможен и третий вариант. Так, мы сможем выразить свою мысль в вопросительной форме: «Не глупец ли Р?» (или в другой форме: «Не дурак ли Р?»). Или то же самое можно выразить в вероятностной форме, а именно: «Я предполагаю, что Р — дурак».

Во всех этих вариантах имеются различия смысловых нюансов, но основная мысль сохраняется.

Я думаю, что психолингвистическое исследование атрибутивных процессов имеет большие перспективы.

7.14. ДИАЛЕКТИКА ПЛОХОГО И ХОРОШЕГО

(от эпохи Бальзака до современности)

В свое время, еще в XIX в., Оноре де Бальзак как-то высказал интересную мысль — один из результатов его психологических изысканий: женщины склонны в плохом человеке видеть хорошие черты, а в хорошем — плохие черты и недостатки. Так примерно считал Бальзак.

Это психологически очень ценное замечание. Во-первых, что значит видеть в другом человеке какую-либо черту, особенно в том случае, когда этой черты в нем нет? Это значит приписать ему определенную черту, совершить психо-логический акт атрибуции независимо от того, есть эта черта у данного человека или нет. Я хочу по поводу этой мысли Бальзака высказать ряд замечаний, которые, надеюсь, позволят раскрыть новые аспекты данного явления, его разновидности и, возможно, положить начало новому направлению в исследовании атрибутивных процессов:

1) Замеченная писателем тенденция свойственна не только женщинам, но и мужчинам. Хотя, конечно, необходимо выяснить, каковы половые (гендерные) различия этой по-настоящему субъективной психо-логической тенденции. Для того, чтобы получить ответ на данный вопрос, необходимо организовать простые опыты, во время которых испытуемым мужчинам и женщинам предлагают оценить: а) одного представителя противоположного пола с приятной внешностью и другого — с непривлекательной наружностью; т. е. мужчины оценивают двух женщин, а женщины — двух мужчин; б) после получения от каждого из них требуемых оценок надо просить, чтобы они объяснили и обосновали данные характеристики. Это надо делать для раскрытия психо-логики подобной тенденции.

Проведенные мною предварительные и пока немногочисленные исследования этого рода позволяют сказать следующее: 1) указанная выше тенденция действительно существует и ясно проявляется как у мужчин, так и у женщин; 2) чрезвычайно интересна психо-логика обоснования такой тенденции, которая не всегда четко осознается испытуемыми, пока психолог специально не указывает на ее признаки.

2. Оказалось, что существуют разные виды или подвиды такой атрибуции: не только приписывание признаков или черт, но и мотивов, установок, черт характера и темперамента, особенностей эмоциональной жизни и т.п. Поэтому предстоит исследовать эти разновидности и выяснить их различия. Например, если женщина (P_1) приписывает некрасивому мужчине (P_2) определенную привлекательную черту (например, доброту или высокий рост и т.п.), то имеет ли место также приписывание положительных мотивов поведения? Атрибуция мотивов и атрибуция внешних признаков — существенно различны, во всяком случае — по уровню ценностного значения. Иначе говоря, наблюдается ли кластерная атрибуция?

3. То, какой дальнейший ход получит вызванная к жизни подобной тенденцией активность человека, зависит от того, в каких взаимных связях находятся наблюдатель и действующее лицо (как объект его атрибуций), каковы его установки и динамика их ролевого атрибутивного взаимодействия во времени.

Описанную выше тенденцию, замеченную еще Бальзаком, необходимо рассмотреть и в более широком плане, т. е. в качестве проявления основных

ценностных ориентаций личности. Я имею в виду следующие ориентации:

- 1) стремление к установлению равенства: люди стремятся как бы привести всех к какому-то среднему уровню. Поскольку это в реальности невозможно, в итоге получается искажение реальности;
- 2) отмеченная субъективная тенденция проявляется как выражение своеобразного понимания принципа справедливости. Когда у человека открытая Бальзаком тенденция выражена сильно, тогда он будет считать неравенство людей по физическому обаянию или по умственным способностям нарушением принципа справедливости. Среди социалистов и коммунистов были люди, которые считали, что талант создает несправедливость и неравенство, поэтому талантливых людей надо ликвидировать. Следовательно, указанная тенденция нацелена на то, чтобы смягчить эту несправедливость. Отметим, однако, что это настоящее психо-логическое, крайне субъективное понимание справедливости. Совершая такую «справедливость», человек, вольно или невольно, дискредитирует умного и привлекательного человека, что, конечно, никак нельзя считать поступком, исходящим из принципа (или ценностной ориентации) справедливости.
- 3) Исходя из подобной субъективной логики, люди, в первую очередь женщины, любой вид положительной природной одаренности рассматривают в качестве неравенства. Эта плебейская психо-логика явно или неявно присутствует в уравнилельных социалистических учениях, авторы которых полагают, что «кто был ничем, станет всем». Если эта тенденция сильно выражена у женщин, то отсюда следуют определенные выводы, которые я здесь пока делать не буду.

Обсуждаемая проблема вызывает мысль об известном социальном явлении, которому французы дали название «мезальянс», неравный брак. Например, с виду красивая и обаятельная женщина выходит замуж за мужчину-полуживотного, неандертальского типа и начинает открывать у этого «квазимодо» обаятельные черты. Имея в виду способность человека истолковать любой недостаток в качестве положительной или по крайней мере нейтральной черты, мы не должны этому удивляться.

Такая психо-логика в силу ее распространенности и того обстоятельства, что она лежит в основе огромного количества принимаемых людьми решений, подлежит тщательному исследованию. Подобная психо-логика участвует также в процессах психической самозащиты.

7.15. ПСЕВДООБЪЯСНЕНИЯ В ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ И В ПСИХОЛОГИИ

(их атрибутивные основы)

Псевдообъяснения психических явлений. С древнейших времен, и даже в наши дни, когда психология переживает период бурного развития, широко распространены псевдообъяснения психических явлений. Они бывают по крайней мере двух видов: 1) такие «объяснения», когда психическому явлению присваивается имя и тем самым создается ложное представление, будто оно объяснено и понятно; 2) при втором типичном случае человеку приписываются определенные мотивы и черты, и поступающие таким образом люди приходят к иллюзорному представлению, будто уже понимают его поведение, объяснили его. Подобные «объяснения», как верно заметил Хекхаузен, страдают ошибкой порочного круга (Хекхаузен, 1986, ч. 1, с. 37).

Сходными псевдообъяснениями полна психология. Их особенно много было в начале развития научной психологии, когда она отталкивалась от философии и повседневного опыта людей, от народной психологии.

Примерами псевдообъяснений, встречающихся в психологической литературе, являются следующие: ребенок играет, потому что у него есть «потребность в игре»; люди экономят, потому что у них есть «мотив бережливости»; кто-то занимается работой и в свободное время, потому что у него высокая «мотивация достижения», и т.д. Подобные рассуждения не имеют никакой научной ценности, они — простая игра словами, которая определяется стремлением людей свести наблюдаемые явления к конечным причинам» (Хекхаузен, 1986, ч.1, с. 37).

Затем Х.Хекхаузен отмечает, что подобных псевдообъяснений много в психологии мотивации: целенаправленное поведение объявляется мотивированным, а мотивация сводится к лежащему в ее основе мотиву. Одним из путей преодоления подобных псевдообъяснений Хекхаузен считает следующий: «мотив» и «мотивацию» следует считать не реальными явлениями, а лишь гипотетическими конструктами. «В действительности никаких мотивов не существует», — заключает он (Хекхаузен, 1986, ч.1, с. 37). Это, конечно, мягко говоря, спорное заключение, если иметь также в виду, что, кроме внутренних мотивов, есть еще и промежуточные переменные, например, когнитивные посредники поведения.

Но возникает вопрос: если многие, употребляемые людьми объяснения психических явлений и поведения являются лишь псевдообъяснениями, то почему долгое время, да и в наши дни, большинство людей принимают на веру всякие псевдообъяснения? Не имеет ли человеческий интеллект фундаментальных недостатков?

Где кончаются атрибуции и начинается процесс объективного познания мира? В литературе об атрибуции замечается тенденция преувеличения роли атрибуции в процессе познания. Читая эти труды, иногда получаешь впечатление, что все познание, особенно социальное, состоит только из атрибуций.

Я думаю, что процессы объективно-рационального познания и атрибутивные процессы протекают взаимосвязанно, причем некоторые атрибуции также являются рациональными и даже правильными. Ведь не все, что один человек говорит о другом, иррационально и сочинено для его дискредитации. Люди нередко действительно хотят

знать истину друг о друге, чтобы правильно организовать свои взаимодействия. Например, искажение образа врага, сочинение псевдообъяснения и его недооценка создают трудности в борьбе против него.

Поэтому как при объяснении поведения других, так и в процессе самопознания необходимо уметь различать искажающие атрибуции от рационального познания. Для этого необходимо разработать специальные методики.

7.16. ЕЩЕ НЕКОТОРЫЕ НОВЫЕ ИДЕИ ОБ АТРИБУТИВНЫХ ПРОЦЕССАХ

ВОПРОСЫ «КАК?» И «КОГДА?» И АТРИБУТИВНЫЕ ПРОЦЕССЫ

Мы уже видели, что, производя атрибуции, наблюдатель старается найти ответы на вопросы «зачем?» (или «для чего?») и «почему?». Атрибуции, производимые в связи с вопросом «зачем?», я назвал мотивационными, а атрибуции в ответ на вопрос «почему?» — истинно причинными (каузальными).

Но ведь у наблюдателя, следящего за действиями социального актера, могут возникать вопросы также относительно *формы* поведения («Как?»).

Новые типы атрибуций. Еще одним вопросом, возникающим в связи с поведением людей, является вопрос о времени протекания: «когда?». Это вопрос о временной локализации поведения как социального события. Если попытка описания и объяснения социального актера (в роли которого может выступать и сам наблюдатель) делается «здесь и сейчас», т. е. когда актер и наблюдатель взаимодействуют и обмениваются названными ролями, то временная атрибуция ясна: сейчас, в настоящем. Но в том случае, когда объясняют поведение такого человека, который действовал в прошлом, или когда делается попытка предвидеть будущее поведение человека, тогда уже временная локализация с помощью атрибуций принимает серьезный характер.

Во-первых, я считаю необходимым выделить атрибуции, проецированные в прошлое; *во-вторых*, есть атрибуции, проецированные в будущее (это предвосхищения, которые обычно выражаются в форме вероятностных суждений).

ВОПРОС «КТО?» И ПЕРСОНИФИКАЦИЯ АТРИБУЦИИ

Кто совершил или совершает (или будет совершать) какое-либо действие? Данный вопрос, касающийся локализации актера, также нередко возникает в процессе социального познания. Например, в судебной практике, когда подозреваемые отрицают свою вину, такой вопрос у следователей возникает каждую минуту.

Поэтому и должны существовать, да и реально существуют, особые виды атрибуции, долженствующие в связи с определенными действиями дать ответ на вопрос о том, кто их совершил. Это не всегда очевидно.

Подобные атрибуции я считаю целесообразным назвать *персонифицирующими атрибуциями* в том смысле, что с их помощью определяется персона (личность) автора социального деяния. Это не всегда легкое дело или с первого взгляда может показаться легким занятием, если иметь в виду хотя бы следующие области жизни, в которых возникают сомнения о том, кто же совершил такие-то действия. Я имею в виду следующие области: область деятельности юристов, которые, например, пытаются идентифицировать преступников; подобные вопросы часто возникают в истории науки и техники, когда возникает необходимость определить, кто сделал то или иное открытие или изобретение.

Так, Томас Кун показал, что очень трудно определить, кто открыл кислород или другие газы, кто открыл электричество и т.п. (Кун, 2002).

Следующий вопрос тоже представляется мне очень важным: когда мы хотим знать как можно больше о поведении определенного человека, мы должны делать свои атрибуции в определенной очередности. Я думаю, что в реальной жизни так и происходит. Моя гипотеза в связи с этой проблемой такова: можно утверждать, что атрибуции наблюдателя (и исследователя — историка) осуществляются в следующем порядке: 1) атрибуция личности социального актера (ответ на вопрос «кто?»); 2) атрибуция с целью временной локализации события (действий актера или актеров): это ответ на вопрос «когда?»; 3) внутренние атрибуции; 4) внешние атрибуции (эти два вида атрибуции могут поменяться местами); 5) смешанные внутренне-внешние атрибуции, в частности, те, которым Э. Деси дал название «экстринсивно-индуцированные интенции».

В свою очередь, совершая внутренние атрибуции, наблюдатель может предпочесть ту или другую очередность актуализации двух подвидов внутренних атрибуций: а) атрибуции мотивов (ответ на вопрос «зачем?» или «для чего?»); б) атрибуции причин результатов действия (ответ на вопрос «почему?»).

Здесь я считаю уместными также следующие замечания: 1) я думаю, что для каждого из этих видов и подвидов (разновидностей) атрибуций характерны особые ошибки (искажения), в том числе основная ошибка атрибуции. Они имеют свои специфические особенности и подлежат исследованию. 2) Я полагаю, что вышеуказанная очередность видов атрибуции — это, по существу, лучшая стратегия или план научного исследования в человековедческих науках (психологии, истории, социологии и т.п.). Сначала необходимо установить, кто, когда и где действовал (локализация актера во времени и пространстве) и лишь затем исследовать мотивы и причины его поведения. Причем в роли актера могут выступать не только индивиды, но и социальные группы и этносы. Я думаю, что эти идеи подлежат дальнейшей широкой разработке на основе анализа конкретных исторических и эмпирических фактов, получаемых в ходе исследований.

7.17. АКТУАЛЬНАЯ ПОДСОЗНАТЕЛЬНОСТЬ ПРАВИЛ АТТРИБУТИВНОГО ВЫВОДА

Когда на социальной сцене «актеры» совершают какие-либо действия, все взрослые и даже дети стараются понять не только то, *что*

происходит, но и то, *почему* актер выполняет данные действия. И каждый приходит к определенным выводам, по-своему понимая происходящее. В психике каждого человека имеется уровень, на котором «живут» эти правила «причинного исчисления». (Отмечу еще раз, что атрибутируются не только причины, но и признаки, установки и т.п., поэтому теорию атрибуции нельзя свести к теории каузальной атрибуции, как это совершает, например, Келли, Браун и ряд других психологов.

Очень важно иметь в виду, что правила атрибутивного исчисления и выводов актуально, т.е. в каждый данный момент жизнедеятельности человека в основном находятся на подсознательном уровне и, по-видимому, пассивны, пребывают в «спящем» состоянии, «молчат». Речь идет об общих правилах, определяющих локус (место) причины поведения (внутри или вне личности действующего лица), устойчивость или неустойчивость этих причин. Эти правила, по-видимому, связаны с такими характеристиками, как согласие (консенсус), различимость (динстинктивность) и устойчивость, последовательность.

Каждый человек знает данные правила, но знает их подсознательно, «молчаливо», скрытно (имплицитно). Каждый знает и пользуется ими, но не формулирует их в явном виде. Превращение их в осознаваемые и словесно выраженные правила — дело в первую очередь психологов. Это задача концептуализации правил атрибутивных выводов. Превращая их в осознаваемые правила, выраженные в речевой форме (шире — символически), мы сможем показать, как их использовать. Как указал Браун, в области языка это аналогично речевому синтаксису поведения человека, говорящего на родном языке, и работе лингвиста, который старается понять структуру речи. В случае атрибуции социальный психолог стремится знать, каким образом обычный человек, не осознавая, делает выводы с помощью правил атрибуции (Brown, 1986, p. 136). Это интересная, но трудная задача.

Я полагаю, что, исследуя атрибутивные процессы людей, всегда надо иметь в виду существование *уровней психической активности*, а также то, что на различных уровнях содержания психической жизни выражены различными средствами (образами, символами, значениями и словами). Подробно разработанная мною концепция уровней психической активности изложена в другой монографии (см.: Налчаджян, 1980, гл. 1).

Атрибутивные процессы осуществляются на основе трехчленной социально-психологической структуры: социальный актер или действующее лицо (А) — действие (Д) — ситуация (С). Наблюдатель, воспринимая действия актера, должен решить, чем обусловлены эти действия: внутренними факторами личности актера или же внешними, ситуативными факторами, или же и теми, и другими. Кроме того, есть внутренние причины, которые вызываются в психике в данной ситуации под влиянием ситуативных факторов (например, под воздействием стрессоров или фрустраторов или иных неприятных факторов: они могут вызвать злость, вследствие чего актер совершает агрессивные действия). В повседневной жизни, спонтанно объясняя поведение других людей, неспециалист использует эти атрибуции без осознания их структуры, без вербализации правил атрибутивных выводов.

Глава 7. Процессуальность атрибуции

Что касается остальных факторов, определяющих итоги атрибутивных процессов, то с ними я ознакомил читателей при рассмотрении концепции Келли.

После установления места (локуса) причины необходимо постараться выяснить уже конкретные, специфические причины поведения. Ведь, например, недостаточно сказать, что причины поведения локализованы в личности. В структуре личности имеется очень много факторов (черт, установок и т.п.): какими из них обусловлены действия актера? Ответы на подобные вопросы должны быть конкретными.

ГЛАВА 8

АТРИБУЦИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

8.1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОТВЕТСТВЕННОСТИ

ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Что такое *ответственность*? В обиходной речи и в толковых словарях (как, например, в словаре русского языка С. И. Ожегова) это слово разъясняется как «необходимость, обязанность отвечать за свои действия, поступки, быть ответственным за них» (Ожегов, 1961, с. 457). В этом определении выявляется логический круг, но важно то, что кое-что в сущности обсуждаемого явления «пощупывается»: слово «ответственность» имеет корень «ответ». Совершил человек какое-либо дело, пусть будет готовым к тому, чтобы дать ответ за его последствия. Ответственен за какие-либо действия тот, кто *должен* отвечать за них и их последствия. Причем «ответ» тоже надо понимать в широком смысле: признать свое участие, вину и т.п.; компенсировать потери; ликвидировать вредные последствия своих действий и т.д.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК ОБЪЕКТИВНОЕ ЯВЛЕНИЕ

Существует ли ответственность как объективное явление, т.е. как независимое от сознания и воли людей бытие? Когда мы говорим, что индивид *Р* несет ответственность за свое действие *Д*, то что значит такое утверждение: какую сущность имеет этот человек? Данный чрезвычайно важный онтологический вопрос нигде серьезно не обсуждается, поэтому определения ответственности в известной мне литературе остается приблизительным, интуитивным. Ниже данный вопрос я намерен рассмотреть с разных сторон, а здесь начинаю обсуждение со следующего предположения: не является ли ответственность объективной причинной связью между индивидом, его поступком и последствиями этого поступка? Возможно ли «чистое» непсихологическое, онтологическое определение ответственности? Является ли ответственность разновидностью социальной необходимости?

Ясно, что ответственность — сложное явление. Необходимо раскрыть ее структуру и основы — то, из чего она складывается.

Ответственность и ее виды возможны лишь на основе ценностей, норм и социальных ролей. Одной из главных идей, которые лежат в основе моего

исследования ответственности и ее атрибуции, следующая: *ответственность возникает лишь после того, как уже возникли и существуют ценности и социальные нормы*. Хотя она обладает своим собственным бытием, но существовала в мире не всегда. В этом смысле как социально-психологическое явление и феномен морали ответственность является не первичным бытием, а *эмерджентной сущностью*. Она возникает всякий раз вновь и там, где возникают ценности и нормы — индивидуальные или групповые. Она исчезает вместе с исчезновением этих ценностей и норм, как это имеет место с ответственностью умирающего человека. Если бы в какой-либо общности людей вдруг исчезли все нормы, то исчезли бы также долг, обязанность и ответственность.

Итак, я думаю, что из норм и ценностей, в том числе ожиданий, возникает ответственность. Например, когда человек, занимая определенный социальный статус, берет на себя соответствующую социальную роль, то у него возникает ответственность. Но поскольку статус и роль как элементы социальной структуры существуют относительно независимо от человека, то и ответственность имеет объективное, хотя и эмерджентное бытие. Как только определенный индивид занимает данный статус (позицию, должность и т.п.) и обязывается выполнить соответствующую роль, эту объективную ответственность, заложенную в структуре статуса и роли в качестве потенциальной возможности, он превращает в свою личную, субъективную ответственность.

Итак, я считаю, что ответственность как объективное явление находится в структуре каждой социальной роли и соответствующего статуса. Когда статусы и роли формализованы, ответственность, возникая, принимает вид целого ряда требований (долженствований). Например, в воинских уставах пишется, что солдат обязан в таких-то ситуациях действовать таким-то образом и т.п. И когда одновременно отмечаются те санкции, которые к нему могут применяться в случае нарушения этих правил (ролевых ожиданий), перед нами объективная (или объективированная) ответственность за выполнение данной социальной роли. Санкции как разновидность социальных норм являются потенциальными носителями ответственности.

Возникает следующий вопрос: появляется ли у человека ответственность в том случае, когда он имеет дело не с обществом и социальными ролями, а с физической природой? Например, когда ученый-физик исследует законы неживой природы, то возникает ли у него ответственность по отношению к этой природе? Если, например, я изучаю законы Ньютона и их проявления в физических процессах, то несу ли я социальную ответственность за соблюдение этих законов?

Когда речь идет об уничтожении или защите природы, то у человека возникает социальная ответственность. Но существует ли несоциальная (или внесоциальная) ответственность? Если да, то перед кем? Перед природой? Ответственность перед Богом, которая имеется у многих людей, я считаю разновидностью социальной ответственности перед церковью, которая представляет как бы интересы Бога на Земле. Когда принимаются природоохранные законы, у граждан возникает ответственность за сохранение и защиту природы. Но это тоже разновидность социальной ответственности.

СУБЪЕКТ И ОБЪЕКТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Ответственность всегда предполагает существование своего *субъекта*, т.е. индивида или социальной группы, которые несут ответственность. Хотя, как я пытался уже показать, ответственность является бытием, т.е. имеет свою онтологическую сущность, но при психологическом рассмотрении вопроса мы не можем представить себе ее без носителя. Вопрос о субъекте имеет вид: «Кто несет ответственность?»

Но, кроме субъекта (носителя) ответственности должен существовать также *объект* ответственности, т.е. предмет, деятельность, социальные отношения, роль, долг, обязанность, человек или социальная группа, за которые субъект несет ответственность. Например, отец является субъектом ответственности за своего ребенка, который, в свою очередь, является объектом ответственности для отца, пока находится под его опекой. Конечно, ответственность отца распространяется не просто на сына как индивида, но и на его поступки и их последствия.

Но, кроме субъекта и объекта ответственности должны существовать также такие *социальные инстанции*, перед которыми несет ответственность субъект. Это социальные контролирурующие органы, которые имеют право применить к субъекту ответственности санкции.

Возможность и предвидение наказания или поощрения, особенно наказания, должны вызывать тревогу субъекта ответственности, а иногда даже страх. Состояние ответственности, о котором мы еще поговорим, обычно насыщено подобными переживаниями.

Поскольку все это так, то я предполагаю, что с возникновением долга и ответственности начиналось также историческое развитие тех механизмов и стратегий психической защиты, которые обеспечивают смягчение тревоги и страха. Поскольку генезис защитных механизмов необходимо исследовать не только в случае индивидов, но и социальных и этнических групп, такое исследование с необходимостью связывается с появлением в истории человечества понятий долга, социальных ролей и ответственности.

ДВА ВИДА ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПО ХАРАКТЕРУ ДОЛГА

Еще Иммануил Кант заметил, что должное есть обязанность, если оно продиктовано внешним требованием. Но должное становится внутренней моральной свободой, если человек руководствуется собственным внутренним нравственным законом. Только во втором случае у человека может быть свободная воля. Внутренний моральный закон (как совокупность норм) и внутренний долг порождают *внутреннюю ответственность*, т.е. ответственность личности перед собственным Я.

Вопрос о том, как возникает внутренний долг, разные авторы решают по-разному. Одни авторы считают, что внутренний долг возникает тогда, когда индивид принимает внешний долг и, следовательно, *внешнюю ответственность*, после чего преобразовывает его в свой внутренний долг (И. Кант). Другая же точка зрения, более психологическая и идущая от С. Кьеркегора, акцентирует творческий аспект

активности личности: каждый индивид должен сам творить, создавать свой собственный нравственный закон и выбирать свое Я. Тогда он как создатель этой морали может сознательно нести ответственность за каждое свое деяние.

Итак, во всех наших обсуждениях проблемы ответственности мы должны помнить, что существует два основных вида ответственности человека: внутренняя и внешняя ответственность. Они сосуществуют и сочетаются.

8.2. ВИДЫ СОЦИАЛЬНЫХ РОЛЕЙ И ВИДЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Люди в обществе исполняют самые разнообразные роли и несут ответственность перед различными индивидами и группами, осуществляя деятельность в различных областях социальной жизни. Поэтому виды ответственности можно выделить по разным критериям.

НАРОДНОЕ, МОРАЛЬНОЕ И ЮРИДИЧЕСКОЕ ПОНИМАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

О психологической сущности ответственности я предлагаю ниже новую концепцию, но здесь, чтобы лучше понять все последующее, желательно выделить основные сферы и разновидности ответственности. Это позволит нам в дальнейшем видеть в них общие черты и различия и исследовать их более конкретно.

Для того чтобы обсуждение конкретных вопросов психологии ответственности было содержательным, нужно четко определить следующие понятия: кроме уже введенных выше терминов «субъект ответственности» и «объект ответственности», это «осознание и переживание ответственности», «чувство ответственности» и «атрибуция ответственности». Исходя из сферы человеческой активности, я выделяю следующие три разновидности ответственности:

- а) *повседневное народное понимание ответственности* я только что изложил: я думаю, что именно это народное понимание и представлено в толковых словарях. Отмечу только, что остальные, более «рафинированные» определения исходят из народного понимания;
- б) *юридическая ответственность* определяется многочисленными юридическими нормами, записанными в законах — начиная с Конституции страны до законов и подзаконных актов, которыми регулируются социальные отношения в различных областях жизни;
- в) *моральная ответственность* определяется моральными (нравственными) ценностями и нормами, нравственностью общества;
- г) *этническая ответственность*, т.е. ответственность зрелой личности перед своим этносом. Это более сложная форма ответственности, которая определяется несколькими системами норм и всей культурой этноса, нормами этноцентризма, патриотизма и т.п.

Виды СОЦИАЛЬНЫХ РОЛЕЙ И ВИДЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Ролевой подход при выделении видов ответственности уже в определенной мере реализован в социальной психологии. Исходя из этого, ролевого критерия выделяют следующие виды ответственности (я здесь перечисляю лишь некоторые из них): роль отца (родителя) и его ответственность; работник учреждения, в том числе руководитель и его ответственность; лидер политической партии и его ответственность и т.п. Вообще можно взять за основу классификацию социальных ролей и назвать соответствующие виды ответственности (о ролевом подходе к классификации ответственности см. также: Муздыбаев, 1983, с. 11–12; подобный подход развивают ряд психологов США).

Объект ответственности как основа для классификации видов ответственности. Исходя из того, на какие объекты распространяются обязанности и долг субъекта ответственности, различают следующие ее виды: политическую ответственность; моральную ответственность; юридическую ответственность; профессиональную ответственность. Последняя, в свою очередь, имеет десятки и сотни разновидностей.

Виды «объектной» ответственности, перечисленные в предыдущем разделе, можно раздробить. В таком случае можно говорить о материальной ответственности, административной ответственности, материнской ответственности и т.п.

В целом целесообразно выделять виды и разновидности ответственности исходя из *ролевых ожиданий*. Целесообразно продолжить данную линию исследований с учетом не только разновидностей социальных ролей, но и того обстоятельства, что входящие в состав каждой роли ожидания бывают нескольких типов, исходя из чего выделяют также различные «частные роли» в составе единой роли. Например, говорят о приписываемой роли (prescribed role): это совокупность ожиданий, которые предъявляются к исполнителю роли другими значимыми индивидами и референтными группами); принимаемая роль (perceived role): данная роль, какой ее воспринимает и принимает исполнитель. Отметим, что одна и та же роль с точки зрения исполнителя и наблюдателей может выглядеть совершенно различно. Выделяют также исполняемую роль (enacted role): это роль в том виде, как она исполняется (см.: Шибутани, 1969). Исходя из возможности выделения этих трех «под-ролей» из состава каждой целостной социальной роли, я предлагаю выделить три вида или три аспекта ролевой ответственности: 1) ответственность перед референтными группами и наиболее значимыми индивидами, которые предъявляют к социальному актеру определенные группы ролевых экспектаций (ожиданий); 2) ролевая ответственность перед собой за субъективно истолкованную роль, т.е. за свое субъективное понимание и истолкование своего статуса и соответствующей роли; 3) двойная ответственность как перед другими, так и перед самим собой за реально исполняемую роль, за ролевые действия. При выделении этой разновидности (или аспекта) ролевой ответственности я имею в виду, что, исполняя роль, человек несет ответственность как перед собой, так и перед другими людьми: ведь эти действия оказывают воздействие и на исполнителя, и на наблюдателей.

Еще одно направление ролевой ответственности открывается, когда мы учитываем то обстоятельство, что люди обычно играют сопряженные социальные роли. Поскольку это так, исполнитель роли в первую очередь несет ответственность

перед теми людьми, с ролями которых его роль сопряжена: родитель — перед детьми; государственный служащий — перед правительством и своими коллегами; учитель — перед своими учениками; солдат — перед своими непосредственными командирами, и т.п.

Я полагаю, что при анализе подобных случаев с ролевой точки зрения надо иметь в виду существование двух различных видов сопряжения — положительного и отрицательного. Большую и позитивную ответственность человек, по-видимому, несет перед теми социальными актерами, с которыми его роль находится в положительном сопряжении.

Мы видим, что самым естественным ходом своих рассуждений я пришел к выводу, что существует два вида ответственности — положительная (позитивная) и отрицательная (негативная) ответственность. Реальны ли они? Не абсурд ли выделять отрицательную ответственность? Чтобы ответить на данный вопрос, лучше начать с исследования конкретных случаев отрицательного ролевого сопряжения. Если индивиды P_1 и P_2 играют, соответственно, роли D_1 и D_2 , то при положительном сопряжении хорошее исполнение со стороны P_1 своей роли D_1 способствует хорошему исполнению P_2 своей роли D_2 . Негативное же сопряжение этих ролей означает, что при хорошем исполнении D_1 исполнение роли D_2 ухудшается. Это может иметь место при наличии межролевого конфликта двух лиц. Например, и P_1 , и P_2 добиваются положительного отношения J_1 и в этом деле соперничают. Несут ли соперники, а тем более враги, перед друг другом ответственность? Да, если их ролевое взаимодействие регулируется с помощью каких-либо правил и норм, и они обязались соблюдать их. (Даже во время войны между вражескими государствами поведение сторон конфликта регулируется международными законами. Другое дело, что они плохо соблюдаются.)

8.3. ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ СУТЬ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Когда выделяют различные виды ответственности, то нередко забывают, что «под ними» лежит какое-то психологическое представление об ответственности, а «под последним» и еще глубже — собственная суть этого явления, т.е. *переживание ответственности как психического процесса*.

Психолог должен начать свое исследование ответственности именно с этого глубокого слоя, с того, как человек переживает психическое состояние ответственности и, соответственно, безответственности — как противоположного психического состояния и процесса. Для этого нужен первичный психологический материал. Лишь после этого можно перейти к юридической и моральной разновидностям ответственности, рассматривая их как форму нормативного регулирования ответственности, как спонтанное социально-психологическое явление (и процесс).

Итак, каким образом я, вы или другой переживают ответственность? Я, например, знаю и чувствую, что несу ответственность за судьбу своих детей. Это означает, что ответственность имеет в своем составе, во-первых, знание и обладание какими-то *ценностями*. Каждая ценность и *знание* о ней вызывает *переживание*

ответственности, т.е. чувство и убеждение (или хотя бы мнение) о том, что я должен защищать эту ценность, сохранить ее, а если это развивающаяся ценность — способствовать ее развитию.

Переживание человеком ответственности за определенную ценность принимает особенно острый характер тогда (отмечу лишь несколько условий): 1) когда эта ценность принадлежит ему; 2) когда эта ценность создана им самым; 3) когда эта ценность принадлежит таким лицам или социальным группам, с которыми индивид имеет положительную идентификацию; 4) когда человек обязался (обещал, давал клятву, заключил договор) сберечь и защищать эту ценность. Например, когда человек дает клятву защищать Родину, которая является высочайшей ценностью, он переживает чувство ответственности.

8.4. ЧУВСТВО ОТВЕТСТВЕННОСТИ И ХАРАКТЕР

ЧУВСТВО ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Под «чувством ответственности» следует понимать *комплексное переживание* содержания (онтологии, бытия) ответственности, включающее: 1) определенный уровень осознания того, за что и почему человек несет ответственность; 2) определенное отношение (установку) к этому содержанию ответственности; 3) эмоции, выражающие эту установку. Когда у человека отношение к своей ответственности положительное, его чувства тоже будут в основном положительными, и наоборот.

Можно считать заблуждением точку зрения, согласно которой «чувство ответственности» является только эмоциональным переживанием. Оно, как мы видели, является *когнитивно-эмоциональным динамическим комплексом*.

Существуют заметные индивидуальные и этнические различия по уровню развития чувства ответственности.

В этой связи необходимо исследовать также явление социально-психологической интуиции, в частности, *интуицию ответственности* и *понимание* ответственности. Есть люди, которые тонко чувствуют свою ответственность во всех тех случаях, когда принимают какое-либо участие в событиях; но есть и такие индивиды, которые, даже играя ключевую роль в событиях, отрицают свою ответственность. Иногда это сознательный способ уйти от ответственности, обман, иногда же — подлинная неспособность понимания своей ответственности, социальная патология, признак морального тупоумия.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК КОМПЛЕКС ХАРАКТЕРА

Систематические переживания чувства ответственности и интернализация социальных норм способствуют развитию у части людей *устойчивого характерологического комплекса — ответственности*. В повседневной жизни говорят, например, что у такого-то развито чувство ответственности (или что он «ответственный» человек), а вот у другого данная «черта» характера слабо развита

или отсутствует. Можно предположить, что развитию данного комплекса характера человека в первую очередь способствуют игры по правилам и исполнение формализованных социальных ролей.

Какова психологическая структура характерологического комплекса ответственности? Можем ли мы, пытаясь ответить на данный вопрос, ограничиться лишь перечислением нескольких черт характера, составляющих данный комплекс? (Именно так и поступают те, кто применяет различные тесты ответственности. Результаты подобных исследований будут еще более полезными, если психологам удастся найти не просто отдельные черты, а скорее их комплексы и связи элементов этих кластеров (О методах эмпирического исследования ответственности см.: Gough, McClosky, Meehl, 1952; Harris, 1957; Berkowitz; Муздыбаев, 1983, с. 26–27). Перед нами — сложная проблема, для решения которой нам нужны эмпирические данные о людях, которых мы смогли бы охарактеризовать в качестве ответственных личностей.

Но я выскажу идею, которая, как я надеюсь, облегчит решение этой задачи: *можно считать, что чувство ответственности является актуальным выражением характерологического комплекса «ответственность»*. Следовательно, каждое актуальное переживание чувства ответственности есть выражение соответствующего комплекса характера. Исследуя структуру данного чувства (переживания), мы сможем узнать также соответствующий комплекс характера. Как комплекс характера (личности) ответственность, кроме ведущей черты (готовности отвечать за свои действия, а также честности и справедливости) включает ряд других черт. Отметим, например, что ответственный человек отличается пунктуальностью, точностью, верностью своему слову, принципиальностью. Считается, что для реализации этих черт нужно иметь также развитые эмоциональные черты: способность к сопереживанию, чуткостью к чужой боли и радости, волевые качества — настойчивость, стойкость, смелость, выдержку и т.п. (см.: Муздыбаев, 1983, с. 24–25).

Итак, ответственность является онтологическим бытием и эмерджентна. Она — комплекс характера. Как этносоциальный феномен ответственность является также бытием, хотя и неустойчивым и изменчивым: зависит от состояния общества и его культуры, социальной структуры, наличия и уровня развитости ролей и т.п. Люди различаются по обладанию личной ответственностью как характерологическим комплексом и по уровню ее развития. Можно даже создать классификацию типов личностей по уровню и видам ответственности. Но эта задача уже выходит за рамки настоящего исследования.

ИЗБИРАТЕЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Как комплекс характера и даже как стратегия социального поведения ответственность отличается разными уровнями обобщенности. Она бывает общей и частной (избирательной). Например, человек может переживать чувство ответственности за благополучие своей семьи, но не за благосостояние остальных социальных групп того общества, в которой живет.

Другой пример: человек может быть избирательно ответственным за свою официальную деятельность, но не за неофициальные отношения. Все, что лежит вне

пределов его основной деятельности, может не вызвать у него заинтересованности, личностного вовлечения и чувства ответственности. За одну социальную роль он может испытывать высокий уровень ответственности, за другую — нет.

В связи с этим можно предложить для дальнейшего обсуждения по крайней мере две новые проблемы: 1) каким образом подобная избирательность влияет на атрибуции ответственности, которые осуществляют такие люди относительно себя и других людей? Первый из этих пунктов более или менее понятен: он приписывает себе ответственность только за те роли, за которые переживает ответственность. Но как обстоит дело с гетероатрибуциями ответственности? 2) Я предполагаю, что избирательная (частная, узкая) ответственность есть проявление соответствующего комплекса характера более низкого уровня. Есть уровни ответственности и за комплекс характера, и за переживания, и за ответственные — безответственные действия. Эти предположения требуют дальнейших исследований.

8.5. УРОВНИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Каждый знает и чувствует, что своя ответственность за те или иные ценности не всегда одинакова. Если говорить языком простого человека, то можно сказать, что люди в одном случае знают, что «отвечают головой» за какую-либо ценность, а в другом случае ответственность невелика. Есть целый спектр уровней ответственности в следующих двух случаях:

- а) ответственности за одну и ту же ценность;
- б) ответственности за разные ценности.

Необходимо сконструировать по крайней мере две шкалы ответственности людей в соответствии с указанными двумя случаями.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ОДНУ И ТУ ЖЕ ЦЕННОСТЬ

1) Личность P_1 в разных случаях отвечает за одну и ту же ценность по-разному, в различной степени. Например, руководитель какого-либо учреждения несет большую ответственность за сохранение здания тогда, когда лично находится в нем, чем в том случае, когда, например, командирован в другой город и ответственность возложена на других (на заместителя, охранников и т.п.). Другой пример: родитель, который вышел на прогулку со своим ребенком, несет за него большую личную ответственность, чем в том случае, когда он находится на службе, а ребенок — в детском саду или в школе. Ребенок как высокая ценность для него неизменна, а вот уровень его ответственности в различных ситуациях различен. Именно поэтому когда в его отсутствие с ребенком случаются неприятности, родитель может сказать (и он будет прав), что не виноват.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА РАЗЛИЧНЫЕ ЦЕННОСТИ.

Вполне очевидно, что у каждого человека имеется своя *иерархия ценностей* и соответствующих ценностных ориентаций. Хотя в принципе человек переживает

чувство ответственности за каждую из них, но нет сомнения в том, что эти переживания — явления различных уровней и различной интенсивности. Например, это видно из того, что человек не одинаково защищает приобретенные ценности и неодинаково легко с ними расстается.

Здесь мы уже можем использовать теорию фрустрации и психологической защиты: чем более интенсивную фрустрацию переживает индивид при потере (лишении, депривации) какого-либо объекта, социального статуса, престижа и т.п., тем более ценным данный объект является для него. Отсюда с определенной вероятностью можно заключить, что из-за таких ценностей он переживал большую ответственность, чем за те, потеря которых не особенно волновала его. Имеется еще один психологический критерий для определения ценности объекта и ответственности за него: это та радость и то удовольствие, которые человек переживает при приобретении тех или иных объектов (не только материальных). Когда, приобретая какую-либо ценность, человек переживает счастье, он будет чувствовать себя в высшей мере ответственным за сохранение этой ценности.

8.6. ОТВЕТ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Слово «ответственность» — от слова «ответ», и это изобретение такого бихевиористского термина объяснимо: если я чувствую себя ответственным за какую-то ценность, например, за успех какой-либо деятельности, я знаю (и осознаю), что должен держать «ответ», если случится неприятность (повреждение, болезнь, неудача и т.п.). «Ответ» означает тоже какую-либо ценность, которую у меня отнимут, если я не смогу как следует защищать врученную мне ценность или не сумею обеспечить успех какой-либо деятельности. Наказание в какой бы форме оно ни применялось, есть, по-моему, не что иное, как лишение человека определенной ценности — имущества, денег, здоровья, чести и достоинства, даже жизни. Следовательно, если я беру на себя ответственность за какую-либо ценность, то это значит, что я согласен (или, может быть, готов) быть наказанным в том случае, если эта ценность не будет сохранена или приобретена (как, например, в случае успеха групповой деятельности).

Я недаром несколькими строками выше подчеркнул слово «отнимут». Да, есть социальные агенты, которые осуществляют контроль за деятельностью социальных актеров, играя сопряженные роли. Люди взаимно контролируют ролевое поведение друг друга, хотя в этом отношении их возможности различны. Эти возможности зависят от уровня социального статуса каждого социального актера. Руководитель учреждения в большей степени контролирует своего подчиненного, чем подчиненный — ролевое поведение своего начальника.

Все это означает, что мы всегда несем ответственность не абстрактно, а перед кем-либо. Инстанцией, перед которой мы несем ответственность, является та, которая осуществляет контроль, т.е. обладает властью над нами. Поскольку существует два основных вида социального контроля — внешний и внутренний (самоконтроль), необходимо выделить два вида ответственности:

- 1) ответственность перед другими социальными объектами (индивидами и

- группами);
- 2) ответственность личности перед собой.

Я думаю, что ответственность перед собой возникает как вторичное явление по мере превращения (интериоризации и преобразования) внешнего социального контроля во внутренний, который, и по существу, и по своему генезису, является социальным.

Эта идея позволяет проследить процесс генезиса ответственности как перед другими, так и перед собой в процессе социализации каждого человека.

8.7. ПСИХОЛОГИЯ БЕЗОТВЕТСТВЕННОСТИ

ПРОБЛЕМА

Что такое безответственность личности? Я полагаю, что, как и ответственность, она должна быть исследована в трех «ипостасях»:

- 1) безответственность как психическое состояние (это ситуативное состояние);
- 2) безответственность как социально-психологический процесс (когда она переживается во времени, а личность в конце концов принимает какое-либо решение);
- 3) безответственность как черта, или, вернее, комплекс характера. В этой связи моя основная идея состоит в том, что данный характерологический комплекс формируется у личности в том случае, когда ее психические состояния и процессы (а также безответственные действия) поощряются или, по крайней мере, не вызывают применения отрицательной санкций со стороны социальных агентов контроля.

«НЕ ПОЙМАН — НЕ ВОР»: ТАК ЛИ ЭТО?

В изречении «Не пойман — не вор» (соответствующем психо-логике преступников) поступок, по существу, оценивается лишь с формальной юридической точки зрения. Говоря это, люди имеют в виду лишь юридическую ответственность человека за свои действия.

Когда данное изречение-лозунг применяют простые люди и преступники — это понятно: первые не углубляются в суть дела, а вторым оно полезно. Но когда юристы, политические деятели и даже психологи придерживаются такого же взгляда, то это не просто опасно. Это свидетельствует о недостаточной профессиональной подготовке, в частности — в том, что касается вопросов ответственности и ее видов, вопроса справедливости и других ценностей.

Я думаю, что исследование психо-логики изречения «Не пойман — не вор» и

других подобных поговорок, содержащих определенную идеологию, позволяет выяснить, в какой степени они воплощаются в правовой практике. С этим связан вопрос о частных определениях судов. Но о юридической ответственности у нас более подробный разговор будет впереди.

ЛЕГКОМЫСЛИЕ И БЕЗОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Я полагаю, что изучение проблемы ответственности и безответственности с применением понятий теории атрибуции самым естественным образом приводит к постановке проблемы легкомыслие в качестве собственно психологической проблемы. Начну обсуждение с одного примера вопиющей безответственности и легкомыслие. А.Э. был директором НИИ. В 90-е годы, когда жизнь в Армении стала очень тяжелой, он избрал повод и получил разрешение на шесть месяцев поехать в Москву, якобы для лечения, оставив исполнение своих полномочий другим, не менее порочным людям. Он обманул свое руководство, которое тоже допустило безответственность и «либерализм», позволив не работающему руководителю получать в полной мере зарплату. Вполне очевидно, что перед нами легкомысленный человек, безответственность которого в первую очередь определяется именно его легкомыслием, сочетаемым с бесстыдством. Вернувшись в Ереван и уже зная, что позорным образом освобожден от работы, он позволил себе собрать коллектив института и рассказать о своих делах в Москве, давать советы, пригодные на разные случаи жизни. Удивительно, что нашлись сотрудники, которые с вниманием и уважением отнеслись к личности и словам этого пустого человека.

Исследование гетеро- и автоатрибуций таких людей представляет несомненный интерес хотя бы потому, что в каждом обществе индивидов данного типа — немалое число.

8.8. САМООБСЛУЖИВАЮЩИЕ ПРЕДУБЕЖДЕНИЯ И ОТРИЦАНИЕ СОБСТВЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Особенностью самообслуживающих предубеждений является то, что они позволяют действующему лицу: а) при совершении желательных поступков осуществить внутренние атрибуции; б) при совершении же нежелательных поступков — осуществить внешние атрибуции. Успех приписывается себе, своим способностям и характеру, а неудача — внешним, неблагоприятным факторам.

Это особая форма предубеждения атрибуции. Она, по-видимому, не сводится к фундаментальной ошибке атрибуции, не является ее разновидностью или вариантом, поскольку в этом случае нет внешнего наблюдателя. Когда актер и наблюдатель совпадают в одном лице, то это — специфический случай, хотя мы и утверждаем (и это в определенной степени так), что индивид сам для себя может быть и действующим лицом, и наблюдателем. Но объективное самонаблюдение никогда не выступает в полном отрыве от внутреннего самонаблюдения — интроспекции. В данном случае феномен разделения точек зрения актера и наблюдателя носит совсем

иной характер.

Есть некоторое сходство между этими двумя случаями только при объяснении неудачи: *в таких случаях у осуществляющей самонаблюдение личности появляется сверхмотивация отрицания собственной ответственности за неудачу.*

Но когда человек добивается успеха, самообслуживающее предубеждение делает такие предположения (внутренние атрибуции), которые противоположны предположениям внешних наблюдателей. *За свои успехи человек берет на себя ответственность*, тем самым поддерживая собственные самообслуживающие предубеждения. Надо отметить, что слово «предубеждение» не всегда адекватно, поскольку во многих случаях люди добиваются успехов благодаря своим способностям, знаниям и сильному характеру.

8.9. ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ПОВЕДЕНИЯ И УСТАНОВЛЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Для того, чтобы считать кого-либо ответственным за какое-либо деяние и его последствия, необходимо сначала описать совершенные действия, установить их мотивы (отвечая на вопрос «зачем?» или «для чего?»), причины (отвечая на вопрос «Почему?»), а затем выяснить, кто совершил это действие, зачем и по какой причине. Если удастся установить личность «деятеля» (P_1), то ему и *приписывают ответственность*. Это процесс атрибуции P_1 совершенного деяния, его мотивов и причин.

Но в реальной жизни бывает немало случаев, когда ответственность приписывают не тому, кто совершил действие, или не только ему, но и другим лицам. Например, ребенок 7 лет наносит материальный вред другому лицу, но не он отвечает перед законом, а его родители. Такому родителю *атрибутируется* не только юридическая, но и моральная ответственность. Действует один, а отвечает другой.

Когда военный человек, выполняя приказ командира, совершает такие действия, которые подлежат моральному и юридическому осуждению, то нередко ответственность приписывается его командиру: подчиненный был вынужден исполнить его приказ.

Когда кто-либо заказывает убийство своего противника и киллер осуществляет его, то ответственность приписывается обоим, причем заказчику даже в большей степени, чем исполнителю преступления.

Надо различать также *результаты* и *последствия* действий человека, в том числе преступных деяний. Результаты — это непосредственные итоги действия. Например, результат воровства — потеря пострадавшим определенных ценностей. Но это деяние может иметь, как говорится, далеко идущие последствия, которые могут наступить даже много времени спустя. Например, воровство и разорение семьи может стать причиной того, что дети пострадавшего семейства не получают должного воспитания и усваивают отклоняющиеся (девиантные) формы поведения. Они сами могут стать преступниками. Это отдаленное последствие совершенного много лет назад преступления.

Причина и причинение. Не так просто определить также природу причины.

Например, индивид P_1 совершает определенные агрессивные действия против другого индивида P_2 , вследствие чего последний получает телесные повреждения. Что явилось причиной его страданий и потери здоровья: P_1 или его действия? Хотя в обиходе человеку могут сказать: «Ты стал причиной этого бедствия», но *непосредственными* причинами явились его действия. И, конечно, необходимо различать причины и условия (т.е. ситуацию), в которой имело место некое поведение. В повседневной жизни нередко путают причину и условия действия, поэтому ошибочно ответственность приписывают не тем, кто совершил эти деяния, а другим лицам или даже неодушевленным предметам.

8.10. НЕВМЕНЯЕМОСТЬ С ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ

В юридической науке и практике «невменяемым» называют человека, который не способен отвечать за свои действия. Невменяемость или «состояние невменяемости» — такое состояние человека, в котором он не мог «осознать фактический характер и общественную опасность своих действий (бездействия) либо руководить ими вследствие хронического расстройства, временного психического расстройства, слабоумия или иного болезненного состояния психики» (Уголовный кодекс Российской Федерации, 2003, Ст. 21, с. 9).

Сделаем несколько замечаний психологического характера. Во-первых, перечисленные случаи весьма различны и требуют отдельного (дифференцированного) психологического анализа. Во-вторых, краткая характеристика невменяемости человека позволяет выделить два ее аспекта, связанных с двумя типами атрибуции.

1) Невменяемость индивида P_1 с точки зрения наблюдателя P_2 , в качестве которого в данном контексте выступают законодатель и те юристы, которые практически применяют закон (прокуроры, судьи, защитники и т.д.); все эти лица пользуются атрибуциями, приписыванием обвиняемому P_1 того или иного уровня ответственности. Защита старается делать как можно больше внешних атрибуций, а обвиняющие и представители пострадавших — как можно больше внутренних атрибуций.

2) *Невменяемость индивида P_1 с его собственной точки зрения*: стремясь осуществить самозащиту, он старается использовать как можно больше внешних атрибуций и как можно меньше атрибуций внутренних. (Здесь он и его защитник должны прийти к согласию относительно баланса «внутренние атрибуции — внешние атрибуции».) Немало таких случаев, когда обвиняемые стремятся приписать себе невменяемость в «момент» совершения преступления, чтобы получить более мягкое наказание.

Кстати, слово «вменять» («вменить»), от которого происходят юридические термины «вменяемость» и «невменяемость», неявно содержит в себе идею атрибуции. Так, когда говорить «вменить в вину», имеют в виду обвинение кого-либо в чем-

нибудь, т.е. приписывают ему виновность. Выражение «вменить в обязанность» истолковывается как «обязать что-нибудь сделать» (Ожегов, 1961, с. 82). Вменяемость — способность нести ответственность перед законом за совершенные действия или за подготовку преступных действий. «Суд признал подсудимого вполне вменяемым». Ясно, что соответствующие юридические нормы возникли из обычных слов русского языка, в которых, как я сказал, идея атрибуции уже содержится в неявном виде. Причем, поскольку вердикты суда могут быть и ошибочными, то ясно, что народная психология знает: атрибуции (приписывания, «вменения») могут быть как верными, так и ложными. Да и вне сферы уголовной практики, когда человеку вменяют в обязанность какие-либо действия, то эти вменяемые (приписываемые) обязанности могут соответствовать, но могут и не соответствовать той социальной роли, которую он выполняет.

Итак, в психологии «невменяемыми» следует считать тех лиц, которым нельзя атрибутировать ответственность за содеянное. Кроме упомянутых в статье Уголовного кодекса случаев невменяемости приписывается также тем людям, которых заставляют совершать определенные действия. Такие люди полностью или частично освобождаются от ответственности.

8.11. ДВА ВИДА ВМЕНЯЕМОСТИ — НЕВМЕНЯЕМОСТИ ПО КРИТЕРИЮ ЦЕЛЕЙ И ОЖИДАНИЙ (новая концепция)

Мы уже знаем, что человек, выдвигая перед собой цели и формируя свои ожидания, осуществляет эти процессы по крайней мере в двух планах (в зависимости от своих ожиданий):

Ожидание эффекта и вменяемость первого плана. Согласно современным представлениям (см., напр., труды А. Бандуры), когда человек осуществляет целенаправленную деятельность, у него возникает два типа ожидания: ожидание эффекта деятельности или решения задачи, и ожидание исхода, т.е. последствий (поощрения, наказания).

Я выделяю два соответствующих типа вменяемости: а) вменяемость относительно ожидания эффекта, б) вменяемость относительно ожидания исходов. Говоря о вменяемости ожидания эффекта, я имею в виду то, в какой мере человек в «момент» совершения деяния осознал (дал себе отчет), сможет ли он успешно выполнить это деяние (деятельность, роль) и достигнуть поставленной перед собой главной цели. Уровни успеха и неудачи могут быть различными.

Говоря же о вменяемости ожидания исхода, я имею в виду то, в какой мере человек осознал (дал себе отчет), что возможны другие результаты, последствия действий, если основная цель достигнута.

Например, если преступник собирается убить человека, то в таком случае ожидание эффекта состоит в том, в какой мере он это осознал и ждет, что успешно осуществит свое намерение. Что касается вменяемости ожидания исхода, то в этом случае оно означает следующее: в какой мере этот индивид осознает те последствия, которые для него наступят в случае успешного завершения дела. Речь идет в первую

очередь о тех вознаграждениях и наказаниях, которые ждут его по завершении основной деятельности.

Представляет ли практическую полезность подобное различие двух видов вменяемости-невменяемости на основе соответствующих видов ожиданий? Я думаю, что такая дифференциация в первую очередь полезна в научном отношении: всем нам, а юристам в наибольшей степени, важно знать, какие психические процессы предшествуют преступному деянию, почему одни, имея даже четкий план действий, не осуществляют его, а другие идут до конца. Например, невменяемость в плане ожидания исходов может облегчить совершение действия. Знание этого важно не только теоретически, но и практически.

Вопрос, таким образом, касается того, в какой мере человек знает и осознает: а) то, что собирается делать; б) то, что может последовать за этим. Нередко бывает, что человек плохо знает «как делать», но хорошо представляет себе «к чему это приводит». Первый план — инструментальный, второй — прогностический.

Я полагаю также, что существуют различия вменяемости-невменяемости в случаях различных типов невменяемых лиц. Как мы видели, в Ст.21 УК РФ в качестве условий невменяемости перечисляются: а) хроническая психическая болезнь; б) временное психическое расстройство; в) слабоумие; г) иные болезненные состояния психики.

Здесь, конечно, нет типологии невменяемых лиц, неспособных нести ответственность за свои деяния. Между тем создание такой типологии очень желательно. Следует привлечь обширный материал об этих условиях невменяемости и, проанализировав его, вывести критерии создания типологии невменяемых лиц. Затем надо создать эту типологию.

Атрибуция ответственности и психология обвинения. В каких случаях мы вправе считать человека ответственным за свои действия? Ясно, что в двух случаях: а) когда он сознательно идет к поставленным целям, т.е. имеет намерение действовать определенным образом; б) когда он осознает причины своей активности и одобряет их. Исходя из этого я предлагаю выделить два случая атрибуции ответственности: 1) атрибуция ответственности за осознанные и желательные цели, к которым стремился человек; цели же отражают выбор ценностей; 2) атрибуция ответственности за осознанные причины поведения (активности), которые приняты актером как доступные.

Вообще необходимо описать все те случаи, когда человек несет ответственность, и исследовать соответствующие случаи атрибутивных процессов, как авто-, так и гетероатрибуций. Это позволит расширить раздел об атрибуции ответственности и психологии обвинения.

8.12. ОТ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИЧИННОСТИ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИЧИН ПОВЕДЕНИЯ

Когда кем-либо совершен какой-либо поступок, тогда его

причинный анализ (выявление причин его совершения) означает следующее: может ли личность в целом или какие-либо ее аспекты стать причиной данного поведения? Причины же бывают *необходимые, достаточные и дополнительные*.

Одна и та же причина может быть необходимой и достаточной одновременно, хотя в психологии (в причинении поведения людей) это редко бывает.

При осуществлении причинного анализа поведения необходимо различить причины в собственном смысле и условия, в которых совершается поступок.

ПЕРЕХОД ОТ ПРИЧИННОГО АНАЛИЗА К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ОТВЕТСТВЕННОСТИ (психологические параметры ответственности)

Как показал еще основатель теории атрибуции Хайдер, при определении ответственности личности выявленные причины анализируются по трем параметрам:

1) непосредственность (пространственная близость) — опосредованность (пространственная удаленность); 2) возможность предвидеть исход; 3) преднамеренность (интенциональность) совершенных поступков (Heider, 1958, p. 113).

Различные возможности предвидения и реального предвосхищения поступков и их последствий — разные вещи. Возможность предвидения может существовать, но индивид по различным причинам может и не реализовать такое предвидение.

Когда оба эти «измерения» сочетаются, т.е. когда поведение и его последствия можно было предвидеть и актер их предвидел, то ему приписывают намерение (интенцию) (см.: Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 108).

Приписывание намерения индивиду непосредственно ведет к приписыванию ему ответственности: он считается непосредственной причиной последствий, ведь он предвидел их, но тем не менее совершил свои действия.

ХАЛАТНОСТЬ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Халатность — это невнимательное, безответственное отношение к делу. Если кто-либо непреднамеренно наносит вред другому лицу и если такое последствие можно было предвидеть (но он не предвидел), то такому человеку *приписывают халатность*. За халатность предусматривается юридическая ответственность.

Я думаю, что в случае халатности первые два параметра ответственности присутствуют (пространственная близость и возможность предвидения), но третий и важнейший параметр (реальное предвидение) отсутствует, поэтому человеку не приписывают намерения.

В этой связи я предлагаю *гипотезу*, состоящую из следующих утверждений: 1) я думаю, что в случае атрибуции халатности юристы не просто приписывают личности

моральную ответственность, но и ответственность иной природы; 2) природа ответственности определяется природой атрибутивных мотивов поведения; ответственность за намеренное действие и ответственность за ненамеренное, но то же самое деяние и одинаковые последствия, — это разные виды ответственности; 3) именно интуитивное понимание этого различия мотивирует юристов назначать различные наказания за внешне одно и то же деяние, которое в одном случае мотивировано намерением, а в другом — не имеет внутреннего мотива; 4) когда человеку, совершившему вредное действие без внутреннего мотива, приписывают подобный мотив, приходят к *несправедливым выводам* и несправедливому наказанию. Проблемы ответственности и справедливости взаимосвязаны самым тесным образом; 5) дальнейшее углубление анализа этих явлений возможно, в частности, при условии применения психологических знаний об агрессии. Предварительно можно отметить, что намеренное вредное действие является агрессивным, враждебным действием, тогда как ненамеренные (халатные) действия нельзя считать выражением агрессивных намерений, они не всегда являются таковыми. Связь агрессии и ответственности подлежит дальнейшему исследованию.

8.13. О ПРИЧИНАХ «ОСНОВНОЙ ОШИБКИ АТРИБУЦИИ» И ПРИПИСЫВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Чем обусловлена основная ошибка (или искажение) атрибуции? До сих пор о причинах ее появления нет единого мнения, и эта проблема подлежит изучению. Ясно одно: здесь играет роль специфическая мотивация человека, пытающегося объяснить как свое, так и чужое поведение. Играет роль также специфическая и, возможно, неполная обработка наличной информации. Однако, какова их относительная роль, есть ли другие, пока что нераскрытые факторы, вызывающие подобную ошибку атрибуции? Эти вопросы пока остаются без ответов.

О ПРИРОДЕ МОТИВАЦИИ ПОЯВЛЕНИЯ ОСНОВНОЙ ОШИБКИ АТРИБУЦИИ

Эта мотивация, по-видимому, сложна: во-первых, желание *понять*, что происходит; во-вторых, *это мотивация контроля*. Названные — очень мощные мотивы поведения человека.

Мотив понимания: когда человек добивается понимания чего-либо, чувствует себя более адаптированным и умиротворяется. Совершая атрибуции, человек добивается именно *понимания, пусть иллюзорного*.

Мотив контроля. Исследователи уже заметили, что «атрибуция делает собственное окружение и будущие события более контролируемыми» (Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 109). Причем о мотивации контроля говорил даже Г.Келли, который считал, что атрибутивные процессы рациональны. Причем Келли уже считал, что

атрибуции, вообще каузальный анализ, обеспечивая эффективный контроль, обеспечивают также выживание вида и индивида. Когда делаются атрибуции контролируемых факторов, последние становятся способами причинного объяснения.

Считается, что мотивация контроля приводит к двум ошибкам атрибуции, связанным с недостаточной обработкой информации:

- а) к фундаментальной ошибке атрибуции, при которой субъективная причинность преувеличивается, а роль окружения человека недооценивается. При самоатрибуции же преувеличивается роль ситуации. Фундаментальную ошибку атрибуции иногда называют также *иллюзорной свободой*;
- б) вторая ошибка переработки информации под влиянием мотивации контроля — это так называемые «иллюзорные корреляции», т.е. систематическое недооценивание возможности случайного возникновения двух событий, «если гипотеза об их взаимозависимости кажется вполне правдоподобной...» (Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 109). Отмечено, что иллюзорные корреляции создаются, поскольку они облегчают психологическую обработку информации (см.: Tversky, Kahnemann, 1973). Вместе с тем, существует тенденция игнорировать возможность невязанности двух событий. Люди имеют свойство не обращать внимания на случайность взаимосвязи.

Иначе говоря, мысль человека работает так, что для удовлетворения мотивации установления контроля над средой и другими людьми, он везде ищет взаимосвязи (корреляции) и игнорирует случайности. Вполне понятно, что под влиянием такой, по существу адаптивной мотивации не только раскрываются подлинные связи явлений: создается много иллюзорных связей. Я думаю, что даже научная мысль прошла такой этап работы мышления и все еще не преодолела его полностью.

Подозрительность

При таком подходе встает вопрос о *подозрениях* (как об атрибуциях) и о *подозрительности* (как характерологическом комплексе). Подозрительный человек, по-видимому, имеет более сильный мотив установления контроля над средой и под влиянием этой потребности создает много иллюзорных связей.

В частности, как я уже отметил, такие люди нередко допускают ошибку типа «после этого, значит по этой причине», т.е. уже пространственно-временная смежность двух явлений воспринимается ими как причинная связь. Фактически оказывается, что (это уже моя новая гипотеза) при появлении фундаментальной ошибки атрибуции *логические связи заменяются ассоциативными психо-логическими связями*. Вспомним, что, как показал проведенный этнологами (Тайлор, Фрэзер и др.) анализ, мышление, построенное на ассоциациях по смежности, является

магическим. Возможно, что учет данного обстоятельства позволит открыть новое направление исследований атрибутивных процессов. Но я уже сказал, что психология подозрения также зиждется на подобных связях. Открываются пути для интересных сопоставлений.

Итак, мы знаем, что преобладание в познавательных процессах человека ассоциаций по сходству и смежности лежит в основе магического мышления и соответствующих ритуалов. Отсюда — шаг к выводу о том, что магическое мышление древних людей, да и большинства современных народов ассоциативно и полно различных ошибочных атрибуций и «иллюзорных корреляций». В этом направлении необходимо предпринимать новые исследования.

8.14. ОСНОВНАЯ ОШИБКА АТРИБУЦИИ КАК «ИЛЛЮЗОРНАЯ СВОБОДА»

ПРОБЛЕМА

Если основная ошибка самоатрибуции приводит к тому, что человек возлагает ответственность за свои действия на внешнюю среду, то, по-видимому, у него возникает *иллюзия личной свободы от ответственности*. Подобное состояние психики, в силу своей распространённости, представляет значительный интерес. Это можно показать как на взятых из жизни примерах, так и с помощью экспериментальных исследований, анализа культуры, в частности, исторических событий и литературных произведений.

ПРИПИСЫВАНИЕ СЛУЧАЙНОСТЯМ ХАРАКТЕРА ПРИЧИННОСТИ (об одной из основ магического мышления)

Мы уже видели, что под процессом каузальной атрибуции и ее основной ошибки лежат по крайней мере два мощных мотива личности: а) желание добиться какого-либо понимания явлений окружающего мира, в том числе поведения людей (и своего собственного поведения); б) желание установить контроль над ситуацией, другими людьми и над собой, чувствовать, что имеешь власть над миром и над самим собой.

Но эти мотивы, как мы видим, приводят к искажениям сущности вещей в виде атрибутивных иллюзий. Последние имеют различные проявления как в мировосприятии человека, так и в конкретных (частных) процессах восприятия и мышления. Одним из них я считаю магический характер мышления и понимания. Некоторые экспериментальные результаты и повседневные наблюдения можно истолковать именно в этом смысле.

Указанная магическая тенденция выражена, в частности, в том, что человек склонен видеть в случае элемент причинной связи. Подобное осмысление случайного события позволяет человеку использовать чисто случайные события для своего блага. У человека появляется чувство иллюзорной свободы, способности повлиять также на такие события, которые при объективном рассмотрении оказались бы не зависящими от его воли. Например, человек с таким своеобразным магическим мышлением бросает игральную кость и ему кажется, что движения своей руки и магические слова, которые он при этом произносит, оказывают воздействие на «поведение» костей. Он может вести перебранку с костями, обижаться на них так, как будто игральные кости имеют душу. Подобное анимистическое восприятие мира дает о себе знать до сих пор, это архаическое мышление, которое сохранилось у современных людей.

Я думаю, что именно в этом духе следует истолковать ряд опытов, проведенных в русле исследований каузальной атрибуции. Лангер проводил следующий опыт: он «продавал испытуемым 1- долларовые лотерейные билеты, которые при первом розыгрыше могли выиграть 58 долларов, а при последующих — 25. Перед первым розыгрышем испытуемых просили назначить цену за свой билет. Испытуемые, которые сами тянули свой билет, просили за него в среднем 8,67 доллара (!), а те, кто его получил от других, — только 1,96. По-видимому, свобода выбора при вытягивании билета рассматривалась как дополнительная воздействующая на случай причина» (см. также: Langer, 1977; Langer, 1975).

Психологи делают из подобных опытов верный вывод о том, что свобода выбора рассматривалась как дополнительная причина, оказывающая влияние на события (в действительности — случайного). Но полученные результаты имеют и другой аспект: свобода выбора повышает ценность осуществленного выбора. Является ли это общей тенденцией? Стремясь к «свободным и демократическим выборам органов власти», не гонятся ли люди за иллюзорной свободой?

В любом случае все то, что мы выбираем по своей воле и с помощью собственных действий: а) приобретает в наших глазах бóльшую ценность по сравнению с тем, что является случайностью или навязывается нам; б) свободный выбор создает иллюзию свободы. Все навязываемое неприятно. Отсюда — сильная привязанность человека к тому, что создано его умом, волей и усилиями. Субъективность в оценке ценностей может усиливаться до иррационального уровня. Например, посредственный писатель может считать свое жалкое произведение ценнее творений гения. Именно магическое и анимистическое мышление и возникновение на их основе искажения реальности приводят к той иллюзии, которой охвачены многие посредственные люди, убежденные, что они сами могут создать великие ценности. Они преследуют высокоодаренных людей, недооценивают их и обещают, что сами создадут великие произведения. Но проходит время — и ничего ценного ими не создается. Это и есть иллюзия свободы в области творческого труда. В этом смысле охваченные иллюзией свободы посредственные люди очень похожи на тех игроков, которые, вытаскивая выигрышный лотерейный билет, полагают, будто выигрыш получен благодаря собственным усилиям. Крайним случаем является тип «храброго назара», героя одноименной армянской народной сказки, который, благодаря глупости людей став царем, начал верить, что и Солнце восходит по его воле, — вера, которая отражается

в его повседневных приказах явлениям природы.

Человек с анимистически-магическим мышлением верит в свою иллюзорную власть над явлениями природы, которые на самом деле находятся вне сферы его контроля. Психо-логика магического мышления — это логика крайне субъективного атрибутивного познания.

НАСИЛИЕ И ПОСЛЕДУЮЩИЕ САМОАТРИБУЦИИ ЖЕРТВЫ (один из аспектов виктимологии)

Исследования показывают, что когда человек становится жертвой насилия, то он начинает убеждать себя, что сам тоже виноват в наступлении этой беды, поскольку в определенной мере спровоцировал насильственные действия другого по отношению к самому себе.

Исходя из какой мотивации жертвы приходят к подобному заключению? Предполагается, что такая вера в собственную виновность создает у жертвы иллюзию контроля над собственным поведением и некоторую уверенность в том, что в будущем сможет предотвратить наступление подобных событий. Вера в чистую случайность была бы невыносимой, поскольку человек стал бы верить, что то же самое может случиться и в будущем, и он вновь станет жертвой насилия (см.: Medea, Thomson, 1974; Хекхаузен, 1986, с. 110).

Возможно, что подобное объяснение верно. Но я считаю, что оно неполно и выдвигаю следующую *гипотезу*: а) жертву несчастного случая или насилия в первую очередь обвиняют другие. Явление обвинения жертвы широко известно как из повседневной жизни, так и из психологических исследований (см., напр.: Ryan, 1971); б) воспринимая эти гетерообвинения (которые, по существу, являются гетероатрибуциями качеств, причин и ответственности), жертва подвергает их психологической переработке и хотя бы частично превращает в *самоатрибуции соответствующих типов*; в) исходя из этого я считаю, что самоатрибуции жертв насилия частично являются результатом творческой работы магического мышления самой жертвы, частью же — преобразованиями гетероатрибуций других людей. Например, окружающие дают совет жертве: впредь будь осторожным. Тем самым они атрибутируют ее прежнему поведению и личности качество неосторожности, которое, возможно, и не свойственно этому человеку. И вот жертва постепенно начинает принимать эту внушаемую гетероатрибуцию, превращая в свою самоатрибуцию. Она начинает внушать себе, что впредь надо быть более осторожным. Поскольку мы знаем, что сверхосторожность и сверхподозрительность — явления пограничные между нормой и патологией, то неминуемо следует вывод: *обвинение жертвы, преобразованное в самообвинение, может привести к патологическим изменениям личности. Это уже пример применения теории атрибуции в области психопатологии и психиатрии.*

ФАТАЛИЗМ И АНТИФАТАЛИЗМ

Хотя люди в значительной мере фаталисты в том смысле, что имеют веру в судьбу (рок), у них наблюдаются также с виду антифаталистические

тенденции. Описанные выше явления, связанные с атрибуциями, показывают, что у человека имеется тенденция устанавливать свою власть как над собой, так и над другими. Но его магическое и анимистическое мышление приводит к искажению реальности и к иллюзорной свободе. Подобное чувство свободы, которое формируется у жертв несчастных случаев — не что иное, как иллюзорная свобода, основанная на ошибочных атрибуциях.

Проблемы развития определенных аспектов психологии фатализма на основе результатов исследования атрибутивных процессов будет рассматриваться мною в специальном труде «Психология фатализма».

8.15. ПРОЕКТИВНАЯ АТРИБУЦИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БЫВШИМИ ПРЕСТУПНИКАМИ (новая концепция)

Существует интересная и широкая проблема юридической психологии, касающаяся того, как относятся бывшие преступники к другим преступникам и к преступности.

Частным, но очень интересным является следующий вопрос: каким образом осуществляется атрибуция ответственности за преступление теми, кто уже совершил преступления? Американский психолог Р. де Чармс обнаружил очень интересное явление, которое Х. Хекхаузен описывает в следующих словах: «... индивиды, уже однажды бывшие «виновниками» содеянного, склонны усматривать первопричину результатов действия в личностных факторах окружения не только в случае себя самих, но и в случае других людей» (Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 109). Отмечается также, что и другие исследователи обнаружили сходное явление, но сам феномен не объясняется.

Я предлагаю следующую *гипотезу*: 1) бывшему преступнику, когда его осуждали, да и в процессе несения наказания, юристы и другие представители закона приписывали в основном внутренние мотивы и причины совершения преступления (иначе говоря, эти лица осуществляли по отношению к нему преимущественно внутренние каузальные и иные атрибуции); 2) эти гетероатрибуции были интерпретированы человеком (бывшим преступником) и *превращены в самоатрибуции*; 3) теперь уже, рассуждая о причинах преступления другого человека, бывший преступник пользуется готовыми и сохраненными в его памяти атрибуциями и приходит к определенному «пониманию» поведения другого. Такое понимание может быть иллюзорным. Все эти механизмы, участвующие в процессе формирования личности преступника, необходимо досконально исследовать в юридической психологии, раскрывая, конечно, также индивидуальные различия в тех процессах преобразования гетероатрибуций в самоатрибуции преступника, о которых я только что говорил.

Отсюда можно прийти к некоторым практическим выводам, о двух из них

желательно сказать уже здесь: 1) каждая перступная личность имеет склонность считать других тоже людьми с преступными наклонностями, т.е. потенциальными преступниками. Это является следствием того, что такие люди постоянно и преимущественно подсознательно осуществляют проективные атрибуции; 2) полезно ли иметь в качестве советников или работников полиции и других правоохранительных органов бывших преступников? Ведь у них очень сильно выражена основная ошибка атрибуции, что, как мы уже знаем, может привести к сильным искажениям характеристик как людей, так и ситуаций, роль которых в социальном поведении он пытается объяснить.

Я считаю, что перед нами очень серьезная и интересная проблема, важная как для юридических психологов, так и для всех людей, поскольку большинство бывших преступников (речь идет о подлинно преступных личностях) живут среди нас, широко и спонтанно употребляя свои атрибуции.

8.16. ДРУГИЕ АСПЕКТЫ ЮРИДИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

В этом небольшом параграфе рассмотрим (с позиций психологии атрибуции) еще два вопроса, касающихся сферы юридической ответственности.

СЛЕДСТВЕННЫЕ ВЕРСИИ В СВЕТЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ИССЛЕДОВАНИЯ АТРИБУТИВНЫХ ПРОЦЕССОВ

Что такое *версия* о том, кто и как совершил преступление и с какой целью? Это гипотеза, состоящая в основном из системы вероятностных суждений и умозаключений, которые создаются следователями в условиях той или иной степени неопределенности, в обстоятельствах, которые можно назвать *юридическими проблемными ситуациями*. Следовательно, пытаюсь дать ответ на вопросы типа «кто?», «где?» и «когда?», «зачем?» и «по какой причине?», следователь вынужден использовать многочисленные атрибуции разных типов. Кстати, это те же вопросы, на которые пытаются дать ответы специалисты, работающие в области психологии атрибутивных процессов и социального познания.

По этой причине следственные материалы представляют значительный интерес для психологической теории атрибуции. Верно и обратное: в области следственной работы, а также подготовки юристов теория атрибуции как важный раздел теории социального познания может иметь очень полезное применение. Следует развернуть данное направление исследований на конкретном материале.

ЧАСТНЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СУДОВ И ПРОБЛЕМЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

То обстоятельство, что проблема ответственности никак не сводится только к юридической ответственности, в какой-то мере признается и в судебной практике. Я думаю, что одним из свидетельств такого понимания являются частные определения судов, которые выносятся наряду с вынесением приговоров. Обычно частные определения касаются моральной, нравственной стороны преступления и поступков тех лиц, действия которых способствовали совершению преступления, создавая для этого благоприятные условия. Такова, например, халатность должностных лиц или отрицательное влияние девиантных родителей на своих детей.

Тем самым юристы признают существование моральной ответственности не только подсудимого, но и целого ряда других лиц (руководителей учреждений, полицейских, близких родственников и т.п.), которые могли бы предотвратить, но не предотвратили совершения преступления, плохо выполняя свои нормальные социализационные функции.

Я думаю, что анализ частных определений и их сравнение с учетом этнокультурных различий помогло бы расширить теорию атрибуций и лучше понять моральную философию юристов. Подобный материал позволит получить ценные сведения о том, какие моральные философские и психологические представления существуют в каждом моноэтническом или полиэтническом обществе, каким образом реализуется в них очень распространенная «двойная мораль», какую роль играют в этих идеологиях различные виды атрибуций и т.д.

8.17. ВНЕ СФЕРЫ ЮРИДИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

ДРУГИЕ СФЕРЫ

Приписываемая людям, в том числе преступникам, ответственность выходит за рамки юридической ответственности и, естественно, почти не рассматривается в уголовных процессах. Из проблем ответственности, остающихся вне рамок интересов юристов, специалисты выделяют следующие:

- 1) индивидуальные различия в оценках справедливости, которые зависят от развития, от возраста, интеллекта, социализированности и т.п.
- 2) существование общей тенденции усматривать виновность там, где, мысля рационально и реалистически, ее искать неуместно. Такая тенденция приводит к несправедливым выводам и к неоправданной атрибуции ответственности.

ВОЗРАСТНЫЕ РАЗЛИЧИЯ АТРИБУЦИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ (к исследованиям Ж. Пиаже и Л. Колберга)

В рамках теории Пиаже, получившей плодотворное развитие в исследованиях Колберга, наряду с иными аспектами процесса морального развития и созревания личности, рассматривается также развитие представлений об ответственности и справедливости. Результаты их исследований следует подвергать корректировке в свете новейших достижений социальной психологии.

Но в данном контексте важно следующее: маленькие дети определяют меру ответственности по величине ущерба, нанесенного действиями человека. Данный уровень моральной «философии» условно называют *уровнем объективной ответственности*.

Но на более поздних (подростковом и юношеском) уровнях возрастного психического развития индивиды уже учитывают внутренние факторы — намерение, а также роль ситуативных факторов. Это уже *уровень субъективной ответственности*.

Для раскрытия этих и других аспектов морального развития Колберг широко использовал задачи в виде моральных дилемм (см.: Кон, 1979; Recent Research in Moral Development, 1972).

Нет сомнения, что применение теории возрастного развития Пиаже, Колберга, Эриксона и других психологов позволит расширить проблематику психологии атрибутивных процессов и сферу ее применения.

8.18. ДИФФУЗИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И АТРИБУЦИИ

ПРОБЛЕМА

Феномен *диффузии ответственности* можно объяснить, применив к нему теорию современной психологии атрибутивных процессов. Наша основная идея заключается в том, что если группа совершила какие-либо действия, то каждый ее член склонен за их организацию (за целеобразование и целеполагание, за мотивацию и обоснование), а также за их последствия возлагать ответственность на других. Повседневное слово «возлагать» фактически означает приписывать, атрибутировать.

Поэтому главными механизмами, участвующими в возникновении феномена диффузии ответственности, являются атрибуции различных видов: а) атрибуции мотивов (в том случае, например, когда представители закона пытаются выявить организаторов активности группы и ее лидеров; б) причинные атрибуции; в) атрибуции черт; г) проективные атрибуции.

ФЕНОМЕН ДИФфуЗИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ (традиционные объяснения)

Диффузия (или рассеивание, распределение) ответственности — явление, которое привлекло внимание социальных психологов в 60-е годы XX в. в связи с трагической гибелью в Нью Йорке молодой женщины по имени Кэтрин Геневезе. Рано утром 13 марта 1964 г. она возвращалась домой с работы. Во дворе дома, где она жила, на нее напал вооруженный ножом мужчина. Она стала звать на помощь. Во многих окнах дома зажегся свет, но никто не хотел помочь ей, вернее, она не получила никакой помощи. Преступник после нанесения первого удара ушел, но затем вернулся и в течение сорока пяти минут нанесением множества ножевых ударов прикончил несчастную женщину. Последующее расследование показало, что по крайней мере 38 человек из окон своих квартир наблюдали за жуткой сценой убийства, но никто из свидетелей даже не позвонил в полицию. Все они оказались *безразличными наблюдателями* этого чрезвычайного, но достаточно продолжительного происшествия. К настоящему времени оно во всех подробностях описано и проанализировано во многих публикациях (см., напр.: Бэрн, Бирн, Джонсон, 2003; Latané, Darley, 1968; Latané, Nida, 1981; Latané, Rodine, 1969).

Когда имеешь дело с подобным явлением, в сознании в первую очередь появляется мысль о том, что люди равнодушны друг к другу и эгоистичны, что жизнь в большом городе подавила в них способность к сопереживанию и т.п. Однако американский социальный психолог Б. Латань и его коллеги решили глубже исследовать явление «безразличного наблюдателя» и пришли к выводу, что существует целый ряд факторов, препятствующих людям оказывать быструю и эффективную помощь тем, кто в ней нуждается.

В первую очередь выяснилось, что свидетель чрезвычайного происшествия должен принять решение об оказании помощи, но данный процесс состоит из нескольких этапов (или шагов), через которые он должен пройти, а это не всегда удается. Б. Латане и Дж. Дарли обрисовали «пять ступеней выбора», которые я представляю здесь очень кратко, поскольку они более подробно описываются в опубликованной в последние годы социально-психологической литературе. Вот они: 1) наблюдатель должен *осознать*, что ситуация действительно чрезвычайная, что в ней есть жертва, которая нуждается в срочной помощи. Чрезвычайные происшествия неожиданны и не всегда человек, занятый своими делами, готов осознать их в качестве таковых; 2) воспринимая ситуацию, свидетель должен *правильно интерпретировать* ее. Люди обычно воздерживаются оценивать события в качестве чрезвычайных, чтобы не оказаться в «глупом положении». Причем в группе незнакомых друг с другом людей подобная сдержанность усиливается, и жертве не приходится ждать быстрой помощи; 3) *проблема ответственности*: в чрезвычайных ситуациях наличие вопроса об ответственности очевидно, и данный вопрос для нашего обсуждения является главным. Люди неохотно берут на себя ответственность. Оказывается, что одинокий наблюдатель с большей готовностью берет на себя ответственность, чем находящийся в составе группы или в присутствии других людей. Причина состоит в том, что для одинокого наблюдателя нет возможности приписать ответственность другому человеку по той простой причине, что такого человека нет.

Психологи пришли к выводу, что *чем больше свидетелей, тем меньше вероятность оказания помощи нуждающемуся в ней человеку*. В подобных случаях вероятность просоциального поведения уменьшается. Считается, например, что в случае убийства Кэтрин Геновезе ответственность была распределена так, что у каждого из 38 свидетелей она была равна $1/38$, что совершенно недостаточно для того, чтобы мотивировать человека на просоциальные действия. Это, конечно, упрощенный подход, поскольку число 38 было установлено позже, в результате полицейского и психологического расследования дела, а в самой чрезвычайной ситуации никто из свидетелей не посчитал, сколько других свидетелей наблюдало за событием. Каждый знал, что есть и другие свидетели, которые тоже чего-то ждут и не вмешиваются, но никто из них не производил в уме подобного точного арифметического действия. «Пусть другие что-то предпринимают», — подумал, по-видимому, каждый наблюдатель. Это была общая, недифференцированная диффузная ответственности по сравнению с той, которая может иметь место тогда, когда, например, 5 человек находятся в одной комнате и с одним из них или с человеком, который находится в соседней комнате, случается сердечный приступ.

4) Следующий шаг: мы видим, что у свидетелей чрезвычайных ситуаций возникает конфликт между желанием идти на помощь и желанием ничего не делать, не вмешиваться. Какое решение он примет — зависит, как оказывается, не только от диффузии ответственности, но и от того, *знает ли он, как можно помочь пострадавшему*, с помощью каких действий можно предотвратить вредоносные события и т.п. Нужно иметь, так сказать, «ноу хау». С этой точки зрения все чрезвычайные ситуации можно разделить на две группы: а) простые ситуации, в которых почти каждый человек может оказать помощь пострадавшим: поднять на ноги упавшего человека, подать стакан воды; вызвать скорую помощь и т.п.; б) сложные ситуации, в которых для эффективного вмешательства человеку нужно иметь специальные знания и навыки. Например, если человек умирает на улице, ему могут оказать срочную помощь лишь те, кто в какой-то степени обучен действиям по реанимации. В настоящее время этому важному делу обучают медицинский персонал, полицейских, пожарных и людей других категорий.

Знания, навыки и опыт в целом усиливают психологическую готовность человека принимать на себя ответственность за судьбу других людей. Причем такие люди нередко преодолевают сопротивление упомянутой социально-психологической закономерности, согласно которой чем больше свидетелей, тем меньше вероятность того, что пострадавший получит немедленную помощь. Когда человек знает, как надо помочь, он освобождается от чувства беспомощности. Чтобы быть полезным другим людям, нельзя быть беспомощным.

5) Наконец, последним шагом является *принятие решения* об оказании помощи. Этот решающий шаг делают немногие. Немало людей боится последствий своих возможных действий. Свидетель происшествия может предвидеть ряд возможных неприятных для себя последствий: возможность получения телесных повреждений или порчу одежды; возможность заражения, если надо оказать помощь больному человеку. Но самой главной считается психологическая опасность: окружающие могут подумать, что ты сам являешься причиной происшествия. (В реальной жизни нередко именно так и бывает: человек с благородными намерениями вмешивается

в принявший опасный оборот спор других людей, предотвращает трагедию, но именно его обвиняют как зачинщика этого происшествия, за то, что кто-то получил повреждения и т.п.)

АТТРИБУТИВНАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ДИФФУЗИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Возможность более глубокого и адекватного психологического объяснения явлений безразличного наблюдателя и диффузии ответственности предоставляет *объединенная теория когнитивного диссонанса и атрибуции*, положения которой более подробно излагаются в отдельной главе. Здесь же мы пока будем иметь в виду возможность *сочетания* этих двух социально-психологических теорий для объяснения названных выше явлений.

1) Во-первых, если свидетель чрезвычайного происшествия должен принять решение об оказании помощи, то это означает, что в ходе наблюдения за событием он переживает внутренний конфликт хотя бы между двумя альтернативами: либо идти на помощь, либо отказаться от вмешательства. Это первый этап, в котором, как будет видно из дальнейшего, в его психике происходят сложные процессы.

2) Во-вторых, взвешивая в уме возможность оказания помощи, человек предчувствует возможность переживания когнитивного диссонанса после принятия того или иного решения. Разумеется, «интуитивный психолог» называет свои предвидения и предчувствия иначе, а не диссонансом, но я думаю, что он примерно так понимает суть этой неприятной ситуации.

3) В-третьих, решение не оказывать никакой помощи также есть выбор определенной альтернативы, поэтому этап когнитивного диссонанса неизбежно наступает, а одновременно с ним — мотив его уменьшения. Начинаются процессы защитной адаптации в виде рационализации, но самое главное — атрибуции ответственности другим свидетелям. Можно не сомневаться, что в основе диффузии ответственности лежит атрибуция ответственности другим людям и психологическое освобождение себя от ответственности. Отсюда — внешнее безразличие к страданиям жертвы.

4) Нежелание интерпретировать наблюдаемое событие в качестве чрезвычайного и требующего вмешательства обусловлено, как мы видим, тем, что человек не желает допустить ошибочные интерпретации и оказаться в смешном положении (т.е. переживать фрустрацию самосознания). Это можно интерпретировать так, что хотя у человека появляется импульс делать атрибуции, его Я сдерживает, тормозит данный процесс. Появляется внутренний конфликт. Подобная интерпретация представляется плодотворной, поскольку раскрывает связь между самосознанием и атрибутивными процессами.

5) Как уже было сказано, одинокий свидетель с большей готовностью спешит на помощь пострадавшему или вмешивается в чрезвычайную ситуацию, поскольку вся ответственность лежит на нем. Нет в ситуации другого человека, на которого можно было бы «свалить» ответственность, поэтому происходит самоатрибуция ответственности (приписывание всей ответственности самому себе). Когда свидетелей несколько, происходит атрибуция определенной части ответственности

каждому из них, т.е. распределение, диффузия ответственности. Можно было бы назвать данный процесс *расщеплением* ответственности, хотя вопрос групповой ответственности требует специального исследования; ведь в некоторых случаях может иметь место *обратный процесс* — *процесс интегрирования ответственности нескольких лиц в единое целое — в групповую ответственность*. Об этом чрезвычайно интересном явлении, реальность которого интуитивно очевидна, можно сказать следующее: оно возникает лишь на основе хотя бы слабой идентификации каждого индивида с группой. Несколько незнакомых индивидов, случайно оказавшихся вместе, не могут формировать и нести групповую ответственность.

В связи с этим хотелось бы обратить внимание на следующее: в жизни бывают случаи, когда в чрезвычайной ситуации оказываются двое товарищей или коллег. Если один из них нуждается в помощи (например, ранен в бою), то вся ответственность ложится на второго, который невредим и имеет возможность оказать товарищу помощь. И если он этого не делает, тогда мы несравненно более сурово, чем в других случаях, осуждаем его; у него самого появляются чувства стыда и вины за то, что он проявил эгоизм и бросил товарища на произвол судьбы. (И можно задать вопрос: нет ли в таких случаях атрибуции ответственности судьбе? Я думаю, что подобная *фаталистическая атрибуция* тоже возможна, поэтому распределение ответственности может иметь место не только между людьми, но и между человеком и судьбой, человеком и фантастическими существами. Это явление достойно изучения, поскольку оно важно для понимания природы человека, несущего в себе корни фатализма и исходящего из него иррационализма мировосприятия и мышления.

Люди, бросавшие своих друзей или боевых товарищей на произвол судьбы на гибель, иногда испытывают чувство вины за то, что они сами живы, а товарищи погибли. Это сложное и мучительное переживание возможно лишь на основе самоатрибуции ответственности, внутренней ее локализации, и оно может стать причиной развития депрессии.

6) В ходе изучения феномена диффузии ответственности исследователи обнаружили еще одно явление: *присутствующие атрибутируют ответственность в первую очередь лидеру группы* (если он есть) и *специалистам*, которые прошли подготовку по оказанию помощи людям (речь идет о медицинских работниках, пожарниках, полицейских и т.п.). Такие данные получены Латанл, Баумайстер и другими психологами). Имея в виду современные представления о природе и разновидностях *власти*, можно обобщить эти наблюдения и прийти к выводу, что люди склонны атрибутировать ответственность в первую очередь тем, кто в данной ситуации обладает социальной, политической, экспертной или иной разновидностью власти. В чрезвычайных ситуациях роль экспертной власти сильно возрастает, и свидетели события в первую очередь от них ждут быстрого и решительного вмешательства. Подобное ожидание просоциальных действий основывается на атрибуции ответственности этим профессионалам. И не только ответственности, но и знаний, умений и способностей, необходимых для оказания эффективной помощи.

7) *Страх перед ответными атрибутциями других*. Как было сказано в предыдущем разделе, исследователи выяснили, что свидетели (социальные наблюдатели) остерегаются принимать окончательное решение об оказании помощи

и вмешательстве в события, поскольку боятся получить телесные повреждения, испортить одежду, и т.п. Но самый сильный страх они как потенциальные помощники испытывают перед возможностью того, что их самих могут обвинить как зачинщиков несчастья, считать причиной преступления.

Именно поэтому люди, страшая подобных каузальных и иных атрибуций ответственности, во многих случаях воздерживаются от оказания помощи другим.

Можно выдвинуть *гипотезу*, согласно которой в таких ситуациях у людей сочетаются переживания страха перед двумя видами ответственности: а) перед реальной ответственностью: надо оказать эффективную помощь, что не каждый умеет делать; б) перед возможной атрибутивной ответственностью, вследствие чего человек может оказаться без вины виноватым, т.е. жертвой несправедливости. Это именно то, что называют «впутывать в историю», «звергнуть в беду». В таких случаях люди обычно говорят сами себе: «Еще этого не хватало, чтобы я оказал помощь и стал виноватым» — или примерно так. Речь идет о клевете, «поклёпе». Это попытка впутывать человека в неприятную историю, «возвести на него поклёп». Никто бы не хотел оказаться в такой беде, поэтому многие и остерегаются от вмешательства в подобные происшествия, в которых заранее можно было предвидеть подобную возможность.

Я думаю, что выдвинутая выше идея *двойной атрибуции ответственности* и страха перед подобной возможностью в достаточной степени объясняет это явление, вместе с этим указывая на еще одну группу важных социально-психологически явлений, исследование которых осуществимо лишь на основе синтеза теорий когнитивного диссонанса и атрибуции.

Итак, диффузию ответственности можно считать следствием атрибуции ответственности. Мы видим также, что психология атрибуции может иметь весьма полезное применение при анализе ответственности и оказания помощи или отказа от оказания помощи нуждающимся. Сострадание (милосердие) во многом зависит от того, какие атрибуции мы делаем объекту и окружению.

ЛИЧНОСТНЫЕ ЧЕРТЫ ЛЮДЕЙ, ГОТОВЫХ ОКАЗАТЬ ПОМОЩЬ

Поскольку мы исследуем психологию ответственности, то полезно знать, есть ли такие личности, которые, благодаря тому, что являются носителями определенных черт, имеют в себе бóльшую психологическую готовность оказать помощь другим людям, вмешаться в чрезвычайные события и взять на себя ответственность, чем другие. Психологи в определенной мере изучили данный вопрос, и я попытаюсь очень кратко рассмотреть полученные результаты, но опять — с определенной точки зрения, а именно: в какой мере теория атрибуции помогает лучше понять поведение таких людей.

Люди, которые с готовностью идут на помощь другим и не боятся взять на себя ответственность, т.е. альтруисты, обладают следующими чертами: 1) имеют потребность в одобрении и им приятно, когда люди выражают им благодарность и признательность; подобная их готовность проявляется с большой очевидностью, если в прошлом их за подобные действия вознаграждали (см.: Бэрон, Керр, Миллер, 2003,

с. 359). Это качество обнаружили Дойч и Ламберти. Бирхоф и его коллеги раскрыли ряд других черт альтруистической личности: 2) эмпатическая способность и терпимость; 3) вера в справедливость мира; эта вера конкретно выражается в уверенности в том, что человек, помогающий другим, получает пользу от своих действий, что хорошие поступки вознаграждаются, а плохие наказываются.

Вполне очевидно, что вера в справедливость мира невозможна без хотя бы частичной атрибуции миру (и людям) подобного качества. Ведь реальная действительность социальной жизни очень часто доказывает обратное, и «вера в справедливый мир» является именно верой, а не научным знанием. Подобная вера, однако, опасна, поскольку таит в себе возможность разочарования при встрече с «черной» неблагодарностью людей, с обманом, мелочной расчетливостью и т.п.; 4) вышеупомянутые авторы в качестве специфической черты альтруистических людей выделяют также *социальную ответственность*; но эту черту можно считать вторичной по отношению к эмпатии и вере в справедливость мира: если эти черты есть, то готовность помочь и нести ответственность за других вытекает из них, как я думаю, с неизбежностью; 5) этим людям также свойствен *низкий показатель эгоцентризма*, как противоположность альтруизма, , хотя, во-первых, надо было указать на различие эгоцентризма и эгоизма и, во вторых, на то, что высокое развитие альтруизма и эмпатии естественным образом подавляют эгоизм и эгоцентризм. Ведь альтруизм и эмпатия предполагают способность встать на точку зрения другого и принимать его роль. Правда, имеется некоторое противоречие между этими качествами и желанием понравиться людям, заслужить их одобрение: ведь последнее — эгоистический мотив, ожидание приятных переживаний, а не ожидание страдания и самоотверженности; 6) наконец, Бирхоф и его коллеги отметили такое фундаментальное свойство альтруиста, как *внутренний локус контроля*. Это вера в способность человека совершать самостоятельные положительные дела и желательные изменения в окружающем мире при одновременном уменьшении отрицательных явлений.

8.19. ВЗЯТЬ НА СЕБЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ — ЗНАЧИТ ПРИНЯТЬ РЕШЕНИЕ (конфликт, диссонанс, ответственность и адаптация)

Мы уже знаем, что у человека ответственность и ее непосредственное переживание возникают тогда, когда он берет на себя обязанность, дает обещания кому-либо и т.п.). Речь идет, конечно, о внутренней ответственности. Когда же он дает согласие выполнить просьбу или требования других, то у него возникает уже внешняя ответственность.

Но что значит (с точки зрения психолога) обещать что-либо или согласиться на определенные предложения других людей? Что общего между множеством подобных случаев? Я считаю, что все эти случаи имеют одну общую особенность, а именно: *они*

являются процессами принятия решения, т.е. выбора из двух или большего числа возможных вариантов действий, стратегий решения задач и т.д.

Но если так (в этом не может быть ни малейшего сомнения), то можно утверждать следующее: человек оказался в проблемной ситуации и пережил конфликт, затем принял решение, после чего ожидалось, что у него возникнет когнитивный диссонанс. Но тут же возникает и его ответственность перед теми, кому он своим решением что-либо обещал, или перед самим собой, если решил преследовать какие-либо цели.

Это означает, что диссонанс и ответственность возникают в психике человека одновременно и сопряженно.

Но мы знаем также, что диссонанс вызывает мотив самоуничтожения, а для реализации этого мотива используются разные механизмы, в том числе атрибуции. Некоторые из этих атрибуций, по моему мнению, являются атрибуциями ответственности самому себе и другим. Я полагаю, что атрибуция ответственности играет значительную роль в психической жизни людей не только потому, что несет ряд функций (в том числе защитную), но и вследствие того, что возникает из одних и тех же предпосылок и даже причин в одних и тех же условиях, что и диссонанс, а именно после принятия решения и в условиях переживания диссонанса.

Я думаю, что установленные здесь связи позволят в дальнейшем успешнее исследовать процессы атрибуции ответственности, отказа от ответственности, отношение атрибуции с целым рядом других защитно-адаптивных механизмов, которые участвуют в уменьшении когнитивного диссонанса.

8.20. МЕРА ОТВЕТСТВЕННОСТИ НА ОСНОВЕ АТТРИБУЦИИ

Когда говорят о мере (и, следовательно, об измерении) ответственности, по существу, имеют в виду то, какие санкции надо применить к человеку за неисполнение им взятых на себя обязательств. Это мера вины. Но мера вины — не прямое отражение меры ответственности.

Можно предположить, что меру ответственности следует определить исходя из меры (веса) тех обязательств, которые человек берет на себя или которые налагают на него другие социальные агенты и инстанции. Можно сказать и по-другому: мера ответственности — это мера ожиданий, которые предъявляются к человеку либо им самим, либо другими социальными объектами, либо одновременно им и другими.

И здесь уже можно видеть, каким образом активизация психологических факторов усложняет картину несения ответственности, затрудняя измерение уровня ответственности. Например, для двух индивидов, А и В, обязанность может быть одинакова, а вот переживаемая ими ответственность может быть весьма различна. Предположим, что две молодые женщины, одновременно родили мальчиков. Они знают, что к материнской роли общество и этнокультурные традиции предъявляют определенные ожидания. Последнее одинаково для обеих женщин. Но мы видим, что они по-разному относятся к своим материнским обязанностям, *переживают*

разные уровни ответственности.

Итак, объективная и субъективная меры ответственности по поводу одного и того же предмета (действия, социальной роли и т.п.) неодинаковы. Есть, конечно, и личностные различия, которые в значительной степени зависят от самоатрибуции ответственности.

Мотивация и мера ответственности. За свои поступки человек всегда должен отвечать, но не за все одинаково. Один из факторов (критериев), которые позволяют в определенной мере измерить уровень ответственности человека за свое поведение, является мотив: за свои преднамеренные поступки человек несет бóльшую ответственность, чем за непреднамеренные действия. Подобное кардинальное различие мотивации оказывает влияние как на самооценку ответственности, так и на оценку ответственности личности внешними социальными инстанциями. Именно поэтому, желая уменьшить меру своей ответственности за собственные поступки, человек стремится убедить других (нередко и себя тоже), будто действовал непреднамеренно, непроизвольно, импульсивно, под влиянием каких-то внешних факторов. Это атрибуция ответственности на внешние силы, ситуационная атрибуция ответственности.

Размер вреда и ответственность. Во многих случаях, в том числе в судебной практике, меру ответственности человека определяют по размеру того ущерба, который был им причинен потерпевшей стороне. Ущерб же обычно оценивают в денежном выражении. И считается, что если А причинил С ущерб в 100 рублей, а В — в 200, то В два раза больше виноват, чем А.

В свое время Пиаже, организовав простые, но очень продуманные опыты с детьми, выяснил, что подобная оценка ответственности соответствует детскому уровню морального развития. С возрастом люди все большее и большее значение придают внутренней мотивации личности, а именно: намеренно ли он совершил проступок или непроизвольно и случайно. Поэтому если А и В разбивают два совершенно одинаковых предмета (скажем, стаканы), но А сделал это непроизвольно (случайно, без намерения причинить вред кому-либо), а В — намеренно, то вина и ответственность В более высоки и его надо строже наказывать (см.: Пиаже, 1969; Флейвелл, 1967).

Атрибуция ответственности в данном случае осуществляется в первую очередь и главным образом на основе атрибуции мотива (причины), а затем только с учетом меры нанесенного вреда. Кстати, здесь мы видим очень интересное явление, а именно *атрибуцию ответственности на основе атрибуции причины*. Если обобщить, то можно обнаружить явление двойной или *двухуровневой атрибуции*, которая требует специального исследования.

8.21. ОДИНАКОВЫЙ ПОСТУПОК, РАЗНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ, РАЗЛИЧНЫЕ УРОВНИ АТРИБУТИВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

АТРИБУЦИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ

ПОСТУПКА

Одинаковые действия и поступки людей в различных условиях приводят к разным результатам. Например, халатность человека в одном случае может привести лишь к материальному ущербу, в другом — к человеческим жертвам. По структуре и мотивации поступков в этих двух случаях — одинаковый, но его последствия различны.

Но если в обоих случаях структура и мотивация поступка одинаковы, то можно было бы ожидать, что и приписываемая человеку вина и ответственность должны были быть одинаковыми. Но это не так. Уровень приписываемой преступности проявлениям халатности в таких случаях различный. Почему? Причина состоит в том, что *люди склонны судить о мере ответственности человека исходя из последствий его действий*. Например, чем тяжелее последствия халатности или проступка человека, тем более сурово его осуждают и наказывают.

Специальные экспериментальные исследования подтверждают это наблюдение, которое, по существу, является повседневным явлением. Например, Уолстер провел часто упоминаемое в литературе исследование этого явления. Водитель оставляет свою машину на наклонной плоскости дороги и на ручном тормозе (это проявление халатности). Спустя некоторое время машина начинает двигаться назад и вниз. В одном случае машина сама получает повреждения; в другом же случае от машины страдает человек, который получает телесные повреждения. Испытуемые должны оценить меру ответственности водителя в этих двух случаях. Во втором случае испытуемые Уолстера атрибутировали незадачливому водителю больше ответственности, чем в первом случае.

Я полагаю, что такая атрибуция обусловлена тем, что у многих взрослых людей сохраняется тот уровень моральных представлений, который Пиаже и Колберг обнаружили у детей. Логика этих представлений примерно такова: «Чем больше вреда от действий человека, тем больше ответственности и вины». Иногда такое представление называют «объективной моралью». В этом возрасте дети еще не знают о намерениях о внутренних мотивах личности, и не различают внутренне мотивированное поведение от немотивированного и случайного.

Исходя из сказанного я предполагаю, что взрослые испытуемые, руководствуясь такой «объективной моралью» (я бы назвал ее «объектной»), претерпевают психическую *регрессию* к описанному детскому уровню моральной регуляции поведения. (А у определенной части людей моральная регуляция поведения актуально осуществляется на этом уровне. У них нет существенного продвижения на более высокий уровень морали, при котором учитывают внутренние мотивы людей при определении меры ответственности.) Недаром в повторных экспериментах были получены противоречивые данные. Это показывает, что не все люди руководствуются «объективной» моралью даже в подобных простых случаях.

В КАКИХ УСЛОВИЯХ ЭТА «ОБЪЕКТНАЯ» ТЕНДЕНЦИЯ ПРОЯВЛЯЕТСЯ

У человека подобная тенденция «объектной атрибуции» существует всегда. Но чтобы она проявлялась, нужны, по-видимому, определенные благоприятные условия. Данный вопрос был исследован психологами Лоу и Медуей (Low C.A. and F.J. Medway, 1976), согласно которым уровень ответственности связывается с «объемом» последствий поступка в следующих условиях: «1) причина появления данного события должна быть многозначной и с самого начала однозначно не соотноситься с факторами личности или окружающей среды; 2) событие не должно быть слишком редким и маловероятным; 3) оцениваемая ситуация должна быть релевантной оценивающему, т.е. соответствовать его собственному жизненному опыту» (Хенкхаузен, 1986, ч. 2, с. 111).

Каждое из указанных условий подлежит исследованию. *Первое условие:* многозначность причины совершения поступка. Действительно, если подлинную причину определить трудно и внутренние атрибуции делать трудно, тогда наблюдателю проще исходить из наблюдаемого и очевидного последствия действия социального актера. Это легкий путь производства атрибуций. Но каков характер этой атрибуции ответственности по результату действия? Является ли она внешней или внутренне-внешней? Ведь все же обвиняют самого человека, а не принадлежащую ему машину, которая столкнулась с жертвой. Здесь есть еще проблемы, которые подлежат обсуждению, поскольку я считаю, что наблюдатель, приписывая ответственность, в какой-то мере учитывает и личностные качества действующего лица.

Второе условие: событие не должно быть слишком редким или маловероятным. Это так, поскольку, как мы уже знаем, встречаясь с редким или маловероятным поведением человека, наблюдатели сразу же и преимущественно делают внутренние (диспозициональные) атрибуции. В таких случаях последствия действий оказываются относительно второстепенными. Для иллюстрации можно привести исторический пример. Так, Наполеон и другие известные полководцы погубили сотни тысяч и миллионы людей, в том числе своих соотечественников. Но их деятельность так необычна по своим масштабам и достижениям, что историки, допуская основную ошибку атрибуции, подчеркивают выдающиеся личные качества этих людей, их «гениальность», необычайную энергию, лидерские способности и т.п. А между тем, если бы эти истории в своих атрибуциях исходили из числа жертв и тех страданий, которые эти деятели причинили другим людям, в том числе целым нациям, то *их надо было бы считать просто жестокими преступниками.*

Другим способом ограничить количество близких к исторической правде атрибуций является игнорирование подлинных фактов жизни таких людей, которые могут их дискредитировать. Такую историко-биографическую книгу о Мустафе Ататюрке написал, например, английский историк лорд Кинрос: в этом «научном» труде почти ничего нет о геноциде армян и других народов, живших в Османской империи, преступлении, эстафету которого Ататюрк получил от султанов и младотурков и довел до завершения. В таком духе написана также его книга об Османской империи (см.: Кинрос, 1999).

Поэтому я полагаю, что историю деяний многих «великих людей», наподобие Чингисхана, Наполеона и др., необходимо написать заново, с учетом более глубокого понимания природы человека, его деяний, межличностных и межэтнических

отношений. Такая работа под силу современной психологии и психоистории.

Третье условие: оцениваемая ситуация должна быть релевантной оценивающему. Попросту говоря, чтобы оценить ситуацию и действия других людей, человек должен иметь соответствующий жизненный опыт. Это верно, но нельзя удовлетвориться лишь подобной констатацией. Надо раскрыть содержание «жизненного опыта». В данном случае, как я думаю, самое важное — уровень моральной зрелости, опыт разрешения моральных дилемм анализа поведения людей в разных ситуациях. Ясно, что если у наблюдателя моральная регуляция поведения находится преимущественно на уровне «объективной морали» (по Пиаже), то он быстро и спонтанно делает атрибуции ответственности социальному актеру исходя из результатов (исхода) его деятельности. Если же наблюдатель достиг в своем возрастном развитии более высокого уровня моральной зрелости, то он может принимать во внимание и другие — личностные и ситуационные — факторы и даже ситуационно вызванные интенции (Деси) и намерения актера. Отсюда — разноречивость оценок разных наблюдателей.

Исходя из сказанного можно заключить, что условия возникновения атрибуций ответственности по исходу действия требуют дополнительных исследований, поскольку: а) когда случается какое-либо событие с определенными результатами (преступление, несчастный случай и т.п.), то различные наблюдатели высказывают различные суждения о мере ответственности действующих лиц; б) возможно, чт.е. и другие условия, способствующие описанной выше тенденции. Кроме того, каждое из условий, упомянутых вышеуказанными авторами, — это скорее *комплекс условий*. Необходимо раскрыть их содержание и осуществить более детальное исследование.

АТРИБУЦИИ ПРИ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧЕЛОВЕКА

Человек, согласно закону и обычным представлениям людей, несет ответственность за свои дела. Мы уже видели, что есть разные виды ответственности. По крайней мере существование юридической ответственности и ответственности моральной не вызывает сомнения. Но человек отвечает не только за плохие, вредные результаты своей деятельности, но и за те, которые считаются положительными. Конечно, критерии положительности исхода деятельности могут быть различными. Но если для простоты взять лишь критерии практической полезности (прагматический критерий), то станет ясно, что, руководствуясь ими, можно все возможные итоги деятельности людей подразделить на две большие группы: полезные и вредные. Есть и сравнительно нейтральные результаты, но мы их пока рассматривать не будем.

И вот оказывается (так уж получилось), что психологи до сих пор исследовали главным образом вредные результаты активности людей. Во всяком случае в рамках «атрибутивных исследований» это именно так. И это не случайно, ведь вопрос ответственности человека возникает тогда, когда он своими действиями преступает нормы закона и (или) морали. Уголовный кодекс создан именно для определения ответственности в таких случаях и назначения соответствующих наказаний.

Но если результаты деятельности человека полезны и к нему применяют (или не применяют) положительные санкции, то здесь имеют место и оценка результата,

и атрибуция причин и качеств, и определение меры если не ответственности, то уж хотя бы того, какую роль играли его личностные факторы. Говорят же в шутку о «виновнике» какого-либо торжества, например, при презентации книги или праздновании дня рождения человека. По-видимому, в таких случаях для обозначения имеющих место атрибуций не сумели найти адекватного слова и пользуются отрицательной (обвинительной) атрибуцией с «положительным знаком». А положительное значение проявляется в шутливой форме обвинения и в торжественной обстановке происходящего.

Итак, проблема такова: определенные действия человека привели к положительному исходу. Эти результаты в одном случае велики (например, научное открытие, создание новой машины или технологии, богатства и т.п.), в другом — небольшие (в науке — написание более или менее сносной статьи, в производстве — небольшое улучшение технологического процесса и т.п.). Когда возникает вопрос о награждении людей, в какой мере учитываются (атрибутивно): а) эти итоги, б) условия, в которых они получены; в) личность деятеля? Вот вопросы, которые необходимо исследовать в социальной психологии и в рамках теории атрибуции, поскольку при применении положительных санкций допускается не меньше несправедливости, чем при наказании за преступления. Очень многое зависит от атрибуций тех, кто играет социальную роль наблюдателя и обладает властью поощрения и наказания. *Применение власти основано на каузальном анализе и атрибуциях.* Если в этих процессах много искажений (в частности — в виде основной ошибки атрибуций), *принцип справедливости будет нарушен.*

8.22. АТРИБУЦИЯ ГРЕХОВ НЕВИННОЙ ЖЕРТВЕ (вера в «справедливый мир»)

ПРОБЛЕМА

Бывают случаи, когда совершенно очевидно, что человек не может быть причиной своего несчастья или неудачи. Как поступают в таком случае внешние «объективные» наблюдатели?

Я помню, как после Спитакского землетрясения 7-го декабря 1988 г. в печати враждебных Армении стран появились газетные статьи, в которых утверждалось, что эта катастрофа — божье наказание армянам за совершенные ими грехи. Даже были политические выступления и религиозные проповеди на эту тему. Иррациональность и несправедливость такого мнения очевидны. Однако оказывается, что тенденция сочетания подобных причинных атрибуций — явление общечеловеческое и наблюдается повсеместно. Просто враждебные установки усиливают ее.

В этом отношении значительный интерес представляют исследования американского психолога Лернера (Lerner, 1974; Lerner, Miller, 1978), который выявил следующее: когда совершенно ясно и очевидно, что человек не может быть непосредственной причиной своего несчастья, наблюдатель, защищаясь от мысли,

что то же самое может случиться с ним, формирует у себя веру в то, что жертва заслуживает своего несчастья, своей участи, поскольку в прошлом, по всей вероятности, совершала грехи.

Лернер считал, что подобные атрибуции ответственности исходят из веры людей в «справедливый мир», т.е. в такой мир, в котором человек в конце концов получает то, что заслуживает. Многие думают, что жертва только кажется невинной, у нее имеются скрытые (скрываемые) грехи, поэтому ее страдания оправданны. Вот такая иррациональная психо-логика спонтанно используется многими, пока они находятся в позиции наблюдателей и истолкователей поведения других людей.

О ДВУХ МЕХАНИЗМАХ ИРРАЦИОНАЛЬНЫХ АТРИБУЦИЙ (новая концепция)

Случаев атрибуций, исходящих из представления о том, будто «мир справедлив», очень много. И это несмотря на то, что несметное число людей на уровне своего сознания жалуются и утверждают, что «в мире нет справедливости». Однако тот факт, что эти же люди, став объектами несправедливого отношения, возмущаются и требуют соблюдения справедливости, свидетельствует о том, что даже они имели пусть не совсем осознанную, но все же веру в справедливость. (В психике человека эти две концепции мира, по-видимому, могут сочетаться, хотя подобное положение вещей кажется парадоксальным. Но человек одну из этих «философий» может использовать для себя, а другую — для применения к другим людям.) Тот, кто уверен в полной несправедливости мира, воспринимает новые удары судьбы как должное и спокойно: иначе и быть не может, ведь мир несправедлив.

Лейбниц и другие философы верили, что наш мир — самый лучший и, следовательно, справедливый. И людей с подобными предубеждениями считали великими философами.

Верующий, наблюдая страдания человека, думает про себя: «Бог наказал». А затем, исходя из своей религиозной идеологии, сочиняет мифы о грехах, совершенных этим человеком в прошлом, за которые тот будто бы только теперь призывается к ответу.

Человек плодотворно работает, создает ценности, но его злобно критикуют, так как он создал объективную ценность, которую можно обсуждать. А вот эти критики ничего не создают, поэтому они «чистые», отчитывать их не за что. И такое несправедливое отношение могут отнести к идее о «справедливом мире»: если критикуют, значит что-то есть. Вот такая иррациональная психо-логика.

На улице группа хулиганов избивает человека, но многие проходят мимо, не вмешиваясь, рассуждая примерно следующим образом: «Значит, этот человек совершил какой-то плохой поступок, ведь просто так человека не бьют». При этом играет роль не только представление о «справедливом мире», но и трусость, вызывающая *мотив самооправдания*.

В свете подобных фактов и исходя из предыдущего обсуждения я предлагаю следующие идеи, которые, как я надеюсь, составляют ядро более полной концепции, когда о жертве сочиняют иррациональные атрибуции, оправдывающие его страдания и несчастья.

В качестве *гипотезы* я предлагаю предположение, согласно которому в психике наблюдателя в ситуациях, когда страдает невинная жертва, имеют место следующие процессы: 1) когда у жертвы нет непосредственной причины для своего несчастья, наблюдатель сочиняет *опосредованную причину*. Я считаю возможным даже утверждать, что мы должны выделить *специальные виды атрибуции* — *непосредственные и опосредованные (или косвенные)*; а) под первым я понимаю те атрибуции наблюдателя, которые он создает на основе каких-то второстепенных в данной ситуации действий социального актера, которые могли бы быть непосредственными причинами его несчастья. Например, хулиганы издеваются над человеком, который дает резкий агрессивный ответ, и его быют. Наблюдатель может считать, что причиной действий хулиганов являются именно эти ответы жертвы, не учитывая, что у хулиганов было намерение применить насилие и они уже применили словесное психологическое насилие (издевательство); б) под опосредованными атрибуциями наблюдателя я имею в виду те его предположения, которые он строит относительно тех действий жертвы, которые он мог бы совершить в данной ситуации, но каких-то не удалось наблюдать. Здесь уместно вновь вспомнить о существовании и широкой распространенности явления провоцирования (о клевете, поклёпе).

2) Но когда нет причин в настоящем (ни непосредственных, ни даже опосредованных), наблюдатели *могут проецировать свои атрибуции в прошлое*. Иначе мы можем говорить также о *ретроспективных атрибуциях наблюдателя*, который строит предположения о том, что мог бы делать актер в прошлом, чтобы накликать теперь, в настоящем, на себя такую беду. Это вероятностные предположения о прошлой жизни действующего человека (жертвы), о которой наблюдатель, вероятно, ничего не знает. Возможны также прогностические атрибуции, т.е. предположения о будущих греховных действиях и преступлениях человека.

Есть немало людей, которые, используя эти механизмы, сочиняют нужные себе атрибуции, и такие, которые дискредитируют других. Например, есть индивиды, которые уверяют, будто хорошо знакомы с такими-то и такими-то знаменитыми людьми, знают их прошлое и т.п. Это обман, который постепенно может преобразоваться в самообман.

И еще одна проблема возникает в связи с обсуждением веры в «справедливый мир» и исходящих из такой веры специфических атрибуций. Это проблема *фатализма*. Является ли вера в то, что жертва заслуживает своей участи, выражением фатализма? Я думаю, что именно так оно и есть. Но эта проблема — предмет отдельного исследования. Здесь я ее упомянул лишь для того, чтобы показать философскую и психо-логическую значимость тех явлений реальной жизни людей, которые мы только что обсудили.

8.23. УВЕРЕННОСТЬ В ТОМ, ЧТО «МИР НЕСПРАВЕДЛИВ», И ВЫТЕКАЮЩИЕ

ИЗ НЕЕ АТТРИБУЦИИ

ПРОБЛЕМА

Мы видели, что вера в «справедливый мир» порождает определенные типы атрибуций.

Проблема, которую я здесь хочу сформулировать (которой я выше коснулся) следующая: 1) Известно, что многие люди не верят в существование справедливости и считают, что «мир несправедлив»; 2) какого рода атрибуции порождает такое мировоззрение, когда несущему его индивиду приходится объяснять поведение социальных актеров, в том числе жертв несчастных случаев? Я пока не встречал специальных исследований, посвященных этой проблеме. Между тем она не менее важна, чем проблема веры в справедливый мир: я думаю, что носителей такой пессимистической идеологии не меньше, чем оптимистов, считающих мир справедливым.

Здесь же прямо надо сформулировать проблему в отношении этносов и наций: а) национальные идеологии содержат веру в справедливость или несправедливость, или в какое-то их соотношение. (Возможен ли синтез этих двух точек зрения?); б) эта вера оказывает влияние на природу общеэтнических самоатрибуций и гетероатрибуций, а отсюда — на природу автостереотипов и гетеростереотипов.

ЭМПИРИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ

Допустим, в роли наблюдателя (P_1) выступает человек, который твердо уверен, что мир несправедлив. Он наблюдает за человеком (P_2), который стал жертвой несправедливого отношения, агрессивного нападения или несчастного случая. Допустим, например, что он стал жертвой землетрясения и получил серьезные увечья или потерял близкого человека. Причем здесь необходимо рассмотреть два вопроса: а) P_1 наблюдает за другим человеком (P_2), который стал жертвой; б) P_1 сам стал жертвой и должен объяснить свое положение и поведение. Чем отличаются атрибуции P_1 в этом случае (когда он уверен, что «мир несправедлив») от того случая, когда наблюдатель придерживается противоположной концепции мира. Причем эта концепция в обоих случаях распространяется как на социальный, так и на физический мир.

Здесь я предлагаю две гипотезы, которые, как я надеюсь, проливают свет на те вопросы, которые были только что сформулированы.

Гипотеза 1. Эта гипотеза состоит из следующих утверждений: 1) наблюдая за проявлениями несчастья, P_1 сделает внешние атрибуции; 2) он будет считать виновными такого положения жертвы P_2 внешние силы, которые несправедливы к ней; 3) у P_1 возникает желание оказать помощь жертве, которая под влиянием не зависящих от себя обстоятельств оказалась в бедственном положении; 4) P_1 сделает лишь минимальное число внутренних атрибуций, упрекая P_2 , например, в том, что

он не учел несправедливость мира, в результате чего доверился людям и был обманут и т.п. Но это не обвинение («обвинение» в наивности) и не атрибуция ответственности. Обвиняются лишь другие люди и внешние силы, которым инкриминируется несправедливость. Они считаются причинами такого бедственного положения P_2 .

Гипотеза 2. 1) Вера в то, что мир несправедлив, формируется у тех, кто в прошлом нередко сам становился жертвой несправедливости; 2) имея готовые гетероатрибуции, он их использует для обвинения тех внешних факторов, которые превратили P_2 в жертву; 3) у такого человека, по-видимому, возникает меньше иррациональных атрибуций того вида, с которыми мы ознакомились при обсуждении случая веры в «справедливый мир». Он не будет проецировать на P_2 какие-либо воображаемые былые грехи, за которые тот теперь получает по заслугам. P_1 знает, что в мире полно «без вины виноватых», т.е. людей, которых превращают в жертв насилия, хотя у них нет грехов.

Я думаю, что эмпирическая проверка этих гипотез открывает новые области исследования, в которых можно плодотворно применить знания об атрибутивных психических процессах.

«МИР НЕСПРАВЕДЛИВ»

Когда меня несправедливо критикуют и я выражаю свое недоумение, некоторые «мудрецы» говорят: это естественно, кто много работает, тот и «виноват», того критикуют и на него клеветают.

Но почему? Я предполагаю, что все те, кто считает, что хорошего работника надо критиковать, явно или неявно имеют веру в то, что мир несправедлив. Они считают несправедливое отношение людей друг к другу естественным, в порядке вещей.

Поэтому утверждения таких людей о том, будто они сами являются справедливыми людьми, не вызывает никакого доверия. Атрибутируя всему миру несправедливость, а себе самому — справедливость, они допускают серьезную онтологическую и логическую ошибку. Такие люди непоследовательны. Другое дело, если бы они утверждали, что сами тоже являются людьми несправедливыми. Но многим такое признание никак не дается: сложно иметь объективную я-концепцию.

8.24. РАСКАЯНИЕ КАК ВНУТРЕННЯЯ АТРИБУЦИЯ

Когда преступник раскаивается в содеянном, у него, как можно предположить, происходят следующие познавательные процессы: 1) появляется желание вновь проанализировать и понять свое поведение; 2) возникает потребность пересмотреть свои атрибуции, в первую очередь — каузальные; 3) почти полностью отказавшись от прежних своих внешних (ситуационных) атрибуций, он лучше осознает роль внутренних причин своего поведения при совершении преступления. Я думаю, что раскаяние — это главным образом осознание и использование внутренних атрибуций.

Когда индивид, например, признается: «Я сам виноват, простите меня», — это его высказывание основано на внутренних атрибуциях и в обобщенном виде выражает их; 4) далее идет локализация вины и ответственности внутри своей личности; 5) может иметь место развитие депрессии, в которой центральное место занимает чувство беспомощности; 6) можно предположить, что многие не желают раскаиваться, так как этим путем (отказом от раскаяния) они психологически защищаются против развития собственной личности в сторону депрессивности и беспомощности даже перед лицом собственных влечений.

Выскажу еще одну, важную с моей точки зрения, идею. Фактически когда преступник или грешник приходит к раскаянию, его атрибутивное исчисление меняется. Совершается переход от одной схемы атрибутивного исчисления к другой: 1) Первоначально его психо-логика выражается в утверждениях следующего типа: «Не я виноват, виноваты другие, условия...» Здесь мы видим: а) преобладание внешней атрибуции; б) последовательность утверждения; в) слабость согласия (консенсуса). Если бы консенсус был высокий, он едва бы пришел к ощущению необходимости пересмотра своих атрибуций, поскольку консенсус — это социальная поддержка.

2) Индивид совершает переход к следующей психо-логике: «Я сам виноват, другие тут ни при чем». В этом случае мы видим: а) преобладающую внутреннюю атрибуцию; б) последовательность (человек вновь и вновь утверждает, что сам виноват и несет ответственность); в) высокий уровень согласия (многие с ним согласны).

Данная концепция вызывает к жизни новые проблемы. Вот они: 1) каким образом происходит описанный выше предполагаемый переход? Какие мотивы обеспечивают его: страх, развитие морали и т.п.? 2) Каким образом изменение формы атрибуции влияет на поведение человека? Какие должны наблюдаться изменения в его поведении? Очевидно, что для получения ответов нужны новые исследования.

Часть II

**ТЕОРИЯ АТРИБУЦИИ
И ДРУГИЕ ПРОБЛЕМЫ
ПСИХОЛОГИИ**

В нескольких главах части 2 настоящей книги рассматриваются связи психологии атрибуции с другими проблемами психологии, а также ее прикладные аспекты. Я постараюсь показать, что перспектива дальнейшего развития психологии атрибуции связана с тем, в какой мере она будет опираться на современные достижения когнитивной психологии. Рассмотрение же целого ряда приложений теории атрибуции к конкретным проблемам покажет не только ее практическую полезность, но и станет источником новых идей для развития наших представлений о механизмах атрибутивных процессов.

ГЛАВА 9

ТЕОРИЯ АТРИБУЦИИ И КОГНИТИВНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

С того момента, как психология атрибуции стала развиваться, параллельно с этим заметный прогресс наблюдается и в другой, важной области психологии — в психологии когнитивных процессов, или *когнитивной психологии*. Достижения в данной области психологии, изучающей восприятие, память, мышление и творчество, имеют прямое значение для понимания атрибутивных процессов. В настоящей главе я и намерен показать, что, используя эти достижения, мы можем заметно углубить когнитивные основы психологии атрибуции.

9.1. КОГНИТИВНЫЙ ФУНДАМЕНТ АТРИБУТИВНЫХ ПРОЦЕССОВ

ОСНОВНАЯ ГИПОТЕЗА

Исходя из результатов современных исследований процессов восприятия можно предположить, что атрибуция имеет наследуемые предпосылки и лежит в основе всех познавательных процессов как один из их психических механизмов. Разные разновидности атрибуции, исследуемые в рамках «теории атрибуции» в социальной психологии, возникают и развиваются на основе этого фундаментального механизма, имеющего наследственные корни.

Исследователи принципов восприятия отмечают, что «Мы приписываем значение объектам окружающего мира, распознавая их. Это, по-видимому, бессознательный процесс, т. е. идентификация объектов «просто происходит». Но узнавание объекта предполагает, что ранее мы уже видели его или нечто, соответствующее ему» (Гейвин, 2003, с. 50; Солсо, 2002, гл. 3).

Спонтанность приписывания, т. е. атрибуции значения, — наследственно детерминированный бессознательный процесс. В данном случае речь идет, конечно, об атрибуции свойств (признаков и паттернов). Обусловлены ли каузальные атрибуции, т. е. спонтанное объяснение причин воспринимаемого предмета или события, наследственными механизмами, еще предстоит исследовать. Возможны два варианта: а) действительно существует наследуемый биопсихологический механизм каузальной атрибуции наряду с механизмом атрибуции свойств; б) возможно, что механизм каузальной атрибуции, соответствующий вопросу «Почему?», развивается позже, на основе механизма атрибуции свойств. Я склонен считать более правдо-

подобным первый вариант: существуют два прирожденных и взаимосвязанных механизма атрибуции: механизм атрибуции свойств и механизм атрибуции причин, и при восприятии предметов и(или) ситуаций у человека сразу же возникает вопрос «Что это такое?» и вопрос «Почему?» («По какой причине?»). Как только это происходит (не обязательно вербализованно), спонтанные процессы двух видов атрибуции, возникнув или, вернее, включаясь, начинают поиск ответов на эти вопросы.

В результате этих двух взаимосвязанных атрибутивных процессов предмет в первую очередь *узнается*, т. е. *приписывается* к определенному классу. Происходит то, что нередко называют *идентификацией* объекта. (Данную разновидность идентификации необходимо различать от психологической идентификации человека с другим индивидом или с социальной и этнической группой.) Поэтому можно заключить, что идентификация воспринимаемого объекта (предмета, человека) происходит с помощью чувственного отражения, атрибуции и узнавания. Таковы механизмы идентификации. Но ими список действующих здесь механизмов не исчерпывается.

Каждое целостное восприятие предметов, как известно, обеспечивается с помощью обнаруженных представителями гештальтпсихологии механизмов (правил) сходства, близости, хорошего продолжения, простоты (прегнанца), замыкания и других. Поэтому возникает следующая проблема: каким образом в атрибутивных процессах используются эти механизмы (в качестве правил или принципов)? И как объясняются сами эти принципы?

Ведь ясно, что когда предмет узнается, т. е. приписывается к определенному классу, названные выше принципы гештальта уже используются. Вопрос сводится к следующему: используются ли они в самом процессе атрибуции или же предвеляют его и обеспечивают его протекание? Это важный вопрос, поскольку если представить себе, что названные принципы (механизмы) участвуют в процессе атрибуции и обеспечивают его протекание, тогда, по-видимому, следует предположить, что такая сложная атрибуция состоит из ряда частных атрибуций, в которых в отдельности осуществляются названные выше принципы. Иначе говоря, я предполагаю, что существуют атрибуция простоты, атрибуция целостности, атрибуция непрерывности (линий и паттернов) и др. Констатация такой возможности приводит к еще одному выводу: *правила гештальта есть не что иное, как словесное выражение существования этих форм атрибуции и констатация их результатов*. Гештальтисты наблюдали последствия глубинных атрибутивных процессов и в виде правил описали то, что происходит на *феноменологическом уровне*. Но от них необходимо идти к атрибуциям и другим психическим процессам, а для последних надо уже искать мозговые механизмы. Возможно, что установление различных видов атрибутивных процессов, участвующих в восприятии и узнавании, облегчит задачу поиска психофизиологических механизмов этих психических явлений.

Я думаю, что все сказанное полезно иметь в виду при исследовании атрибутивных процессов. Что касается вопроса о механизмах гештальта как атрибутивных механизмах, то чуть позже мы к этому вопросу еще вернемся.

ПОЗНАВАТЕЛЬНЫЕ ОСНОВЫ АТРИБУЦИИ

(новый, вероятностный подход)

Предложены разные концепции того, какие познавательные процессы происходят в психике наблюдателя, который делает атрибуции актеру. О том, что он должен воспринимать актера и его действия, никто не сомневается. Мнения различаются по вопросу о том, какие процессы памяти и мышления обеспечивают атрибуцию, в частности, каузальную.

Много лет назад подробно разработанную концепцию этих процессов предложил Келли, приписавший «интуитивным психологам» очень сложные мыслительные процессы. В настоящее время эта концепция справедливо критикуется за усложненность и искусственность.

Более приемлемым я считаю представление Келли о каузальных схемах — о готовых мнениях, идеях и даже любительских теориях, построенных на опыте и подсказывающих человеку, каким образом различные причины, действуя, производят наблюдаемый результат (воспринимаемое поведение социального актера). Имея в своей голове готовые схемы связей причин и следствий, наблюдатель сравнивает с ними то, что непосредственно воспринимает, совершая интеграцию этих двух блоков информации.

Что собой представляют эти каузальные схемы? Келли в своей работе 1972 г. привел пример одной из таких схем, назвав ее схемой множества достаточных причин (МНДП). Смысл этой точки зрения заключается в том, что одновременно может существовать несколько причин, каждая из которых, действуя отдельно, способна вызвать наблюдаемый результат (агрессивное поведение, провал на экзаменах и т.п.). Но когда наблюдатель воспринимает поведение актера, он обычно выбирает одну из возможных причин, пренебрегая другими. Келли в связи с этим говорил даже о существовании *принципа пренебрежения*: выбирая одну причину, наблюдатель пренебрегает другими возможными причинами. Когда действие данной причины происходит с преодолением препятствий, ее значение преувеличивается. Это явление Келли называет *принципом преувеличения*. Он считает, что во многих случаях наблюдаемое событие вызывается благодаря одновременному действию «множества необходимых причин» (МНП). К этой схеме объяснения он советует обращаться при восприятии чрезвычайных или необычных результатов.

Данную схему можно дополнить утверждением, что в описанных когнитивных процессах наблюдателя имеют место вероятностные суждения и выводы. Я полагаю, что часть когнитивных схем наблюдателя носит вероятностный характер. Кроме того, выбор из числа одинаково возможных причин одной тоже является вероятностным процессом. Конечно, при анализе каждого конкретного случая гетероатрибуции или автоатрибуции эти вероятностные схемы и суждения необходимо раскрыть и показать. Я полагаю, что подобные стохастические суждения иногда вербализуются наблюдателями и используются сознательно. Так, совершая атрибуции, мы нередко используем выражения типа: «Я думаю, что он ...», «Мне кажется, что ...», «Я предполагаю, что ...» и т.п. Все это — вероятностные суждения.

Возвращаясь к последней концепции Келли, отметим важность его следующих предположений: существует очень много видов каузальных схем; они помогают людям производить атрибуции, имея в своем распоряжении некоторую информацию;

эти схемы — общие представления о причинах и следствиях, которые применимы к различным областям социального поведения; храня в памяти такие каузальные схемы («каузальную стенографию»), человек быстро и легко строит сложные предположения (см.: Kelley, 1972; Хьюстон, Финчем, 2001, с. 195–196, и др.).

Вполне очевидно, что подобные когнитивные схемы редко являются безупречными логическими суждениями и умозаключениями (по критериям формальной логики) и редко бывают обоснованы эмпирическим путем. Поэтому мне представляется, что именно *такие схемы и составляют костяк психо-логики каждого человека*. Они приобретаются разными путями: а) из культурного наследия народа, б) из личного опыта; в) перенимаются у социализаторов, особенно у референтных лиц; г) наконец, создаются для конкретного случая объяснений воспринимаемого поведения.

При развитии наших представлений о когнитивных основах атрибуций, а также теории психо-логики, полезно иметь в виду ту критику, которая прозвучала в адрес концепции каузальных схем Келли. Эта критика сводится к тому, что Келли и его последователи не раскрывают подлинные мыслительные схемы людей на основе анализа эмпирического материала, а приписывают им такие схемы. Верно, что наблюдатели нередко действуют так, как будто пользуются такими схемами. Фидлер, например, указал на то, что если такие схемы существуют, они должны быть содержательными и иметь вид организованных знаний, основанных на культурном опыте, а не просто абстрактных отношений между причиной и результатом (см.: Хьюстон, Финчем, 2001, с. 196). Я думаю, что это справедливая критика. Эмпирический материал по схемам, используемым в процессе каузальной атрибуции, можно получить от самых наблюдателей, спрашивая их о том, почему они делают именно такую атрибуцию, а не другую. Анализ их атрибутивных высказываний также может дать полезный результат.

9.2. УРОВНИ ОБРАБОТКИ ПОСТУПАЮЩЕЙ ИНФОРМАЦИИ И НАЧАЛО АТТРИБУТИВНЫХ ПРОЦЕССОВ

Проблема, которая интересует меня здесь, следующая: человек с помощью зрения или слуха воспринимает информацию. Экспериментальные исследования восприятия и памяти показывают, что поступающая сенсорная информация проходит ряд этапов (или уровней) обработки: повторения, структурирования и кодировки. После этого часть информации переходит в долговременное хранилище. Причем уже на уровне промежуточного хранилища имеет место семантическая обработка информации, в результате чего и достигается понимание (см., напр.: Гейвин, 2003, с. 79–80).

Имея в виду эти результаты а также природу понимания, я предлагаю следующую *гипотезу: первые атрибуции появляются именно на семантическом уровне обработки информации*. Здесь новая информация связывается с определенным содержанием долговременной памяти (ДВП), и понимание достигается с помощью как каузальных атрибуций, так и приписывания признаков. Такие «моментальные» атрибуции

обеспечивают определенное понимание информации, способствуют ее запоминанию, переходу в долговременное хранилище, т. е. консолидации. Фактически подобные быстро возникающие атрибуции являются психологическими механизмами понимания (осмысления) и запоминания, консолидации информации. Надо полагать, что чем адекватнее подобное атрибутивное понимание, тем более ценными являются сохраняющиеся в памяти сведения.

Здесь же информация вербализуется, происходит ее лингвистическая обработка (кодирование) одновременно с ее сенсорно-интуитивным пониманием.

Я думаю, что для углубления данного аспекта проблемы генезиса атрибутивных процессов можно использовать теорию двойного кодирования Пэйвио, согласно которой «...вербальный и невербальный типы информации обрабатываются двумя различными, но взаимосвязанными символическими системами» (Гейвин, 2003, с. 80; Paivio, 1979).

Если концепция Пэйвио верна, то мы сможем предположить, что на указанном этапе семантической обработки воспринимаемой информации появляется два типа атрибуций: вербализованные и невербализованные. Причем для лучшего запоминания информации они ассоциируются и информация консолидируется в составе этих атрибуций. У кого подобные атрибуции быстрее образуются, у того процессы запоминания более эффективны. В какой-то мере в образовании подобных атрибуций участвует также воображение. Поэтому ясно, что часть этих процессов происходит в мозговых центрах.

9.3. СПЕЦИФИЧНОСТЬ АТРИБУЦИИ КАК МЕХАНИЗМА ЗАПОМИНАНИЯ И КЛЮЧА ДЛЯ ВОСПРОИЗВЕДЕНИЯ

АТРИБУЦИИ КАК КЛЮЧИ ДЛЯ ЗАПОМИНАНИЯ И ВОСПРОИЗВЕДЕНИЯ

В заголовке настоящего параграфа заложена концепция, первая часть которой уже известна из предыдущих параграфов настоящей главы; вторая же — новая. Начну с первой части: на уровне кратковременной (или оперативной) памяти имеют место атрибуции, которые приводят к специфическому осмыслению новой информации и образованию ее блоков (кластеров); эти атрибуции, становятся механизмами осмысленного запоминания.

Вторая же часть нашей концепции гласит: *эти же самые атрибуции должны использоваться в качестве ключей для воспроизведения соответствующих кластеров*. Эту мысль можно выразить иначе: с помощью каких атрибуций была закодирована информация в процессе запоминания, с помощью тех же атрибуций она легче всего может быть извлечена из долговременной памяти.

Некоторые исследователи приблизились к пониманию этой закономерности, но не сумели открыть ее, поскольку не догадались обратиться к помощи теории атрибуции. Вот что мы читаем в одной из работ по когнитивной психологии: «Если

наше знание о чем-либо было закодировано каким-то особым образом, то попытка извлечь его в других обстоятельствах закончится неудачей. Таким образом, если ваш лектор не узнает вас в магазине, это не говорит о его невежливости, просто он привык видеть вас в аудитории, а не в бакалейном отделе. Кодирование информации происходит в высокоспецифическом внешнем контексте» (Гейвин, 2003, с. 109).

Но дело не столько во внешнем контексте (о значении которого нам еще предстоит говорить), сколько в том, с помощью каких атрибуций осмысливается восприятие (в данном примере — образ молодого человека, студента). В описанном случае его образу лектором атрибутируется роль студента, поэтому в магазине, где студент действует в роли покупателя, его образ осмысливается иначе.

Итак, специфическая атрибуция, в том числе атрибуция социальной роли, является механизмом запоминания и ключом (т. е. опять-таки механизмом) воспроизведения соответствующего кластера информации. Я думаю, что данная концепция позволяет развить специфическую область социально-когнитивной психологии, которая должна заниматься исследованием процессов запоминания, сохранения и воспроизведения социальной и социально-психологической информации. Частным (хотя и очень важным) случаем является запоминание и воспроизведение тех кластеров информации, которые связаны с социальными ролями людей.

Эта новая концепция фактически уточняет и конкретизирует понятия внутреннего контекста информации, которое употребляется в когнитивной психологии. Обратимся еще раз к помощи автора вышеупомянутой книги: «Контекст определяет влияние контекстных факторов на кодирование информации в памяти. Внешний контекст — это дополнительный фон информации. ... Внутренний контекст специфичен для самой информации...» (Гейвин, 2003, с. 109). Этот внутренний контекст и включает те атрибуции, о которых идет речь в моей концепции. Конечно, для запоминания социальной информации имеет значение и внешний вид человека, но атрибуции, с помощью которых запоминается и осмысливается информация, принимают вид кластеров — самых главных ключей, способствующих воспроизведению.

КОНТЕКСТ, ПРЕДМЕТ И АТРИБУЦИЯ

В повседневной жизни мы видим предметы в обычных для них контекстах или ситуациях. Так, мы видим врача в его кабинете, своего сына — в его комнате, машину — во дворе, памятник герою — на городской площади и т.п.

Когда мы видим объект в обычной для него ситуации (контексте), его опознание облегчается. Когда тот же объект мы видим в необычном контексте, его опознание ухудшается. В таких случаях мы можем переживать *удивление*. Эти явления уже исследованы и продолжают быть предметом исследования в когнитивной психологии (См., напр.: Солсо, 2002, с. 74–75).

Я полагаю, что данная закономерность осмысленного восприятия предметов и паттернов имеет прямое значение для теории атрибуции. Ведь опознание (или узнавание) — это процесс приписывания объекту его образа, хранящегося в памяти человека. В соответствующем (привычном) контексте атрибуция и осмысление, т. е. то, что с давних пор называется *аттерцепцией*, происходит легко и правильно.

Когда же контекст изменяется, эти процессы становятся затяжными, что увеличивает вероятность ошибочных атрибуций.

Есть такой анекдот: муж возвращается домой и видит свою жену в объятиях другого мужчины. Когда он обвиняет жену в измене, та отрицает свою вину и заявляет: «Ты веришь не тому, что я тебе говорю, а тому, что видел. Значит, ты меня не любишь!» Эта женщина не совсем осознанно пытается воспользоваться тем, что контекст восприятия ситуации измены был для мужа необычным.

9.4. КЛАСТЕРИЗАЦИЯ И СОЗДАНИЕ КОГНИТИВНЫХ СХЕМ С ПОМОЩЬЮ АТРИБУЦИЙ

ПРОБЛЕМА

Материал в долговременной (постоянной) памяти хранится в виде кластеров. Это форма организации знаний в постоянной памяти, и она известна когнитивным психологам. Но где и каким образом происходит *кластеризация* запоминаемой информации. Поскольку эта проблема еще не решена, можно предложить следующую гипотезу: 1) кластеризация происходит в сфере оперативной (кратковременной, промежуточной) памяти; 2) кластеры выделяют по типам атрибуций, которые возникают и применяются к этой информации в ходе ее осмысления (см. предложенные выше идеи об атрибуциях в процессе восприятия и запоминания); 3) кластеризация происходит одновременно с кодированием информации, которое тоже имеет место в промежуточной памяти. Различают слуховой, визуальный и семантический коды. Можно предположить, что ряд разновидностей семантического кодирования происходит с участием механизма атрибуции свойств и осмысления информации.

СЕМАНТИЧЕСКАЯ КЛАСТЕРИЗАЦИЯ — ЭТО ОРГАНИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИИ С ПОМОЩЬЮ АТРИБУЦИИ

В психологии памяти высказана идея, согласно которой в долговременной памяти информация хранится в кластерах (См.: Mandler, 1967). Когда испытуемым предъявляют информацию и просят категоризировать ее, то оказывается, что эту информацию лучше запоминают и вспоминают те, кто использовал большее количество категорий.

В результате процесса категоризации в долговременной памяти образуются кластеры. Поэтому если мы хотим применить психологию атрибуции в исследованиях памяти, мы должны в первую очередь показать: а) каким образом атрибуции используются в качестве кластеризаторов информации; б) каковы различия в использовании атрибуции на уровне кратковременной и долговременной памяти. Если после кластеризации на уровне кратковременной памяти кластеры переходят в долговременную память, то остаются ли они неизменными или же процессы их организации и реорганизации продолжаются и в этом хранилище?

Схемы, кластеры и другие блоки информации, хранящиеся в осмысленной (семантической) памяти, формируются и сохраняются во многом благодаря атрибутивным процессам.

КОГНИТИВНЫЕ СХЕМЫ, ОБЪЯСНЕНИЕ И АТРИБУЦИЯ

Я полагаю, что в психологии атрибуции можно использовать также идеи Мервина Минского о когнитивных схемах: это общие умственные схемы, т. е. схемы общих знаний об окружающем мире (см.: Minski, 1975). Исследования, начало которым положили работы Фредерика Бартлетта, показали, что когда человек воспринимает определенный предмет или ситуацию (например, комнату), соответствующая общая схема, сохранившаяся в его долговременной памяти, активизируется, сравнивается с образом восприятия, благодаря чему и происходит узнавание. Если сравниваемые образы не совпадают, человек переживает удивление. Эта точка зрения почти совпадает с представлением о роли прототипов.

Но может иметь место и следующее: когда непосредственное восприятие неполное или когда ситуация неопределенная, у человека появляется тенденция видеть воспринимаемое по сходству со схемой, воспроизведенной из долговременной памяти. Схема как бы налагается на воспринимаемый объект (суперпозиция).

Поэтому я утверждаю, что мы можем выделить специальный класс процессов приписывания, а именно: *атрибуцию когнитивных схем*. Подобные схемы служат как для описания, так и для объяснения воспринимаемых объектов. В соответствии с этим можно выделить: а) описательные схемы (например, обобщенный образ комнаты или животного); б) объясняющие схемы. Природу последних понять труднее. Это скорее цепи индуктивных и дедуктивных суждений и умозаключений, т. е. то, что называют скриптами (scripts — сценариями) или, говоря шире, схемами.

Использование каждого из этих видов атрибуций приводит к соответствующему виду *понимания*. В этом смысле каждую научную теорию, парадигму или идеологию можно считать когнитивной схемой, с помощью которой люди объясняют воспринимаемые явления, *сводят* воспринимаемое к этим схемам, сообщают им *конвенциональность*.

Подобные схемы событий, пространственных сцен или структур рассуждений, хранятся в памяти людей и используются для упорядочения и объяснения воспринимаемого мира и происходящих в нем событий. *Они же являются средствами осуществления атрибутивных процессов и* проецируются на воспринимаемые объекты, сцены, ситуации и т.п. Эту концепцию можно развернуто обсуждать на основе конкретных фактов.

Я думаю, что представления М. Минского о схемах имеют одно существенное отличие от «теорий» прототипов: под «схемами» имеются в виду не только абстрактные прототипы вещей, но и общие схемы рассуждений и умозаключений. С учетом поэтапного характера и существования уровней познавательных процессов лучше выделить два типа схем: 1) схемы образов (прототипы); 2) схемы мыслей (суждений, умозаключений, рассуждений, выводов и причинных связей). Эти два типа схем, как нетрудно догадаться, имеют свои подтипы.

9.5. ЗНАЧЕНИЕ, СМЫСЛ И АТРИБУЦИЯ

Формальная логика проводит различие между *значением* и *смыслом* слов (см., напр.: Горский, 1963, с. 52). Его учет в психо-логике и теории атрибуции может оказать нам весьма полезную услугу. Подобное различие возможно потому, что каждый предмет (или множество предметов) обладает не одним, а несколькими признаками. Поэтому, например, называя понятие «стол», мы знаем, какой предмет этим словом обозначается. Но в иных случаях, исходя из наших целей, мы можем определить это слово указанием признаков стола, например: а) «стол — это предмет, который используется для того, чтобы писать»; б) «стол — это предмет, имеющий три (четыре) ноги и плоскую поверхность» и т.п. Значение слова — одно, а смыслов у него — несколько. (Хотя в обиходе говорят о «многозначности», а не о «многосмысленности» слов.)

Итак, считается, что значением слова «стол» является определенный предмет, но данное слово может использоваться в различных смыслах (два из которых выше я привел).

Как следует использовать подобное различие в теории атрибуции? Я думаю, что в том случае, когда мы делаем атрибуции, то *мы атрибутируем предмету (в том числе человеку и его поступкам) или общее значение, или определенный смысл.* «Смысловые атрибуции» это атрибуции с указанием различных признаков одного и того же объекта (денотата).

Данная идея позволит осуществить более подробный и четкий анализ конкретных случаев.

Одним из отличий ученого от «интуитивного психолога» является то, что ученый употребляет свои термины однозначно, четко определяя и разграничивая их, тогда как обычный человек употребляет их, во-первых, многозначно и не всегда определяя; во-вторых, в различных смыслах и опять-таки четко не указывая, в каком смысле он их употребляет, т. е. что имеет в виду. Отсюда большая разница между научными и повседневными атрибуциями, между логикой и психо-логикой повседневной жизни людей.

9.6. ПОНИМАНИЕ И ПСИХО-ЛОГИКА АТРИБУЦИИ (атрибутивное понимание)

Понимание — это раскрытие значения (или /и/ смысла) и ведущих свойств и связей предмета. Очень часто понимание бывает тесно связано с атрибуцией, а характер атрибуции обуславливается тем, как понимает человек ситуацию или действия людей. В когнитивной психологии проведено несколько исследований, которые в определенной мере освещают взаимосвязи процессов атрибуции и понимания.

1) *Установки, идентификация и атрибуция ответственности.* Психолог Оуэнс с коллегами проводил исследование под названием «мыльная опера», которое представляет интерес для теории атрибуции (см.: Owens, 1979). Целью исследователей было показать, что инструкции и ситуативная информация могут

повлиять на понимание текста. Они давали испытуемым прочесть рассказ о водолыжнике и водителе его лодки. Испытуемых разделили на две подгруппы. Перед одной подгруппой прочитали вводный отрывок, составленный таким образом, чтобы слушатели идентифицировали себя с водолыжником; второй же группе прочитали другой текст, который склонил слушателей отождествлять себя с водителем лодки. Текстовый рассказ, понимание которого следовало выяснить, для обеих групп был один и тот же. Результаты этого исследования следующим образом передает Солсо: «После того, как испытуемые обеих групп прочитывали этот рассказ, им задавали ряд вопросов. Испытуемые, склоненные к позиции водолыжника, чаще описывали ошибки от его имени; например, когда «(лыжник) ... дотянулся до ручки (буксирного троса), но она выскользнула у него», то в этой неудаче обвинялась лодка, поскольку она не подошла достаточно близко. Испытуемые, склоненные к позиции водителя лодки, чаще полагали, что лыжник оказался недостаточно проворен, чтобы схватить ручку. Эта живая тенденция приписывать вину «другому» и считать невиновным «себя» демонстрирует нам, как склонности контекста могут влиять на понимание текстового материала» (Солсо, 2002, с. 308).

Здесь явно видно, что понимание в значительной мере сводится к *атрибуции ответственности* за неуспех (неудачу). Причем то обстоятельство, кто обвиняется, зависит от того, с кем из действующих лиц (в данном случае — из двух социальных актеров) у читателя («наблюдателя») имеется *положительная идентификация*. Обвиняется тот, с кем у читателя такой идентификации нет. Причем в одном случае обвиняется лодка (!), что можно считать спонтанным выражением архаичного, анимистического мышления. Правда, сами авторы упомянутого исследования данного важного обстоятельства не заметили. Мы видим, что имело место не объективное понимание на основе формальной логики, а *психо-логическое истолкование* прочитанного и воображаемого. Установка и идентификация (или ее отсутствие) приводят к специфическому пониманию социальных действий двух людей, исполняющих сопряженные роли, к атрибуции ответственности.

Перед нами — часто встречающийся случай социально-психологического явления: влияния вида идентификации, ее знака и глубины на понимание других людей, их действий, успехов и неудач. Нетрудно вообразить, что это явление имеет место во всех социальных и экономических взаимоотношениях. Мера ответственности — зачастую не объективная величина, а субъективная интерпретация, «понимание» под влиянием своих установок и идентификаций. Я думаю, что предложенные выше идеи могут найти применение также в этно-психологии, в частности, в таком ее разделе, как *когнитивная этнопсихология*.

9.7. ЕЩЕ ДВА ВИДА АТРИБУЦИИ (контуры новой концепции)

Каждое понятие включает две группы определителей: а) группу признаков и б) группу правил, по которым эти признаки объединяются внутри понятия. На различие этих двух аспектов понятия в современной когнитивной психологии обращает серьезное внимание ряд плодотворно работающих психологов (См., напр.:

Солсо, 2002, с. 390).

В соответствии с этим положением, в рамках психологии атрибутивных процессов я предлагаю следующую гипотезу: 1) *наряду с атрибуцией признаков определенному предмету должна существовать также атрибуция связей внутри понятия, которая «охватывает» данный предмет*; если иметь в виду, что каждое понятие связано с другими, можно предположить, что существует еще одна разновидность атрибуций, а именно атрибуция связей предмету с другими классами предметов (т. е. связей между понятиями). 2) Атрибуция связей предметов — более тонкий психический процесс, и необходимо выяснить, в какой мере она осуществляется в повседневных и скоротечных мыслительных процессах людей («интуитивных психологов»).

По наблюдениям Солсо, если у предмета всего два признака, они могут сочетаться по-разному, т. е. с помощью разных типов связей. Например, если предмет имеет признаки «красный» и «квадратный», то возможны следующие сочетания: а) *красный и квадратный*, б) *красный или квадратный*; в) *если красный, то квадратный*, и т.п. Этот же автор указывает на то, что во время экспериментов по формированию понятий используется пять типов правил связи между признаками предмета; а) утверждение; б) конъюнкция; в) включающая дизъюнкция; г) условие; д) двойное условие (Солсо, 2002, с. 390–391). Возникает важный вопрос: существуют ли соответствующие виды атрибуций? Ответ на данный вопрос возможен только на основе новых эмпирических исследований.

Обсуждение проблем взаимоотношений когнитивной психологии и теории атрибуции я продолжу в последующих главах.

ГЛАВА 10

ПРИЧИННОСТЬ И КАУЗАЛЬНАЯ АТРИБУЦИЯ

Мы уже знакомы с каузальными атрибуциями. Однако нельзя сказать, что когнитивные основы этого явления исследованы с достаточной тщательностью и глубиной. Уже то, что было сказано в предыдущей главе о познавательных процессах и основах атрибутивных процессов, следует учитывать при исследовании причинных атрибуций. Но целый ряд проблем остался еще невыясненным. Настоящая глава посвящена обсуждению именно таких явлений, знание которых позволит не только лучше понять природу и истоки каузальной атрибуции, но и выделить ее новые разновидности (модусы).

10.1. ВОСПРИЯТИЕ И ПОНИМАНИЕ ПРИЧИННОСТИ

ПРОБЛЕМА

Наблюдая за событиями физического и социального мира, человек тем или иным способом определяет причины этих событий. Эта проблема давно интересует мыслителей, и некоторые философы и психологи задолго до появления теории атрибуции высказывались о ней. Более того, в психологии первой половины XX в. проводились экспериментальные исследования по восприятию причинности, которые, как мы увидим, представляют интерес не только для психологии социального познания, но даже для этнопсихологии.

Историю этого вопроса изучал Хайдер, один из основателей теории атрибуции: он одним из первых в психологии исследовал феномен восприятия причинности (причинных взаимодействий).

ВОСПРИЯТИЕ И АТРИБУЦИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ ПРИЧИННОСТИ

Из повседневного опыта известно, что восприятие внешнего мира — сложный

процесс. Мы воспринимаем не просто то, что дано в наших ощущениях, но также и то, что скрыто от органов чувств. Более того, даже в чувственно воспринимаемом мы видим не только отдельные предметы, но и их взаимные связи.

Недаром Фриц Хайдер в опубликованной в 1958 г. книге «Психология межличностных отношений» утверждал, что *наше восприятие является одновременно феноменальным и каузальным*. Феноменальное восприятие охватывает непосредственно воспринимаемое, «картину» предметов и ситуаций. Под *каузальным* же восприятием он имел в виду психический процесс построения образа предмета, находящегося на определенном расстоянии от человека. Например, когда мы воспринимаем другого человека, то кроме его физических признаков и локализации в пространстве, мы воспринимаем также его эмоции, психическое состояние, жесты и т.п.

Но это из сферы восприятия психологической причинности. Поскольку в настоящей книге я уже показал существование процессов атрибуции качеств и причин физическим, неодушевленным объектам, приведу некоторые дополнительные факты, которые позволят нам делать далеко идущие выводы о характере мировосприятия и мышления современного человека.

Еще в 40-е годы XX в. французский психолог Мишотт опубликовал результаты своих чрезвычайно интересных опытов. Он предлагал своим испытуемым наблюдать следующее явление и дать его описание: «объект А движется к объекту В, касается его, после чего А останавливается, а В начинает двигаться в том же направлении, в котором двигается А» (см.: Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 63). Оказалось, что если время задержки между соприкосновением А с В и началом движения В короткое (не более 100 мс), то все наблюдатели приходят к заключению, что движение В *обусловлено* движением (прикосновением) А. Такое заключение о причинной связи имело место даже тогда, когда испытуемым сообщали о том, что А и В приводятся в движение независимо и с помощью отдельных механизмов.

Другим вариантом эксперимента был следующий: после соприкосновения с В предмет А начал обратное движение, а В следовал за ним. Наблюдая за этим движением, испытуемые утверждали, что В сначала притягивает А к себе, после чего А захватывает В и ведет за собой (см.: Michotte, 1946).

Мишотт и другие авторы объясняют такие «каузальные выводы» испытуемых тем, что в их восприятии на основе прошлого опыта или благодаря работе законов гештальта даны не только чувственные образы, но и причинные связи явлений. Но ведь в таких опытах мы видим не столько восприятие реальных причинных связей, сколько приписывания, атрибуции подобных связей. Поэтому у человека спонтанно возникают подобные атрибуции неодушевленным предметам. Я считаю, что причиной появления подобных атрибуций является сохранение в психике современного человека, кроме каузальных схем, также анимизма, тенденции одухотворения неодушевленных предметов природы. Эта форма мироощущения и мышления была преобладающей у древних людей, но, как видно, сохраняясь и у современного человека на подсознательном уровне, очень часто произвольно воспроизводится. Вот почему есть немало людей, которые вполне серьезно обижаются на предметы (например, на инструменты, которые плохо служат) или восхищаются ими, проявляют враждебность к ним, проклинают их, обзывают

оскорбительными словами и т.п.

Итак, наряду с объективно существующими причинными связями физического характера, у современных людей наблюдаются процессы атрибуции физическим объектам как свойств (признаков), так и причинных связей (каузальная атрибуция).

АТРИБУЦИЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ПРИЧИННОСТИ

Каузальные атрибуции испытуемых, описанные в предыдущем разделе, очень часто показывают нам, каким образом в процессе познания внешнего физического мира происходит переход от физической причинности к психологической. Приписывание физическим объектам психических черт и мотивов усиливается тогда, когда эти предметы символически играют роль живых существ («входят» в дом, «гоняются» друг за другом и т.п.). Подобные опыты проводили Хайдер и Зиммель (см.: Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 63–64).

Таким действующим объектам приписываются человеческие мотивы. Это уже усмотрение во взаимодействиях предметов подлинной *психологической причинности*. Причем геометрическим объектам приписывались не только мотивы, но и агрессивные психические черты («задира», «драчун» и т.п.). Игра была агрессивной, отсюда — атрибуция агрессивных черт характера.

АТРИБУЦИЯ В НАСТОЯЩЕМ И АТРИБУЦИЯ В ПРОШЛОЕ

Можно предположить, что атрибуции касаются не только того, что происходит на социальной сцене здесь и сейчас, но и прошлого (прошедших социальных событий) и будущего (ожидаемых событий). Когда человек наблюдает за поведением других людей, он может строить предположения не только о том, что происходит сейчас, каковы актеры, каковы прошлые и актуальные связи и т.п. Он может делать предположения о том, что предшествовало данной ситуации, какие события прошлого привели к возникновению настоящей ситуации. При этом имеют место атрибуции прошлым событиям и действовавшим тогда социальным актерам. Точно так же, пытаясь понять, что произойдет дальше, наблюдатель может делать атрибуции относительно будущего. При дальнейшей разработке данной концепции следует иметь в виду, что то, что в настоящий момент является настоящим, сразу же, «через мгновение», превращается в прошлое. Ход времени необратим.

Я думаю, что подобный подход позволяет раскрыть определенные стороны применения проективных методов, в частности, теста тематической апперцепции (ТАТ). Например, когда испытуемого просят посмотреть на картинку и сказать, какое действие там изображено, тем самым мотивируют его делать актуальные атрибуции (на настоящее). Когда же требуют догадаться, что было до этого и как возникла настоящая, воспринимаемая ситуация, испытуемые получают импульс для создания атрибуции прошедшим ситуациям и действовавшим в прошлом социальным актерам. Наконец, когда испытуемого просят догадаться, какие события ожидаются в будущем (что же будет дальше), тогда он вынужден делать атрибуции относительно будущего. Я полагаю, что только некоторые из этих атрибуций являются проективными.

Указанные три вида атрибуции с давних пор широко распространены в поведении и социальном познании людей. Историки делают очень много атрибуций в прошлое, а пропагандисты — в будущее.

Психологические атрибуции в полной мере разворачиваются, конечно, при наблюдении и объяснении поведения действующих на социальных сценах лиц и групп. Что же касается животных, то их «очеловечивание» (антропоморфизм) является результатом атрибутивных процессов, хотя между людьми и высшими животными имеются и черты реального сходства.

К обсуждению причинности и каузальных атрибуций мы вернемся после анализа вопросов, касающихся взаимосвязи атрибуции с законами восприятия и памяти.

10.2. ПРИНЦИПЫ ГЕШТАЛЬТА В ОСНОВЕ АТРИБУТИВНЫХ ПРОЦЕССОВ

Когда в рамках теории атрибуции утверждается, что при восприятии и социальных актеров и их действий имеют место процессы атрибуции свойств и причин, внутренние и внешние атрибуции и т.п., почему-то не учитываются известные закономерности и принципы восприятия. Я имею в виду в первую очередь *принципы гештальта*. В настоящее время общепринято, что они являются важнейшими принципами восприятия, хотя справедливо отмечается, что гештальтисты (Вертгаймер, Дункер и др.) не объяснили нам те причины, которыми обусловлены эти принципы (см.: Гейвин, 2003, с. 49; Солсо 2002, и др.).

Можно предложить следующую *гипотезу: процессы гештальта определяются в ряду главных когнитивных основ атрибутивных процессов*. Для того чтобы убедиться в справедливости этого утверждения, достаточно иметь в виду следующее: чтобы приписать социальному актеру какие-либо качества и причины поведения, мы в первую очередь должны воспринять его как человека — целостного экземпляра, представителя рода «хомо сапиенс». Образованные таким путем осмысленные образы человека содержат в себе не только результаты процессов восприятия и принципов гештальта, но и определенные атрибуции. Можно сказать, что *принципы гештальта являются механизмами атрибуции*. Они, как и весь процесс атрибуции, являются внутриспсихическими явлениями, с помощью которых исходящие из внешнего мира стимулы получают структуру и смысл.

Можно, конечно, рассмотреть с этой точки зрения вклад каждого из принципов гештальтизма в образование гештальта. При этом я считаю необходимым выделить два этапа атрибуции в ходе чувственного восприятия сцен и предметов: 1) атрибуции, участвующие в процессе образования общего (и обобщенного) образа предмета (например, «да, это человек» или «это горы»); 2) атрибуции, участвующие в индивидуализации предмета («это Петр», «это гора Арарат» и т.п.).

Создается впечатление, что до сих пор психологи (речь идет в первую очередь о социальных психологах, таких, как Хайдер, Росс и др.) занимались в основном, если не исключительно, исследованием процессов второго из вышеуказанных этапов. Между тем участие когнитивных психологов позволит расширить фронт исследования атрибутивных процессов, включая в круг интересов представителей

теории атрибуции более фундаментальные атрибутивные процессы первого из названных этапов.

А теперь вкратце рассмотрим принципы гештальта с точки зрения теории атрибуции.

- 1) *Фигура и фон*. Я думаю, что смена фигуры и фона является результатом поочередной активации двух прототипов (когнитивных схем) в психике человека, и их поочередного атрибутирования воспринимаемым стимулам. Вместо «атрибутирование» можно использовать слово «проецирование», или *проективная атрибуция*. Можно говорить о существовании части стимулов атрибуции качества фона и другой части — атрибуции качества фигуры (предмета). Конечно, атрибуция фигуры психологически более содержательна и опирается на прототип.
- 2) *Группировка по сходству* — это не просто ассоциативный процесс. Это процесс активации в психике человека процессов сравнения, актуализации обобщенного образа и на этой основе группировки сходных фигур. Имеет место атрибуция сходства.
- 3) *Принцип «хорошего продолжения»* можно было бы назвать *принципом атрибуции непрерывности*. Пунктирные линии благодаря этому процессу объединяются, психологически составляя непрерывную линию. На бумаге этой непрерывности нет, она приписывается.
- 4) *Принцип простоты* в гештальт-психологии означает, что наша психика, воспринимая раздражители, стремится организовать их в виде по возможности простых фигур. (Иначе это называют принципом прегнанца). Но откуда берется эта простая фигура? Вполне понятно, что она проецируется на стимульное поле, приписывается стимулам. Это *атрибуция простоты*. Причем в зависимости от личного опыта воспринимающего в качестве эталонов (прототипов) простых фигур могут использоваться разные структуры: круг или сфера, прямоугольник и др. Хотя, по-видимому, и здесь есть универсалии, т. е. простые фигуры, которые в процессе восприятия и атрибутирования используются всеми людьми (во всяком случае взрослыми).
- 5) *Принцип замыкания* может получить сходное «атрибутивное истолкование».

Все вышесказанное — не просто изменение терминов, это — отражение того факта, что процессы атрибуции носят более фундаментальный характер, являются более важными когнитивными процессами, чем психологи, возможно, предполагали до сих пор. *Константность восприятия* является одним из самых убедительных доказательств того, что атрибуция является фундаментальным познавательным процессом даже в тех случаях, когда приводит к искажениям (например, к появлению иллюзий). Постоянство восприятия формы, величины, глубины, цвета предметов и других пространственных качеств является доказательством существования

внутрипсихических организующих принципов, в том числе общего принципа константности восприятия.

10.3. ПОТРЕБНОСТЬ В АТРИБУЦИЯХ И ИЛЛЮЗИИ

В настоящее время преобладает точка зрения, согласно которой в процесс восприятия объектов и ситуаций вовлечены: а) воздействие объектов (внешних стимулов) на органы чувств; б) внутрипсихические репрезентации (которые могут быть прототипами, схемами, моделями и т.п.); в) исследование ситуации и предмета. Такой точки зрения придерживается, например, У.Найссер, один из основателей современной когнитивной психологии в США (см.: Найссер, 1981; Гейвин, 2003; 1970; и др.). Схемы оказывают направляющее влияние на процесс исследования окружающей среды, способствуя отбору образцов стимулов. «Если образцы не соответствуют схеме, схема может быть модифицирована. Если перцептивный стимул имеет плохое качество, роль схем возрастает» (Гейвин, 2003, с. 45). В таких случаях возникают **иллюзии**.

Для нас представляют важность последние два замечания: при плохом качестве перцептивного стимула роль схем возрастает, и в подобных ситуациях возникают иллюзии. Хотя в теории восприятия речь идет в основном об известных зрительных иллюзиях, все же я думаю, что приведенные наблюдения имеют значение и для теории атрибуции.

В каких случаях усиливается потребность в атрибуциях? Это происходит тогда, когда перцептивный стимул имеет «плохое качество», т. е. недостаточно четко отражается человеком, плохо видны его подробности или он двусмыслен, т. е. может быть интерпретирован по-разному. В таких случаях человек непроизвольно приписывает объекту определенные качества, черты, смысл, причины поведения, формы его отношений с ситуацией и т.п. На основе чего это происходит? Очевидно, на основе внутреннего опыта, который структурирован в виде схем, прототипов, идеалов и т.п. Это атрибутивные процессы.

Что же касается иллюзий, то я думаю, что если стимулы (объекты, ситуации, действия социальных актеров) неопределенны, двусмысленны, то под влиянием атрибутивных процессов возникнут иллюзии, причем не только чувственных (зрительные, слуховые) модальностей. Это могут быть *идейные иллюзии*. Мы можем употреблять широкое понятие «когнитивные иллюзии» для обозначения всех видов иллюзий, возникающих в результате атрибутивных процессов. Среди них могут быть также социальные мифы, имеющие свою специфическую психо-логику.

Отсюда можно заключить, что атрибутивные процессы неотвратимы. Они являются выражением природы человеческого познания и в зависимости от качеств воспринимаемых объектов могут быть более или менее богаты содержанием, более или менее тотальны, начинаясь от очень слабой выраженности (при почти полностью объективном отражении) до полного преобладания (когда возникший в психике человека образ не имеет ничего общего с реальным объектом). В подобных процессах могут участвовать все виды атрибуции — проективная, непроизвольная, атрибуция признаков, каузальная и др.

Кстати, в этой связи уместно отметить, что возникновение у людей зрительных иллюзий — вполне нормальное явление. В тех случаях, когда у человека известные иллюзорные эффекты ослаблены или отсутствуют, мы имеем дело с патологией, причем не только с патологией сферы восприятия, но и личности и ее высших психических процессов. При оценке атрибуций и их результатов данное обстоятельство следует иметь в виду.

Надо иметь в виду также важность мотивации процессов осмысленного восприятия. Кстати, в гештальтпсихологии мотивации образования целостных образов (гештальтов) тоже не раскрываются.

10.4. «АТРИБУТИВНЫЕ ВОПРОСЫ» И СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ИМ ПРОЦЕССЫ ОПОЗНАНИЯ

Мы уже знаем, что осуществляя атрибуции, социальный наблюдатель старается отвечать на вопросы «Что?» («Что это такое?»), «Откуда?», «Как?» и «Почему?».

Я считаю, что мы сможем лучше использовать достижения когнитивной психологии для углубления психологии атрибуции, если сумеем привести в соответствие один из подходов к распознаванию образов с каждым из вышеприведенных вопросов. Я считаю, что такое соответствие есть, и различные подходы к распознаванию возникли именно потому, что разные исследователи пытались отвечать на вышеприведенные вопросы. Можно предположить, что существуют следующие соответствия:

1) На вопрос «Что?» (или на эквивалентный вопрос «Что это такое?») лучше отвечают те, кто является сторонником *опознавания по прототипу*. При таком подходе считается, что «распознавание происходит при совпадении воспринимаемого паттерна с абстрактным или идеальным умственным паттерном» (Солсо, 2002, с. 71). Когда мы, восприняв предмет по законам гештальтизма, задаем себе вопрос: «Что это такое?», это означает, что мы стремимся категоризировать его, отнести к той категории, общий образ (прототип) которой у нас в долговременной памяти (ДВП) уже есть. Имеет место общая идентификация объекта путем атрибуции ему определенного прототипа.

Итак, атрибутивному вопросу «Что это такое?» лучше всего соответствует модель распознавания на основе идеального (абстрактного) прототипа. Однако это общая, абстрактная идентификация, определение класса. Следующим шагом в процессе идентификации должно стать определение данного конкретного (частного) и единичного предмета.

Конкретно-единичной идентификации лучше отвечает подход «сравнение с эталоном». Сторонники данного подхода считают, что распознавание паттернов происходит при наличии совпадения сенсорных стимулов с соответствующей внутренней мысленной формой» (Солсо, 2002, с. 71). Такому распознаванию соответствует вопрос «Кто это?» (если речь идет о людях). Если же речь идет о неодушевленных предметах, то мы должны задать наш вопрос по-другому. Допустим,

что на этапе вопроса «Что это такое?» мы нашли ответ: «Стол» (атрибуция абстрактного прототипа). Теперь же мы можем спросить: «Какой стол?», тем самым желая узнать, видели ли мы данный стол или нет. Если примером первого этапа является переход от «Это бабушка (вообще)» к констатации «Это моя бабушка», то примером поэтапной идентификации (распознавания) неодушевленного предмета является следующий переход: «Это стол» — «Это мой стол».

Итак, предполагая, что в долговременной памяти человека хранятся как общие (обобщенные, абстрактные, идеальные) образы-паттерны, так и конкретные образы-эталоны, я предлагаю объединить эти два подхода и назвать полученный синтетический подход *прототипно-эталонным подходом* для распознавания и идентификации воспринимаемых предметов.

При синтезе этих двух подходов остальные оказываются уже не «независимыми подходами». Дело в том, что они просто являются попытками описания тех психических процессов, которые происходят в рамках нашего синтетического подхода. А в рамках нашего прототипно-эталонного подхода исследование воспринимаемого предмета происходит как «сверху вниз» (от общего паттерна к воспроизведению эталона путем опознания частных свойств предмета), так и «снизу вверх» — от частного к общему. Это взаимосвязанные процессы, в ходе которых происходят и подетальный анализ предмета, и синтез ощущений в целостный образ осмысленного восприятия.

Я полагаю, что на этапе распознавания предмета, осуществляя атрибуции с помощью прототипов и эталонов, мы находим (или сочиняем) ответы на атрибутивные вопросы типа: «Что это такое?» и «Кто он?» («Какой предмет?»). Чтобы получить ответы на другие атрибутивные вопросы, касающиеся причин и оснований (мотивации) поведения идентифицированного предмета, нужны психические процессы более высокого уровня, а именно словесное мышление, рассуждения. В реальных познавательных процессах переход от вопросов «Что это такое?» к вопросу «Кто это?», а также к вопросам «Почему?» и «Откуда?», происходит спонтанно, порождая каузальные атрибуции, атрибуции мотивов и других типов приписывания. Но все эти процессы начинаются с атрибуции прототипов и эталонов.

Реальность существования в психике людей многочисленных эталонов доказывается очень просто: если я вижу свою бабушку, то никогда не удовлетворяюсь констатацией того, что «Это бабушка». Я иду дальше и констатирую: «Это моя бабушка З.». Вполне понятно, что при этом в моей психике произошел переход от абстрактного прототипа бабушки к конкретному эталону моей бабушки. Хотя исследователи утверждают, что сохранение такого множества психических эталонов людей и предметов в ДВП невозможно, нет никакого сомнения в том, что большое количество подобных эталонов имеется в памяти каждого человека.

При некоторых психических нарушениях (например, при агнозиях) опознание общего прототипа может сохраниться, в то время как опознание конкретного предмета может стать невозможным. Это значит, что соответствующий эталон или исчез, или же стал недоступен для воспроизведения.

Итак, общие принципы гештальта и объединенный подход прототип-эталон объясняют процесс распознавания паттернов (осмысленного восприятия) и обеспечивают ответы на атрибутивные вопросы «Что это такое?» (или «Кто он такой?», «Что это за предмет?») Для причинного объяснения, будь это объективное

познание причин или объяснение с помощью каузальных атрибуций, нужны познавательные процессы более высокого уровня.

Я показал, что прототипы (как обобщенные и абстрактные образы) сочетаются с эталонами конкретных предметов. Однако следует, по-видимому, предположить, что существуют подклассы самих эталонов. Они бывают единичные (в виде образов отдельных предметов со всеми подробностями признаков) и частные (частично обобщенные образы видов, родов и классов предметов). Наиболее общие эталоны — это уже прототипы. Чаще всего процесс поиска и опознания происходит следующим образом: первый этап — активизация прототипа; второй этап — активизация частного прототипа; третий этап — активизация единичного эталона и узнавание предмета.

Распознавание объектов — это, по существу, их узнавание. И в этом процессе определенную роль, как уже было показано, играют атрибуции. Данное обстоятельство фиксируется в некоторых определениях этого явления. Так, в одной из недавних работ по когнитивной психологии говорится: «Мы приписываем значение объектам окружающего мира, распознавая их. Это, по-видимому, бессознательный процесс, т.е. идентификация объектов «просто происходит». Но узнавание объекта предполагает, что ранее мы уже видели его или нечто, соответствующее ему» (Гейвин, 2003, с. 50). Как видно, речь идет о приписывании значения (смысла) воспринимаемым объектам, т.е. об атрибуции.

Ясно, что распознавание, как процесс узнавания, включает приписывание (атрибуцию) объекту определенных качеств, свойственных определенному классу. Общее понятие или прототип (схема и т.п.) хранится в долговременной памяти, откуда в процессе нового восприятия извлекается и проецируется на стимульный объект. В этом процессе объект получает структуру и значение. Принципы гештальтизма и законы атрибуции действуют совместно.

10.5. ВОСПРИЯТИЕ, ОЖИДАНИЕ И АТРИБУЦИЯ

Когда человек начинает процесс восприятия, то поскольку в его ДВП имеется множество категорий и схем (прототипов и эталонов), у него возникает *ожидание* того, что он, возможно, увидит в данной ситуации. Факт появления ожидания отмечается почти всеми теми когнитивными психологами, которые пишут о процессах распознавания предметов (паттернов, т.е. сложных сочетаний сенсорных стимулов, «опознаваемых человеком как членом некоторого класса объектов» (Солсо, 2003, с. 69). Однако никто из них не объясняет понятия «ожидание», по-видимому, считая, что оно интуитивно понятно каждому. Действительно: кто не знает, что такое ожидание? Но ведь это определенный процесс переживания, который имеет свою структуру и динамику, закономерности изменения, начало и конец и т.п. Ожидание может оказать существенное влияние на поведение и психические процессы человека в том интервале времени, пока сохраняется у человека.

Есть и другой аспект этой проблемы, а именно: какова связь ожидания с теми атрибутивными процессами, которые, как я показал выше, спонтанно протекают в составе процесса восприятия? Пытаясь ответить на данный вопрос, я предлагаю следующую *гипотезу: ожидание, возникающее в процессе восприятия и опознания пред-*

мета, кроме ряда других компонентов, содержит также атрибуции, в том числе вероятностные (в виде предположений о том, какими свойствами обладает предмет, каковы причины его возникновения и поведения и т.п.). Возникновение в психике человека подобных атрибуций — концептуально-зависимый процесс, исходящий из ДВП и имеющий характер подсознательной и предсознательной психической активности. Я полагаю также, что именно с этого этапа начинаются более сложные атрибутивные процессы, в том числе вероятностные.

Разумеется, мы должны знать больше о составе психического состояния ожидания в процессе осмысленного и целостного восприятия объекта. В него входят: а) определенные воспринимаемые образы или элементы образов (т. е. ощущения); б) догадки о том, «Что это такое?» или «Что бы это значило?»; в) эмоциональное переживание (например, легкая тревога, предвосхищение радости, иногда страх и т.п.). Например, допустим, ночью до меня доходят звуки шагов на лестнице моего дома. У меня возникает состояние ожидания, когнитивный аспект которого вербализуется во внутренней речи в виде, например, такого вопроса: «Что это такое?», или «Кто бы мог прийти в такое позднее время?» И я могу построить вероятностные суждения о том, кто бы мог прийти ко мне в такой поздний час и без предупреждения. Возникают вероятностные атрибуции: «Да, возможно, что это К., он должен был приехать из города Г.» и т.п. Но когда шаги умолкают и никто не стучится ко мне, я могу предположить: «Это, видимо, вор. Надо проверить». Я приписываю воображаемому человеку воровские намерения.

Бывают и более сложные ожидания, а в их составе — более многочисленные и сложные рассуждения, в том числе атрибуции. Например, ожидание войны — сложное психическое состояние, охватывающее как отдельных индивидов, так и социальные и этнические группы и народы. В таких ситуациях создается много атрибуций, целью которых является определениенамерений противника и своих руководителей, догадка об их психических чертах и способностях и т.п. На основе подобных атрибуций создаются также стереотипы.

Я думаю, что эту линию исследований целесообразно продолжить на основе анализа эмпирических материалов, исторических фактов и т.п.

10.6. УРОВНИ ПАМЯТИ И АТРИБУЦИИ

МАГИЧЕСКОЕ ЧИСЛО МИЛЛЕРА И РОЛЬ АТРИБУЦИИ В КОДИРОВАНИИ ИНФОРМАЦИИ

Я уже выдвинул гипотезу, согласно которой осмысление воспринимаемой информации происходит в кратковременной (оперативной) памяти, и в нем важную роль играют процессы атрибуции. *Разные виды мгновенных атрибуций выступают в качестве механизмов осмысления и структурирования вновь поступающей информации.* Я утверждал также, что подобным образом сохраняемые в долговременной памяти осмысленные блоки информации затем могут служить в качестве средств атрибутивной обработки новой информации, ее структуризации и хранения

(консолидации).

Теперь я хочу сделать еще один шаг и предложить новый тезис, который существенно дополнит сказанное выше. Я предполагаю, что в сфере кратковременной памяти наша психика одновременно (и параллельно) может атрибутивно осмыслить и организовать только 7 ± 2 блоков информации (см.: Miller, 1956). Когда эти семь плюс-минус два единицы просты (например, буквы или цифры), атрибуция играет небольшую роль, но когда они сложные блоки, тогда их создание — дело сложных мыслительных процессов в виде атрибуции смысла и понимания. Составление этих семи (в среднем) блоков — процесс кодировки. Причем, как отмечается, такая кодировка возможна лишь на основе прежних знаний (см.: Miller, 1956; Гейвин, 2003, с. 91–92; Солсо, 2002, гл. 5–6; Восприятие. Механизмы и модели, 1974). Но я считаю, что недостаточно указать на роль прежнего опыта в образовании блоков новой информации и их осмысления. Надо показать, как это происходит. Я считаю, что одним из конкретных механизмов подобного кодирования и осмысления являются атрибуции, причем наша психика одновременно может осуществить в среднем не более семи подобных «мгновенных» атрибуций. Использует ли человек эту возможность в полной мере или лишь частично — зависит как от количества и сложности поступающей информации, так и от того, есть ли в его долговременной памяти необходимое количество «атрибутивных резервов». Например, если информация поступает в уже организованной форме (как, к примеру, при изучении научной теории), свои атрибуции не так необходимы, как в том случае, когда поступает хаотичная информация, которую надо осмыслить и структурировать. Но если даже информация такова, все семь или около этого блоки будут образоваться лишь тогда, когда у человека в долговременной памяти имеются знания (концепции, пусть даже ложные), которые могли бы служить в качестве «апперцепционной массы» для осуществления атрибуций качеств и причин.

Те функции, которые я здесь приписываю атрибуциям, касаются главным образом семантического кодирования информации. Слухового, визуального и иных чувственных форм кодирования они касаются в меньшей мере. Я думаю, что для конкретизации роли атрибуции в процессе запоминания и осмысления информации можно опираться на результаты исследований Стернберга (см.: Гейвин, 2003, с. 94–95), хотя этот исследователь, насколько мне известно, совсем не обращался к теории атрибуции.

Воспроизведение информации из долговременной памяти происходит успешно, когда в качестве активизирующего и подготавливающего воспроизведение материала используются те же механизмы кодирования и осмысления, которые были использованы при запоминании и консолидации. Можно предложить, чтобы в качестве подобных стимулов распознавания и вспоминания использовались те атрибуции, которые сознательно или подсознательно были использованы при запоминании. Такие атрибутивные стимулы могут использоваться в виде подсказок, намеков.

ТРИ ТИПА АТРИБУЦИИ — ТРИ ХРАНИЛИЩА
В ДОЛГОВРЕМЕННОЙ ПАМЯТИ

Можно предложить *гипотезу*, согласно которой в процессе обработки и консолидации воспринимаемой информации возникают процессы атрибуции, *которые, по существу, являются механизмами консолидации*. Я полагаю, что эта гипотеза так хорошо согласуется с современными эмпирическими фактами, что представляется вполне правдоподобной и может служить исходной базой для выдвижения новых идей. А теперь попытаюсь изложить эту гипотезу более конкретно.

1) Известно, что существуют различные типы атрибуции в зависимости от того, на какие вопросы они призваны отвечать: «Что?» (или «Что это такое?»), «Как?» и «Почему?»; 2) с помощью каждого типа атрибуции происходит (осуществляется) соответствующий тип семантической обработки новой информации; 3) каждый из этих блоков информации, обработанный с помощью специфического вида атрибуции, отправляется в соответствующий отсек или хранилище долговременной памяти. Эти отсеки взаимосвязаны, но не идентичны. Я считаю, что различные типы атрибуции играют роль как механизмов (и критериев) обработки информации, так и критериев их классификации. Это, по-видимому, целесообразно, поскольку при необходимости извлечения информации для решения задач обеспечивается избирательность воспроизведения и его быстрота. Поскольку многие психологические задачи, решаемые людьми как в повседневной жизни, так и в науке, имеют атрибутивный характер и призваны отвечать на вопросы типа «Что?», «Как?» и «Почему?», описанный характер хранения информации представляется целесообразным.

А теперь посмотрим, приблизились ли исследователи памяти к этим идеям, без опоры на теорию атрибуции или, возможно, даже не зная ее? Да, оказывается, приблизились, что может вселить в нас уверенность в правильности предложенной выше концепции (атрибутивный подход) обработки и консолидации информации. Тульвинг в 1972 г. разделил долговременную память на эпизодическую и семантическую. По его представлениям, в эпизодической памяти хранится информация автобиографического характера, а в семантической — организованные знания о мире. Предложена и другая, альтернативная концепция, согласно которой можно выделить так называемую декларативную и процедурную разновидности памяти, причем «... декларативная память содержит информацию, к которой мы имеем сознательный доступ, и отвечает на вопрос «Что?», в то время как процедурная память отвечает на вопрос «Как?» и включает навык и мастерство» (Гейвин, 2003, с. 83).

Как мы видим, эта последняя концепция утверждает, что различные хранилища долговременной памяти призваны освещать разные вопросы. Но ведь эти же вопросы вызывают к жизни соответствующие типы атрибуций. Причем авторы перечисляют не все вопросы, которые мы обычно задаем по поводу различных видов информации. Нет, например, вопроса «Почему?», который вызывает порождение в психике человека каузальных атрибуций.

Итак, я вновь утверждаю, что каждый тип атрибуции, вызывая особый тип обработки информации, создает соответствующие хранилища информации в сфере долговременной памяти. В повседневной жизни, пытаясь понять людей и окружающий мир, мы создаем атрибуции и избирательно воспроизводим соответствующие знания из соответствующих хранилищ долговременной памяти.

Создавая в ходе запоминания *атрибутивные блоки* долговременной памяти, мы как бы создаем классы запасов информации для дальнейшего целенаправленного использования в процессе решения задач. Например, если человеку надо объяснить причины поведения какого-либо социального актера, он спонтанно извлекает свои знания из «каузального блока» долговременной информации. Я думаю, что эти идеи возможно расширить с учетом концепции существования блоков долговременной памяти.

10.7. ТРИ ВИДА ПАМЯТИ И РАЗНОВИДНОСТИ АТТРИБУЦИИ

НОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ

Осуществляя процессы атрибуции, социальные наблюдатели всегда непроизвольно обращаются к помощи своей памяти: оттуда они берут факты, понятия, значения, знания о причинных связях явлений и т.п. для того, чтобы образовать атрибутивные суждения.

В связи с этим можно предложить следующую гипотезу: 1) я считаю, что дальнейшее развитие наших представлений о когнитивных основах психологии атрибуции возможно в том случае, если мы будем использовать современные знания о структуре памяти; 2) в этом смысле представляет интерес концепция Тульвинга *трех видов памяти*: процедурной, эпизодической и семантической, о которых мы в предыдущем параграфе уже упомянули. (см. также: Солсо, 2002, с. 154–156). 3) Я утверждаю следующее: исходя из того, из какого из этих трех видов долговременной памяти (ДВП) человек извлекает знания и концепции для своих атрибуций, мы можем различить три соответствующих вида этого явления: а) процедурную атрибуцию, б) эпизодическую (или мемуарную) атрибуцию и в) семантическую атрибуцию.

Например, когда социальный наблюдатель (P_1), воспринимая социального актера (P_2) и его действия, утверждает, что P_2 – дурак, он, безусловно, осуществляет семантическую атрибуцию. Когда P_1 , наблюдая за P_2 , утверждает: «Он поступает, как P_3 », — он делает эпизодическую атрибуцию (в том смысле, что ссылается на эпизод из своей жизненной истории). Труднее подобрать пример самых простых — процедурных атрибуций. Процедурная память сохраняет знания о связях стимулов и реакций ($S - R$). Я считаю, что теории И.П. Павлова, Дж. Уотсона и Б. Скиннера — не что иное, как *системы процедурных атрибуций*. И в обычной жизни (не только в бихевиоризме) есть немало людей, которые объясняют поведение в терминах «стимул — реакция». Особенно часто эту разновидность атрибуций применяют при описании и объяснении поведения детей и животных. Но поведение взрослых и даже всего народа тоже нередко пытаются объяснить подобным упрощенным методом. Например, когда утверждают, что улучшение материальных условий жизни приведет к уменьшению числа преступлений, фактически осуществляют именно такой упрощенный атрибутивный подход.

Интерференция, ДВП и атрибуции. В конце настоящего раздела сформулируем еще одну проблему. При использовании предложенной выше новой концепции о типах (или видах) атрибуции в психологии атрибуции необходимо иметь в виду, что интерференция, разновидностями которой являются проактивное и ретроактивное торможение, согласно современным данным, имеет место лишь в эпизодической памяти, т. е. только в одной подсистеме ДВП. Каким образом данное обстоятельство влияет на процессы возникновения атрибуций — проблема, подлежащая исследованию.

Б. Внутренняя речь и кратковременная память

Поскольку в предыдущем разделе речь шла о связи атрибуции с подсистемами памяти, рассмотрим вопрос о связи атрибутивных процессов с кратковременной памятью, но в определенном аспекте — в аспекте участия внутренней речи в формировании атрибуций. Внутренняя речь — акустическая (слуховая). Одним из нерешенных вопросов является следующий: где организуется эта разновидность речи? Можно предположить, что на месте встречи кратковременной (КВП) и долговременной (ДВП) блоков памяти, в особой *оперативной сфере* психической активности. Эта сфера находится на границе между сознанием и подсознательным, в основном совпадая с тем, что я называю предсознательной динамической сферой психики человека*.

Как только на органы чувств человека воздействуют раздражители, они вызывают воспроизведение из ДВП (подсознательной сферы) определенных образов, значения и понятия, которые в сфере оперативной памяти встречаются с новой информацией, где между этими двумя потоками устанавливаются ассоциативные связи.

Именно здесь и возникают атрибуции, необходимые для «понимания» внешних стимулов. Атрибуции возникают с участием внутренней речи.

10.8. ГИПОТЕЗА ДВОЙНОГО КОДИРОВАНИЯ ЗНАНИЙ И ДВА ИСТОЧНИКА АТРИБУТИВНЫХ АРГУМЕНТОВ

Под атрибутивными аргументами я имею в виду те факты, мысли и знания, которые используются людьми при образовании различных видов атрибутивных суждений. Вопрос заключается в том, откуда они берутся в ходе восприятия наблюдателем действующего на социальной сцене человека и его поведения. Ясно, что подобные аргументы главным образом формируются из собственной долговременной памяти наблюдателя. Это утверждение особенно верно при внутренней (диспозициональной) атрибуции.

Но какие формы аргументов может найти человек в своей памяти для характеристики другого человека и объяснения его поведения? Первый случай — это атрибуция черт, второй — каузальная атрибуция. Ясно, что, несколько упрощая ситуацию, мы можем сказать, что человек может использовать или свои образные знания (представления памяти), или же абстрактные, словесно выраженные (семантические и пропозициональные) знания.

Для того чтобы в теории атрибуции использовать результаты, полученные в современной когнитивной психологии, я предлагаю принять за основу одну из самых убедительных гипотез о форме кодирования знаний человека в его памяти — предложенную Пэйвио *концепцию двойного кодирования*, согласно которой существуют две кодирующие системы и, соответственно, две формы представления информации в памяти — невербального образного процесса и вербально-символического процесса. При запоминании информации эти два кода могут сочетаться, хотя в зависимости от характера кодируемой и запоминаемой информации может преобладать первый или второй. «Например, знакомая и легко называемая картина может быть закодирована и образно, и вербально, но доступ к вербальному коду будет труднее вследствие наличия дополнительной информации, т.е. вербальный код возникает после активации образного кода. С другой стороны, хотя абстрактное слово представлено только в вербальном коде, конкретные слова могут кодироваться и образно, и вербально» (Солсо, 2002, с. 257; Paivio, 1969).

На основе вышеизложенного я предлагаю следующую гипотезу: при осуществлении атрибуций человек из своей памяти может воспроизвести (активизировать и использовать) три вида фактов-аргументов (знаний, когниций): образные, вербально-концептуальные (значения) и сложные образно-вербальные. Поэтому можно выделить три вида атрибуций в зависимости от этих содержаний, которые, в конкретном процессе приписывания становятся атрибутивными аргументами.

Более того, я считаю, что «чисто» образные аргументы используются в процессах атрибуции черт и признаков, «чисто» словесные — в каузальных, а среднего типа сложные (комплексные) знания — в обоих видах атрибуции. Последнюю возможность можно проиллюстрировать следующим образом: наблюдатель атрибутирует социальному актеру определенную черту, а затем начинает словесно обосновывать (объяснять, оправдывать) это приписывание. Здесь мы видим один из способов создания метаатрибуций.

Итак, каждый вид кода памяти создает для личности возможность порождения соответствующего типа атрибуций. Конечно, те же коды могут участвовать и в процессах объективного (например, научного) познания. Но в зависимости от характера знаний у одного человека в атрибуциях будут преобладать психо-логика и субъективно искаженные образы и мысли, а у другого — объективные знания, в которых главным структурирующим принципом являются законы формальной логики и метода научного мышления.

Знания о функциональной асимметрии мозга позволяют сказать, что у правшей образная атрибутивная аргументация идет от правого полушария, а словесная — от левого.

Я полагаю, что высказанные выше концепции имеют потенциал дальнейшего развития и стимуляции эмпирических исследований.

10.9. ПРИЧИННЫЕ РАССУЖДЕНИЯ

ПРОБЛЕМА

Рассуждения человека являются причинными тогда, когда он стремится понять, можно ли считать явление А причиной явления В, т.е. вызывается ли В именно в силу воздействия А? Если, например, мы утверждаем, что лед всегда тает при температуре 0°C, то наше соответствующее утверждение является причинным. Оно может быть сформулировано следующим образом: «Каждый раз, когда температура воздуха равняется 0°C или поднимается выше этой отметки, лёд тает». Правда, дальнейшие исследования показывают, что надо учитывать еще и целый ряд условий — давление воздуха и др., однако приведенное суждение в целом истинно и носит причинный характер.

Приведем известный пример причинного рассуждения из области психологии: «Каждый раз, когда человека фрустрируют, он ведет себя агрессивно». Хотя эта причинная связь (и закон), как показали исследования, не является универсальной, тем не менее такая причинная связь существует. Это же причинное суждение нередко выражают в обратном порядке: «Всегда, когда мы видим, что человек ведет себя агрессивно, можно заключить, что он фрустрирован». Такое «обращение» причинной связи полезно, поскольку подсказывает нам, каким образом на основе объективного наблюдения поведения можно прийти к заключению о его причинах.

ОТ НАБЛЮДЕНИЙ К ПРИЧИНАМ

Исследования причинности были начаты английским философом Давидом Юмом (1711–1776), который обратил внимание на то, что причинные связи не даны в непосредственных ощущениях и восприятиях людей (Юм, 1966). Причем Юм имел в виду как внешнее наблюдение мира и предметов, так и внутреннее наблюдение (интроспекцию). Ощущения и восприятия не являются причинными формами информации, но на их основе люди каким-то образом «вычисляют» причинные связи явлений. Проблема состоит в том, каким образом это делается. Как удастся человеку прийти к выводу, что А является причиной В?*

Но уже Д. Юм высказал ряд идей, которые, по-видимому, и послужили в качестве исходных для Мишотта при организации его опытов. Юм полагал, что мы способны делать причинные выводы из чувственных наблюдений, исходя из временной и пространственной смежности явлений А (предполагаемой причины) и В (следствия). Если А всегда предшествует В и если связь между А и В постоянна, тогда мы приходим к выводу, что А является причиной В. Регулярное совпадение или последовательное появление А и В позволяет наблюдателю Р прийти к выводу, что А является причиной В. В дальнейшем мы увидим, что в логике приняты правила определения причинных связей, которые, без сомнения, являются обобщениями идей философов от Аристотеля до Юма и современных логиков и когнитивистов (см., напр.: Горский, 1963, гл. X).

Влияние модели Д. Юма ощущается и в атрибутивной модели Келли, которая уже рассмотрена мною в настоящей книге.

В науке подобные объяснения встречаются очень часто. Например, в психологии теория условных рефлексов и теория операционального обусловливания Скиннера,

по существу, соответствуют схеме регулярности: между стимулом и реакцией усматривают существование причинных связей тогда, когда стимул S, появляясь в момент t_1 , вызывает реакцию R в момент t_2 , причем в пространственной смежности.

СУЩЕСТВУЮТ ЛИ ПРИЧИННЫЕ МЕХАНИЗМЫ?

Когда мы наблюдаем пространственную и временную смежность явлений А и В и их взаимодействие и заключаем, что А является причиной В, у нас все же остается чувство неудовлетворенности таким объяснением. Оно нам кажется неполным, не исчерпывающим. Нам как бы хочется чего-то более глубокого, даже таинственного. Для ученого и философа это полезное чувство, поскольку оно мотивирует их на новые исследования, на поиск более глубокого понимания наблюдаемых явлений и их взаимодействия.

По-видимому, такое чувство руководит теми исследователями, которые выдвинули следующую идею: мы заключаем, что А является причиной В, если знаем тот *каузальный механизм* или *каузальную схему*, которые скрываются за их отношения (см.: Michotte, 1982).

Но что такое «каузальный механизм» (или «механизм причинения»)? Авторы данной концепции лишь постулируют его существование, но не объясняют нам, что это такое. Однако вопрос очень важный и должен быть исследован, в том числе и в психологии. Причем я думаю, что имеется возможность нахождения правильного ответа на данный вопрос. Если вспомнить связь фрустратор — агрессия или, шире, фрустратор — защитное поведение, то механизмом их связи (т. е. причинения защитного поведения) является именно фрустрация: блокада целенаправленной активности человека и совокупность тех мыслей и эмоций, которые при этом возникают. Поэтому в данном случае прямую связь фрустратора (Ф) и защитного поведения (ЗП) надо изобразить следующим образом: Ф — Фрустрация (механизм причинения) — ЗП. Причем фрустрация — не простой причинный механизм, а комплекс механизмов.

Сходным образом можно объяснить много других причинных связей как в психологии, так и в иных областях (физике, химии, биологии, социологии и т.д.). Так, повторение учебного материала в виде нового его восприятия приводит к образованию знания и навыков. Но каковы причинные механизмы? Я думаю, что в данном случае причинными механизмами являются консолидация, мыслительные процессы и т.п., которые лежат между восприятием и навыком. Иначе говоря, так называемые «промежуточные переменные» и есть механизмы причинной связи между повторением и навыком. Без них навык не образуется.

Я думаю также, что юмовский принцип регулярности (смежности) и концепция причинных механизмов (или сил) не противоречат друг другу. Я фактически показал, что они совместимы, их интеграция дает нам *синтетическую концепцию причинности*. Если человек, делающий причинные суждения, не знает природы причинных механизмов, он может делать произвольные предположения, в числе которых — атрибуции. В обычной, повседневной жизни так и бывает. С тех пор, как дети начинают употреблять причинные суждения, они производят также множество *атрибутивных суждений*. В тех же случаях, когда люди, в том числе дети, уже знают

о причинных механизмах, они составляют правильные причинные суждения и умозаключения. Но подобные знания приобретаются постепенно (и особенно в том случае, когда развиваемая личность изучает науки), поэтому в годы детства дети очень часто сочиняют объяснения с помощью атрибуций. Но, по-видимому, надо говорить также о наличии у детей прирожденного знания.

Однако вопрос о том, каким образом люди приходят к выводу, что одни связи являются причинными, а другие — нет, требует объяснения. Мы нередко «чувствуем», что связь А и В причинная, а вот С и Д объединены иного рода связью, не причинной.

10.10. ВОПРОСЫ, ТРЕБУЮЩИЕ АТРИБУЦИИ (или «атрибутивные вопросы»)

Мы уже видели, что человек делает атрибуции, пытаясь ответить на вопросы «что?», «почему?», «откуда?», «для чего?» и другие. Это *атрибутивные вопросы*, требующие от социального наблюдателя создания атрибуций. Нет ли других атрибутивных вопросов?

Когда в формальной логике обсуждают соотношение между языком и мышлением, указывают на то, что суждение выражается в предложении. Однако не все предложения являются суждениями, например, вопросительные предложения следующего типа: «Куда ты идешь?», «Есть ли у тебя деньги?» и другие (см.: Горский, 1963, с. 93). Не являются суждениями также повелительные («Слушай меня внимательно!» и т.п.) и восклицательные предложения («Как хорошо быть молодым!») и т.п. Здесь мы рассмотрим лишь вопросительные предложения и только в определенном аспекте, а именно: нет ли среди них таких атрибутивных вопросов, которые в данном аспекте все еще не рассмотрены?

Данная проблема имеет еще один аспект, а именно психо-логический: какова психо-логика предложений вышеуказанного типа, если они не подчиняются законам формальной логики? Ведь с точки зрения формальной логики вопросительные предложения не выражают суждений, следовательно, нельзя говорить об их истинности и ложности. Но в этих предложениях мысли безусловно выражаются, хотя их истинность или ложность невозможно проверить. В вопросительных предложениях выдвигается вопрос о существовании определенных фактов, но не утверждается существование каких-либо фактов. Что касается ответов на такие вопросы, то в них уже утверждаются определенные факты и они доступны для логического анализа и оценки с точки зрения истинности или ложности.

В логике отмечается, что вопрос предполагает знание вопрошающим определенных фактов. Например, если я спрашиваю человека: «Сколько тебе лет?»,

* Эти и ряд других идей о связях памяти с уровнями психической активности человека я разработал и опубликовал еще в 70-е годы XX в. (см.: Налчаджян,

то я предполагаю, что он есть (существует), существует время, которое делится на годы, что люди живут и стареют и т.п. В этих мыслях фиксируются определенные знания о существовании предметов, их признаков и т.п.

Подходя к вопросительным предложениям с точки зрения теории атрибуции, я предполагаю, что, задавая эти вопросы, человек неявно делает атрибуции; он требует от собеседника делать атрибутивные суждения; у задающего вопрос человека появляется ожидание, что ему ответят определенными видами атрибутивных суждений, которые, с его точки зрения, будут логичными.

Подобные вопросы, ожидания и «подспудные» (неявные) атрибуции — психические явления, которые подлежат исследованию в психологии. Если бы исследованием вопросов и ответов занимались только логики, то понимание проблемы осталось бы неполным. Что это за наука, которая своими средствами может исследовать только одну сторону соотношения «вопрос — ответ» (только ответ)? Какую пользу может принести полученное таким путем знание? Логика, по существу, исследует только те мысли, которые выражены в повествовательных предложениях.

Я предполагаю (это моя гипотеза), что многие вопросы (но не все!) являются атрибутивными в том смысле, что, задавая их, люди желают получить такие ответы, которые они мысленно атрибутируют собеседнику. Задавая вопрос, А во внутренней речи может подумать: «Интересно, что скажет В? Я предполагаю, что он ответит... Во всяком случае это очень вероятно» и т.п.

Данная проблема имеет и другую сторону. Если индивид А, задавая вопрос В, имеет ожидания и подспудно делает ему атрибуции (и ждет атрибутивных суждений в качестве ответов В), то какие психические процессы происходят у В? Пытается ли он догадаться, каких ответов от него ждет А? Из повседневной практики мы знаем, что ответ должен быть положительным: 1) В пытается догадаться, какого ответа ждет от него А? 2) В во внутренней речи он перебирает возможные ожидаемые ответы и 3) отвечает, совершая выбор между ними. Характер же ответа, т.е. то, какой из возможных ответов он выбирает и высказывает, во многом зависит от двух причин: а) от того, какой из них он считает правильным (истинным); б) в каких ролевых отношениях он находится с А: если он — подчиненный А и конформист, то постарается ответить так, чтобы понравиться А, идя навстречу его ожиданиям. Если же он — независимое от А лицо, то, по всей вероятности, ответит объективно. Наконец, если он — враг А, то постарается ответить таким образом, чтобы максимально задеть чувства А и т.п. Возможны и другие варианты. *Выбор вариантов подчиняется психо-логике*, а вот окончательный ответ как суждение может стать предметом формально-логического анализа.

Данную концепцию можно расширить путем привлечения нового эмпирического материала, а также логики вопросов и ответов (см., напр.: Белнап, Стил, 1981).

10.11. ИНДУКТИВНЫЕ УМОЗАКЛЮЧЕНИЯ В АТРИБУТИВНЫХ ПРОЦЕССАХ

Поскольку существует два вида познания — индуктивное и дедуктивное — то, с учетом логики мышления (и психо-логики) следует

выделить два основных вида атрибуций: индуктивные и дедуктивные атрибуции. Индуктивные атрибуции осуществляются с помощью индуктивного процесса мышления, тогда как дедуктивные атрибуции являются результатом дедуктивного мышления. В дальнейшем мы увидим, что реальное положение дел несколько сложнее, но пока такая классификация достаточна. Можно было бы выделить также атрибуции в виде отдельных суждений, пока не вовлеченных в состав каких-либо умозаключений (например, силлогизмов), но в таких случаях надо еще выяснить, нет ли подразумевающихся (опущенных) посылок. Я считаю, что все остальные виды и подвиды атрибуций являются разновидностями (модусами) названных выше видов. Например, каузальные атрибуции могут быть как индуктивными, так и дедуктивными. Полезно исследовать сходство и различия этих двух модусов каузальной атрибуции, которым можно дать названия *дедуктивной каузальной атрибуции* и *индуктивной каузальной атрибуции*. Я считаю эту линию обсуждения перспективной. Индуктивные умозаключения (индукции) бывают следующих видов: 1) неполная индукция, 2) полная индукция, 3) аналогия. Имея в виду общее определение индукции как умозаключения, идущего от единичного и частного суждений к общим суждениям (заключениям), в теории атрибуции необходимо исследовать участие каждого из видов индукции в атрибутивных процессах.

НЕПОЛНАЯ ИНДУКЦИЯ И АТРИБУЦИЯ

В *неполной индукции*, как известно, определенные признаки приписываются нескольким членам определенного множества (группы) предметов, на основе чего делается общий вывод о том, что данный признак (предположительно) присущ всем членам данного множества. Кто знаком с процессом стереотипизации, хорошо понимает, что неполная индукция — один из главных мыслительных процессов (если не самый главный), приводящих к образованию социальных и этнических стереотипов.

Заключения, которые делаются с помощью неполной индукции, часто оказываются ошибочными. Они не вытекают с необходимостью из посылок. Приведем пример:

Француз А — веселый человек.

Француз В — веселый человек

Француз С — веселый человек

* Я уже упомянул об интересных опытах Мишотта, которому удалось показать, что есть ряд наблюдаемых явлений, которые помогают нам делать подобные

Следовательно, все французы — веселые люди.

Несмотря на чрезвычайно малую вероятность истинности подобных выводов, есть немало людей, которые признают их истинными и руководствуются такими выводами (представлениями) в своей практической деятельности. Для психологии важно и следующее: если подобные выводы благоприятны (хвалебны, содержат высокие положительные оценки и т.п.), они охотно принимаются теми людьми, к которым относятся. Так что к логике здесь перемешивается психо-логика симпатии, самооценки, я-концепции и т.п. Вот почему атрибуции на основе неполной индукции — очень распространенные явления. Я думаю, что есть возможность и необходимость развития психо-логики атрибутивных процессов на основе неполной индукции. Такие атрибуции всегда имеют вероятностный характер.

ПОЛНАЯ ИНДУКЦИЯ И АТРИБУЦИЯ

Полная индукция имеет место тогда, когда мы составляем единичные суждения о всех членах (предметах) множества, после чего приходим к выводу, что определенный признак, о котором мы рассуждаем, присущ всем членам группы, всему множеству. В итоге получается обобщающее индуктивное умозаключение.

Употребляются ли подобные индукции в атрибутивных процессах? Безусловно. Причем они отличаются теми признаками, которые выделены Г. Келли в качестве «измерений» атрибутивных суждений. В данном случае определенный признак присущ (утверждается относительно) и А, и В, и С, и... и т.п. Перед нами хорошая последовательность и устойчивость частных атрибуций, на основе которых создается общая (обобщенная) атрибуция. Все виды индукции составляют одну из когнитивных основ атрибутивных процессов.

Такие атрибуции, концепцию которых следует развивать дальше на основе новых данных, по-видимому, более достоверны, чем атрибуции, создаваемые на основе (посредством) неполной индукции.

Итак, индуктивная атрибуция — это вид атрибуции, который создается в процессе индуктивного познания и с помощью индуктивного мыслительного процесса. Я полагаю, что когда человек, изучая определенные признаки, принадлежащие определенному классу предметов, приходит к общему выводу о каком-либо признаке этих предметов, имеет место два модуса (подвида, разновидности) индуктивной атрибуции: 1) атрибуция признака Р, обнаруженного у предмета А, другому предмету В того же класса (множества) предметов; б) атрибуция признака Р всем предметам данного множества (класса, группы).

Первую из них назовем *единичной индуктивной атрибуцией*, а вторую — *общей индуктивной атрибуцией*. Когда индуктивное умозаключение принимает вид умозаключения по аналогии, то атрибуция на основе аналогии является единичной индуктивной атрибуцией. Когда же используется неполная или полная индукция, то атрибуция оказывается общей (или обобщенной), хотя между двумя этими модусами (полученными на основе неполной и полной индукций) имеются существенные различия. Главное различие состоит в том, что при неполной индукции атрибуция является вероятностной, тогда как при полной индукции она является категорическим

утверждением.

Когда человек, осуществляя индуктивную атрибуцию на основе неполного индуктивного вывода, утверждает свой индуктивный вывод категорически, а не условно (вероятностно), он тем самым допускает грубую ошибку. Я полагаю, что это — более фундаментальная ошибка, чем та, которую традиционно называют «фундаментальной ошибкой атрибуции».

Фактически перед нами то, что в логике называют *популярной индукцией* (на основе перечисления) и *ошибкой поспешного обобщения* (см.: Горский, 1963, с. 254–255). С психологической точки зрения имеет место индуктивное приписывание (атрибуция) всему классу предметов того признака или свойства, который был обнаружен лишь у некоторых (но не у всех) представителей данного класса предметов.

Я думаю, что такой «атрибутивный подход» к явлению, внешнее выражение которого было известно логикам, позволяет раскрыть его психологические аспекты: мотивацию, причины, цели, структуру мыслительного процесса, в итоге которого создается подобный вывод. Названные психологические аспекты представляют особый интерес в том случае, когда мы рассматриваем процессы социального познания.

АТРИБУЦИЯ НА ОСНОВЕ АНАЛОГИИ (идеи для новой концепции)

Модус атрибуции на основе аналогии уже был упомянут, но здесь мы рассмотрим его чуть более подробно. Умозаключения по аналогии считаются разновидностью индуктивного умозаключения. *Но аналогия очень часто порождает атрибуцию*. Поскольку «интуитивные психологи» не руководствуются методами научного анализа и очень часто пользуются аналогиями, мы должны тщательно исследовать данный модус атрибуции.

В логике аналогия определяется как «такое умозаключение, где от сходства двух предметов в нескольких признаках делается заключение к сходству этих предметов в других признаках» (Горский, 1963, с. 250). Если предмет А имеет признаки $abcd$, а предмет В имеет признаки abc , то предполагается, что В имеет также признак d .

Аналогия как вид умозаключения может принимать два вида: а) приписывание признака P , обнаруженного у предмета А, предмету В (принадлежащего тому же классу или множеству, что и А); б) после обнаружения сходства предметов А и В по признаку P_1 , приписывание им сходства и по признаку P_2 , и по признаку P_3 , и т.п. При этом в процессе социального познания у людей чаще всего не бывает ни времени, ни желания тщательно исследовать реальные свойства предметов А и В, то обстоятельство, имеются ли реальные связи между свойствами P_1, P_2, \dots, P_n , и т.п.

В психологии данное явление, по существу, уже обнаружено и концептуализировано, например, с помощью понятия «имплицитная теория личности». Когда нам говорят или мы сами обнаруживаем, что у личности А имеются признаки (черты) P_1 и P_2 , то мы поспешно приходим к заключению, что у нее имеются также признаки P_3 и P_4 . Откуда у нас такое знание? Я думаю, что в подобных случаях активизируется наше знание в виде «имплицитной теории личности»,

которое и дополняет наше восприятие, играя роль «апперцепционной массы». Поскольку эта теория является обобщением, то фактически *имеет место дополнение индукции дедукцией и порождение более сложной индуктивно-дедуктивной атрибуции*. Получается атрибутивная психологическая система (структура), состоящая из признаков P_1, P_2, P_3 и P_4 , которая может быть правильным отражением реальности, но может быть и ложным. Чаще всего возникает ошибка поспешного обобщения, которую в психологическом смысле лучше назвать *ошибкой поспешного структурирования*. Эту концепцию тоже предстоит расширить. Напомню предложенное в главе 1 представление о кластерной атрибуции. Здесь перед нами — ее частный случай.

Итак, в психологии, когда мы рассуждаем о личности, индуктивные догадки по аналогии имеют некоторую вероятность быть истинными, поскольку у личности признаки составляют системы и подсистемы. Если признаки $abcd$ в психике индивида А составляют систему, то со значительной вероятностью можно предположить, что и в психике другого человека (В) они составляют систему. Наличие abc в таком случае дает основу для предположения о том, что эта подсистема психики включает в себе также признак d . Схематически умозаключение по аналогии можно представить в следующем виде:

А имеет признаки $abcd$.

В имеет признаки abc .

Следовательно, В имеет признак d .

Однако нетрудно заметить, что для того, чтобы прийти к подобной гипотезе, нам пришлось добавить новое знание, что психические признаки в системе личности составляют подсистему. В структуре индуктивного умозаключения по аналогии такой посылки не было.

Таким образом, вероятностные атрибуции мы можем получить с помощью умозаключений по аналогии. Но поскольку любые два предмета А и В имеют как сходные, так и различающиеся признаки, любое заключение по аналогии может быть как истинным, так и ложным. Требуется дополнительная проверка.

Возникает проблема: поскольку умозаключения по аналогии делаются исходя из сходств и различий предметов, то возникает вопрос о том, чем они отличаются от *ассоциаций по сходству* или различию? Можем ли мы считать умозаключение по аналогии разновидностью ассоциаций по сходству? Я думаю. Что в умозаключениях по аналогии могут играть роль также смысловые связи между предметами А и В.

На многочисленных примерах умозаключений по аналогии можно показать, что часть из них является вероятностными атрибуциями, истинными (достоверными) или ложными.

Индуктивное умозаключение по аналогии может быть только единичным суждением: мысль при этом идет от единичного к единичному. Поэтому здесь можно видеть лишь один тип атрибуции, а именно: единичную атрибуцию, переход мысли от одного предмета к другому. Из единичных посылок получаются единичные суждения. Это необобщающее индуктивное умозаключение и, следовательно, необобщающая

единичная атрибуция. Тем самым, как мне кажется, удалось установить новый тип атрибуции, которой простые люди — «интуитивные психологи» — пользуются очень часто. Мои наблюдения показывают, что этим типом умозаклучения (и атрибуции) чаще всего пользуются те люди, у которых преобладают конкретное и образное мышление (дети, рабочие, ремесленники и т.п.). У многих из них имеется склонность находить сходства между людьми даже там, где их нет. Им не нравятся различия. Социальная уравниловка, по-видимому, опирается на необобщающие единичные атрибуции. Правда, у всех людей, достигших более или менее нормального уровня когнитивного развития, встречаются и другие, обобщающие атрибутивные суждения, которые получаются с помощью других видов индукции. Но эти формы социального мышления требуют отдельного рассмотрения. За основу можно брать не только вышеизложенное, но и труды по логике (см.: Горский, 1963; Уёмов, 1956; и др.).

10.12. ДЕДУКТИВНЫЕ И ИНДУКТИВНЫЕ УМОЗАКЛУЧЕНИЯ В АТРИБУТИВНЫХ ПРОЦЕССАХ

Следя за поведением социального актера, наблюдатель может спонтанно использовать не только отдельные суждения, но и умозаклучения как индуктивного, так и дедуктивного типа. Я думаю, что в психологической теории атрибуции эти два случая необходимо исследовать со всей подробностью. В данных направлениях исследований возможно открытие новых фактов и закономерностей. Уже заранее, зная характерные особенности атрибутивных процессов, можно предположить существование трех специфических видов мышления: а) атрибутивное дедуктивное мышление, б) атрибутивное индуктивное мышление, в) атрибутивное смешанного типа, в процессе которого человек использует как индукцию, так и дедукцию. Некоторый повтор уже сказанного об индуктивных атрибуциях нам нужен для развертывания нового подхода.

ИНДУКЦИЯ И ИНДУКТИВНЫЕ АТРИБУЦИИ

Характерной особенностью индуктивного умозаклучения (индукции), как мы видели, является то, что мысль идет от единичного и частного к общему, от менее общего к более общему. Посылки индуктивного умозаклучения являются или единичными (суждения о единичных предметах) или частными, а заключения — более общими (кроме случаев умозаклучения по аналогии, которое считается разновидностью индукции). Например, перечисляя, что человеческие индивиды А, В, С, ... смертны, мы заключаем, что «все люди смертны».

Индивидуальные умозаклучения всегда вероятностны, потому что без полной проверки всех случаев нельзя со стопроцентной уверенностью утверждать, что общий вывод представляет собой истинное суждение.

Индуктивными атрибутциями я называю те атрибутивные умозаклучения индуктивного характера, которыми социальные наблюдатели пользуются для характеристики личности социального актера или с целью объяснения его поведения.

ДЕДУКЦИИ И ДЕДУКТИВНЫЕ АТРИБУЦИИ

Дедукция — это вывод заключения из уже известных суждений. Наиболее часто используемым видом дедукции является переход мысли от более общего к менее общему или к единичному. Например:

- 1) Все политики — хвастуны.
- 2) X — политик.

- 3) Следовательно, X — хвастун.

В дедуктивных умозаклучениях мысль может двигаться также от суждений одной общности к суждениям такой же общности. Дедукция может быть также переходом мысли от единичного к частному. Например:

- 1) Иван — мыслящее существо.
- 2) Иван — рабочий.

- 3) Следовательно, некоторые рабочие — мыслящие существа.

Дедуктивными атрибутциями я называю такие атрибутивные процессы, которые осуществляются с помощью (в виде) дедуктивных умозаклучений. Например, характеризуя действующее лицо, наблюдатель может исходить из некоторых аксиом о человеке вообще, а аксиомы являются наиболее общими суждениями. Относительно сущности человека подобные аксиомы — это психологические и атропологические универсалии.

Можно предположить, что у социального наблюдателя названные универсалии (аксиомы о сущности человека) действуют подсознательно, как сами собой разумеющиеся истины. Например, наблюдая за P_2 (действующим лицом), P_1 знает, что если он человек, то должен уметь говорить, и ожидает от него вербального поведения. *Ожидания* опираются в значительной степени на подобные предварительные и общие знания. Возможно, что эти универсальные аспекты являются частями прототипов человеческих типов, которые имеются в долговременной памяти каждого человека. Подобные общие знания как итог прошлого опыта помогают наблюдателю в конкретных ситуациях выдвигать новые гипотезы, получая новое (выводное) знание о человеке.

Дедуктивные объяснения и каузальная атрибуция. Дедукции часто используются для объяснения явлений, новых данных нашего опыта. Объяснить какое-либо явление означает: а) выяснить, чем и как они вызываются (т. е. выяснить причины и условия их возникновения); б) показать, каким образом данное явление связано с другими явлениями. Для этого человек применяет свои общие знания (знание законов и

закономерностей) к новым данным своего опыта, например, к наблюдаемому поведению социального актера, к тем суждениям, которые образуются при вербализации данного опыта.

Если в логике требуется, чтобы дедуктивные выводы были сделаны из уже доказанных посылок, то в повседневных дедуктивных умозаклучениях такая строгость требований может и не соблюдаться. Например, если у нас имеется устойчивое (стереотипное) представление о личности А как «честном, порядочном и умном человеке», то мы можем ждать от него соответствующего поведения. Или, наблюдая его реальное поведение в определенной ситуации, будем объяснять (истолковывать) его в соответствии с таким общим знанием, или в повседневном мышлении люди часто исходят из недоказанных посылок.

Доказательство — это вывод следствий из уже доказанных посылок. Но в реальной жизни люди редко осуществляют доказательство в строгом соответствии с требованиями логики. Они принимают на веру определенные посылки и из них выводят новые, считая, будто последние истинны.

Атрибутивное доказательство — реальное явление. Атрибутируя другому какие-либо признаки или причины поведения, наблюдатель может затем доказывать их реальность, используя новые атрибуции. Доказать — значит попытаться показать, что то, что утверждается, — истина. В процессе ненаучных, повседневных доказательств могут нарушаться этапы процесса доказательства, редуцироваться, опускаться и т.п.

Пытаясь отличить атрибутивное мышление от научного, мы должны выяснить также следующий вопрос: известно, что мысль человека в ходе доказательства (в умозаклучении) может идти: а) или от заключения к посылкам, или б) от посылок к заключению. *Какая из этих двух форм движения мысли преобладает в атрибутивном мышлении?* Я предлагаю следующую гипотезу: 1) можно предположить, что в процессе атрибутивных объяснений преобладает движение мысли от заключения к посылкам; 2) очень часто люди довольствуются утверждением заключения, не заботясь о его доказательстве с помощью истинных посылок; в) это обусловлено как нехваткой времени, так и нежеланием мыслить и отказаться от своих устойчивых, стереотипных представлений и убеждений.

Целый ряд аспектов проблемы дедуктивных атрибуций ждет своих исследователей. Так, необходимо выяснить роль однопосылочных дедуктивных умозаклучений в атрибутивных процессах. Необходимо еще глубже исследовать роль различных модусов силлогизмов в атрибуциях и т.п.

10.13. НАУЧНАЯ ИНДУКЦИЯ И «КОМПЛЕКСНЫЕ АТРИБУЦИИ»

В логике «научной индукцией» называют индукцию, «употребляемую в связи с дедукцией» (см.: Горский, 1963, с. 255). Поскольку дедукция в процессе индукции может играть различную роль, выделяются различные виды научной индукции.

Прежде чем рассмотреть их, я покажу, в каком аспекте меня в настоящей книге

интересует научная индукция. Я думаю, что *от сочетания индукции с дедукцией рождаются комплексные индуктивно-дедуктивные атрибуции и их различные модусы*. Именно с такой установкой и в теории атрибуции необходимо исследовать процесс научной индукции.

Я полагаю, что все четыре разновидности (или модусы) «научной индукции» встречаются и у простых людей, вызывая у них соответствующие специфические разновидности атрибуции.

ИНДУКЦИЯ ЧЕРЕЗ ОТБОР СЛУЧАЕВ, ИСКЛЮЧАЮЩИХ СЛУЧАЙНОЕ ОБОБЩЕНИЕ

Рассматриваемый здесь вариант отличается от индукции через простое перечисление тем, что отдельные случаи берутся для изучения (с точки зрения принадлежности признака Р) не случайно, а исходя из общего знания об этих предложениях. Это общее знание в логике называют «знанием плана исследования», полученном в ходе предварительного знакомства с предметами или группами предметов. Такое знание позволяет подразделять предметы на группы и приступить к выделению более существенных признаков. «Такая индукция включает дедуктивный путь исследования, так как все эти операции включают в себя применение общих принципов к частному случаю» (Горский, 1963, с. 256).

Это означает, что с самого начала исследования предметам *приписываются* какие-то общие свойства, после чего начинается исследование отдельных предметов (с точки зрения наличия у них признака Р). Исследуя таким путем ряд единичных предметов, делают индуктивный вывод о всех предметах. Этот вывод, как я думаю, содержит в себе уже как атрибуцию общих (обобщенных) признаков, идущую от дедукции, так и приписывание общих свойств, идущих от индуктивного умозаключения. *Это сложная индуктивно-дедуктивная атрибуция*. Например, кто бы ни взялся в настоящее время изучать какие-либо свойства человека, он не может приступить к этому делу совершенно без каких-либо знаний о человеке. Каждый имеет определенные знания как об общих, так и о ряде частных признаков человека. Поэтому при эмпирическом изучении человека дедукцию полностью исключить невозможно. Даже при неполной индукции общие знания дополняют процесс познания, играя роль апперцепционной и атрибуционной «массы».

ОБОСНОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТА НЕПОЛНОЙ ИНДУКЦИИ ЧЕРЕЗ ДЕДУКЦИЮ

В этом случае заключение, полученное путем неполной индукции и простого перечисления, затем обосновывается дедукцией.

Допустим, в результате исследования ряда конкретных случаев получены эмпирические факты: а) трение вызывает тепло*; б) человек время от времени голодает, и т.п. Первый случай индуктивного заключения может превратиться в *закон* только тогда, когда он объясняется исходя из других, уже установленных законов (например, с помощью молекулярной теории). Это уже дедукция индукции (или

дедуктивное обоснование индуктивного вывода).

Но мы знаем, что процесс обоснования во многих случаях есть не что иное, как атрибуция причины и свойств. Даже в случае упомянутого физического явления («трение вызывает тепло») имеет место *атрибуция причин* возникновения явления, т. е. *каузальная дедуктивная атрибуция*.

Что касается появления ощущения голода у человека, то его обосновывают физиологическими причинами.

Однако в случае научной индукции рассматриваемого типа наши атрибуции очень близки или совпадают с объективным знанием природы. В этом отношении научное мышление существенно отличается от донаучного.

Более близким к психологии примером является индуктивный вывод «все люди смертны», который затем объясняется дедуктивно (когда мы пытаемся узнать, почему это так). Если мы имеем идею, согласно которой «смертность» является общим свойством живых существ, а человек — живое существо, то нетрудно доказать, что индуктивный вывод «все люди смертны» является истинным.

В повседневных мыслительных процессах людей эти сложные индуктивно-дедуктивные процессы происходят спонтанно и в значительной мере подсознательно. В частности, обоснование индуктивного вывода с помощью дедукции, «присоединение» дедукции к индукции и превращение донаучного мышления в научное, происходит незаметно для человека, который эти мыслительные процессы осуществляет. Если у определенных лиц или групп этого не происходит, мы имеем право сказать, что они находятся на более низком уровне развития, чем те, у кого подобное соединение двух основных логических процессов имеет место.

ОБОСНОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТА АНАЛОГИИ ПОСРЕДСТВОМ ДЕДУКЦИИ

Известно, что одной из разновидностей индуктивного умозаключения считается аналогия (умозаключение по аналогии). Предмет А имеет признак Р, человек сравнивает с ним предмет В и приходит к выводу, что и В обладает признаком Р. В рассматриваемом случае научной индукции такой *вывод на основе аналогии обосновывается с помощью дедукции*. Это делает мышление научным.

Например, если у мужчин и женщин установлено наличие определенного признака P_1 , и если у мужчин обнаружен еще один признак — P_2 , то делается вывод о том, что женщины тоже обладают признаком P_2 .

Вывод по аналогии обосновывается дедуктивным способом. И здесь тоже, по-видимому, имеют место две атрибуции: а) индуктивная атрибуция в составе (и в ходе) индуктивного умозаключения; б) дедуктивная атрибуция в ходе дедуктивного обоснования индуктивного вывода (по аналогии). Например, могут утверждать, что поскольку у мужчин признаки P_1 и P_2 тесно взаимосвязаны, то у женщин тоже должно иметь место подобное сочетание.

Итак, хотя атрибуции, используемые людьми в ходе повседневного социального познания, являются в основном индуктивными процессами, однако более или менее достоверные атрибутивные процессы опираются также на дедукцию. Каждый раз, когда человек, осуществляя атрибуцию, опирается на свой прошлый опыт и обоб-

щенные знания, явно или подсознательно он пользуется также дедуктивным методом мышления.

Основное различие ученого и далекого от науки человека состоит в том, что хотя и тот, и другой в процессе социального познания мыслят индуктивно, обыкновенный «человек с улицы» допускает целый ряд ошибок атрибуции, в результате чего его мышление является не логическим в формальном смысле, а психо-логическим. Ученый стремится избежать этих ошибок и всегда мыслить логически. Этого достигают, как я уже сказал, путем сочетания индукции с дедукцией. Это, конечно, не означает, что нет других психо-логических приемов, механизмов и фигур мышления. Например, рационализация и целый ряд других процессов психической самозащиты также в значительной мере являются психо-логическими.

10.14. СОЦИАЛЬНОЕ СРАВНЕНИЕ, НЕСИЛЛОГИЧЕСКИЕ ДЕДУКЦИИ И ПСИХО-ЛОГИКА СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ И АТРИБУЦИЙ

ОСНОВНАЯ ГИПОТЕЗА

В логике показано, что дедуктивные умозаклучения из суждений с отношениями являются несиллогическими. Они играют существенную роль в процессе доказательства, например, в математике (см.: Горский, 1963, с. 181–182).

В социальной психологии, особенно в психологии атрибуции, мы сплошь и рядом имеем дело с социальными сравнениями и выражением их результатов в словесных формулировках (суждениях и умозаклучениях).

Поэтому встает задача создания психо-логики несиллогических умозаклучений и ее применения в области социального (и межэтнического) сравнения. Я полагаю, что психо-логика несиллогических умозаклучений может иметь применения также при исследовании атрибутивных процессов. При этом могут иметь место «подспудные» (подразумеваемые) сравнения в атрибутивных процессах. Я полагаю, что когда наблюдатель P_1 атрибутирует социальному актеру P_2 какое-либо качество x , то он всегда явно или неявно сравнивает P_2 с кем-либо (и с самым собой). Поэтому я предлагаю *гипотезу*, согласно которой в процессе атрибуции, наряду с атрибутивными суждениями, явно или неявно (как подразумеваемые) используются также *суждения отношений*. Когда, например, следуя за тем, как P_2 успешно решает сложную задачу, наблюдатель заявляет: « P_2 – талантлив», то он подспудно подразумевает: « P_2 талантлив по сравнению с P_3 » или « P_2 талантливее, чем P_3 ». Имеет место сложная атрибуция, состоящая по крайней мере из двух атрибуций двух основных типов — атрибуция признака (качества, черты и т.п.) и атрибуция отношения, не говоря уже о том, что эти суждения могут быть в составе двух соответствующих типов умозаклучений: силлогизма и несиллогистического умозаклучения из суждений с отношениями. Эти идеи, как я надеюсь, открывают новые возможности для углубленного исследования атрибутивных процессов.

ТИПЫ СУЖДЕНИЙ С ОТНОШЕНИЯМИ В ПСИХО-ЛОГИКЕ АТРИБУТИВНЫХ ПРОЦЕССОВ

В практике и в мышлении человека мы имеем дело с многообразными отношениями. Они выражаются в соответствующих суждениях, а также в умозаклчениях, получаемых из суждений с отношениями. Несмотря на многообразие отношений, их логических свойств не так уж много, и они в основном освещены в формальной логике. Эти свойства лежат в основе различных умозаключений из суждений с отношениями.

Важнейшими свойствами отношений являются: 1) *симметричность*: отношение считается симметричным тогда и только тогда, когда оно, имея место между а и b, имеет место также между b и а. Таковы, например, отношение равенства (если $a = b$, то $b = a$), отношение сходства (если а сходно с b, то b сходно с а), а также отношения различия, одновременности, часть отношений родства и т.д.; 2) *рефлексивность*: отношение называется рефлексивным тогда и только тогда, когда каждый предмет находится в этом отношении к самому себе. Таковы отношения равенства и одновременности. Например, а одновременно с самым собой; 3) *транзитивность* имеет место тогда, когда то отношение, которое имеет место между а и b, имеет также место между b и с. Таковыми могут быть отношение равенства, «меньше», «больше» и другие; 4) *функциональность* отношений между x и y имеет место тогда и только тогда, когда в соотношении xRy каждому значению y соответствует определенное значение x. Таковы, например, отношения $y=x^2$, «X — родитель Y» и другие³⁰. (Более подробно эти отношения описываются в учебниках логики (см.: Горский, 1963, с. 182–185).

С какой целью я здесь, в книге об атрибуции, почти дословно привел логические определения отношений? Во-первых, чтобы показать, что сходные отношения имеют место и между социальными объектами; во-вторых, существуют специфические социальные (межличностные, межгрупповые и другие) отношения, которые не сводятся к отношениям, установленным в логике. Ниже мы вкратце рассмотрим некоторые психологические аспекты отношений.

Психо-логические свойства отношений. В психо-логике и психологической теории атрибуции мы должны исследовать те суждения и умозаключения, которые выражают отношения социальных объектов, типы этих отношений и ту психо-логику, которая закреплена в их структуре. Необходимо также исследовать специфические особенности процессов атрибуции отношений в отличие от атрибуции свойств. То, что подобные специфические атрибуции существуют, нет никакого сомнения. Например, мы можем сказать человеку: «Ты стал сателлитом своего руководителя, ты лишился личной свободы». Что же мы приписываем этому индивиду? Мы ему приписываем: а) в первую очередь определенный тип отношений со своим руководителем, а именно — асимметричное отношение; б) имплицитно предполагаемые личные качества (например, конформизм и угодничество). Отсюда ясно видно, что атрибуция отношения выводится нами из наблюдаемого поведения, которое мы осознаем и вербализуем. И когда в конкретном атрибутивном процессе преобладает приписывание социальному актеру определенного отношения с другим действующим лицом, атрибуция черт до определенного момента может остаться

«подспудной». Возможно даже, что атрибуция отношения возникает в психике наблюдателя раньше, чем атрибуция качеств и черт, для «вывода» которых требуется более длительный «инкубационный» период.

Доказательства в социальной психологии и роль дедуктивных умозаключений из суждений с отношениями. Логик заметили, что дедуктивные умозаключения рассматриваемого типа играют большую роль в доказательствах; ими, например, постоянно пользуются в математике (см., напр.: Горский 1963, с. 182; Кондаков, 1975, с. 577; и др.).

Я думаю, что в процессе *социального сравнения* подобные суждения и дедукции употребляются не менее часто. (Следовало бы проверить, в какой мере это понял автор социально-психологической теории социального сравнения Леон Фестингер.) Как я уже сказал, вполне возможно, что основные логические свойства отношений одинаковы во всех сферах, хотя каждая из них имеет свою специфику*. Несколько отклоняясь от строгой линии исследования, я хочу поставить проблему с позиций дедуктивных умозаключений, на которые опираются Конан Дойл, Жорж Сименон (мышление Шерлока Холмса, комиссара Мегре) и др. авторов детективов.

Умозаключение как атрибуция. Приведем пример из одного романа Уильяма Теккерея, который я встретил в книге Д.П. Горского: «Один старый аббат, беседуя в кругу интимных друзей, случайно сказал: «Священнику приходится испытывать странные вещи; вот, судариня, первый исповедовавшийся у меня был убийца». — При этих словах знатнейший дворянин окрестности входит в комнату: «А, аббат, вы здесь; вы знаете, господа, я был первым исповедовавшимся у аббата, и ручаюсь вам, моя исповедь поразила его!» (цит. по: Горский, 1963, с. 187). Д.П. Горский резонно замечает (делает умозаключение): «Вполне естественно, что все присутствующие сделали заключение, что знатнейший дворянин окрестности является убийцей» (Горский, 1963, с. 187). Говоря языком психологии атрибуции, присутствующие сделали атрибуцию качества (и деяния) убийцы этому дворянину, а У. Теккерей и, многие годы спустя — русский логик Д.П. Горский, сделали атрибуцию тем, кто присутствовал при встрече аббата и преступника-дворянина. Затем Горский объясняет нам, что подобное заключение присутствующие сделали неизбежно, исходя из того, что «первым исповедовавшимся в определенное время может быть только одно лицо» (Горский, 1963, с. 187).

Но ведь понимание подобной однозначности (функциональности) является знанием, сохраняемым в долговременной памяти (ДВП) людей. Это знание, как мыслительная схема, актуализируется в определенной ситуации, принимая участие в создании соответствующего умозаключения. И это — типичный процесс порождения двух типов атрибуции: а) атрибуции отношения (например, между аббатом и дворянином), б) атрибуции свойства убийцы; в) атрибуции соответствующих действий (в данном случае — преступного деяния).

Поэтому я позволю себе утверждать, что многие умозаключения, касающиеся социальных объектов, являются атрибутами. Они выражаются как в атрибутивных суждениях, так и в суждениях, отражающих отношения социальных объектов (актеров, исполнителей социальных ролей). Это означает также, что в подобных случаях, в качестве атрибуции, используются как силлогизмы, так и несиллогистические умозаключения.

10.15. СЛОЖНЫЕ УМОЗАКЛЮЧЕНИЯ КАК АТРИБУЦИИ

РАЗДЕЛИТЕЛЬНО-КАТЕГОРИЧЕСКИЕ УМОЗАКЛЮЧЕНИЯ И АТРИБУЦИИ

Разделительные суждения, как известно, бывают двух видов: а) строго разделительные, б) соединительно-разделительные. В обоих видах используется союз «или», но в различном смысле. Это различие смысла союза «или» и приводит к различиям тех атрибуций и объяснений, которые образуются, когда подобные суждения используются или самостоятельно, или в составе умозаключений.

Пример строго разделительного суждения*: «Данный угол является или острым, или прямым, или тупым». Выбор одного из этих вариантов (предикатов) исключает остальные. Это строго разделительное суждение. В составе разделительно-категорического умозаключения оно может играть роль главной посылки:

Углы бывают либо острые, либо прямые, либо тупые.

Данный угол — острый.

Следовательно, данный угол не является
ни тупым, ни прямым.

Здесь фактически нет атрибуции, поскольку все очевидно. Но когда на месте главной посылки стоит соединительно-разделительное суждение, ситуация меняется, она становится «более психологической». Вновь приведем пример из книги Д.П. Горского:

Учащиеся допускают как орфографические,
так и синтаксические ошибки.

Учащийся Иванов допускает орфографические ошибки.

Следовательно, он не допускает синтаксических ошибок.

Вывод — ошибочная атрибуция, поскольку мы не учли, что главная посылка — не просто разделительное суждение, а соединительно-разделительное. Если в строго разделительном суждении разделяемые варианты выборов исключают друг друга, в соединительно-разделительном они не исключают друг друга и могут даже сочетаться. Ученик одновременно может допускать как орфографические, так и синтаксические ошибки. Ошибочную атрибуцию личности учащегося мы допустили по той причине, что не учли различия между этими двумя подтипами разделительных суждений. В них смысл союза «или» («либо»), «как ... так» различный.

Здесь мы видим также различие между логикой и психо-логикой. Надо полагать,

что в психо-логике повседневных мыслительных процессов людей подобные ошибки встречаются достаточно часто. Они могут употребляться также в процессах «доказательства». Вообще проблема «доказательство и атрибуция» представляет важность как для психо-логики, так и для теории атрибуции и требует специального исследования.

СЛОЖНЫЕ СУЖДЕНИЯ КАК ИСТОЧНИК АТРИБУТИВНЫХ СУЖДЕНИЙ

1) Сложные конъюнктивные суждения

Когда у нас имеются истинные суждения А, В, С, D, ... N, то мы можем создать сложное конъюнктивное истинное суждение АЛВЛСЛДЛ ... ЛN. Подобные сложные суждения носят очень большую информацию и могут использоваться в атрибутивных процессах. Причем структура подобных суждений не всегда дается эксплицитно.

Например, если я утверждаю, что индивид Р, за поведением которого я наблюдаю, является авторитарной личностью, то тем самым я атрибутирую ему число *n* черт и качеств, которыми в психологии характеризуют индивидов данного типа. Или возьмем другой пример: если я утверждаю, что данный труд написан на высоком научном уровне с учетом современных достижений науки, тем самым имплицитно я делаю большое количество утверждений, касающиеся тех сведений и мыслей, которые составляют содержание данной книги. Когда я утверждаю, что данная справочная книга о Москве современна, тем самым я имплицитно делаю сотни истинных утверждений. Кстати, этим объясняется опасность социальных и этнических стереотипов: утверждая истинность определенного стереотипа, я, по существу, делаю целый ряд отдельных утверждений о предмете своих рассуждений. Утверждение истинности стереотипа есть процесс атрибуции сложного комплекса черт и форм поведения. Из такой сложной атрибуции выводится ряд частных атрибуций.

2) Другие сложные суждения и их атрибуция

Простые суждения могут связываться в сложные суждения не только посредством конъюнкции, но и разделительных и условных связей. Подобные сложные суждения также могут использоваться в процессах атрибуции, причем как отдельно, так и в составе умозаключений (силлогизмов). Например, таким сложным суждением является следующее: «Если человек служит в армии, то он должен быть *и* дисциплинированным, *и* здоровым». Мы можем атрибутировать это сложное суждение определенному лицу как отдельно, так и в составе умозаключения, в котором оно служит в качестве большей посылки. Малая посылка может быть такова: «Но индивид Р не является ни дисциплинированным, ни здоровым». Вывод: «Следовательно, Р не служит в армии». (Или так: «Следовательно, Р не является настоящим воином» и т.п.)

* Пример взят из книги: Горский, 1963, с. 256–257.

ГЛАВА 11

ПРИЧИННОСТЬ, ОБЪЯСНЕНИЕ, АТРИБУЦИЯ

11.1. ПРИЧИННАЯ СВЯЗЬ И ЗАКОН

Каковы различия между причинной связью и законом? Всегда ли законы выражают причинные связи? Или, говоря иначе, всегда ли формулировка закона природы включает в свою структуру причинные связи? Это важные вопросы для логики и психологии, в том числе для психологии атрибутивных процессов, поскольку когда мы говорим о каузальных атрибуциях, желательно выяснить, об атрибуции каких связей идет речь: об атрибуции причинных законов или об атрибуции таких причинных связей, которые не могут иметь статус закона. Насколько мне известно, подобное различие в связи с атрибутивными процессами все еще не проведено. Для дальнейшего развития теории каузальной атрибуции такая дифференциация необходима.

Причинная связь. Есть в природе много причинных связей, но не все подобные связи являются *причинными законами*. Причинный закон — это закон, связывающий причины и следствия. Подобные законы носят *обязательный* характер, т.е. если имеет место У, то обязательно (и до этого) имело место Х. Х является причиной У. Такой характер имеет, например, закон гравитации.

Является ли закон Эйнштейна о связи энергии и массы ($E = mc^2$) причинным законом? Есть ли в нем указание, что энергия возникает из материи или что материя является причиной возникновения энергии? Я думаю, что данный закон не отражает подобные связи. Названный закон Эйнштейна я бы назвал *законом преобразования* (или таким законом, в котором отражается преобразование одного явления в другое). Нет сомнения в том, что не всякое преобразование является результатом причинных взаимосвязей явлений. Но если определенное явление (материя) может преобразоваться в другое явление (энергию) и известно, каким образом или по каким соотношениям это происходит, то мы вряд ли можем сказать, что данная связь является причинной.

Есть и такое понятие, как *причинный факт*. Это понятие встречается у ряда авторов (например, у Ченга. По-видимому, имеется в виду такой факт, который может

стать причиной другого факта (факт — это то, что реально имеет место в природе).

Есть ли в природе, в мире беспричинные явления? По-видимому, нет. Просто не все взаимосвязи одного явления со всеми другими являются причинными. Имеются многочисленные ассоциативные связи (по смежности и последовательности), которые никак нельзя считать причинными.

Различные виды причин. Я думаю, чт. е. различные виды причин в зависимости от того, какова природа их воздействия на свои последствия. 1) Есть причины-генераторы. Например, А является такого рода причиной Б, если Б без А не мог бы существовать, если А вызывает к жизни Б, *порождает* его. Таковы связи между родителями и ребенком. 2) существуют причины, *вызывающие действия* других предметов. Например, А вызывает движение Б (в физическом мире) или индивид А вызывает агрессивные действия Б. 3) Существуют причины, изменяющие структуру других явлений. Например, А причиняет телесное повреждение другому индивиду — Б. Или из сферы взаимодействия человека с физическим миром: индивид меняет обстановку своей комнаты. В последних двух случаях было бы точнее сказать, что действия А вызывают действия или структурные изменения Б.

Можно выделить *физико-психические и психо-физические причины*. Физический фактор (Ф) может стать причиной изменений в личности Р. Психо-физическое причинение имеет место тогда, когда психологический фактор (П) вызывает изменения в окружающем физическом мире. Без воздействия П этих изменений не было бы.

Причина и условия. Вряд ли возможно вообразить случай, когда явление А воздействовала бы на Б в полной изоляции от всего остального мира. Каждый физический или психический фактор (в том числе человек) оказывает воздействия на другие явления в определенных условиях, в определенных ситуациях. Поэтому, исследуя связь и взаимодействие явлений, всегда необходимо выяснить, в каких условиях они происходят. Условие не является причиной. Однако, осуществляя атрибуции, люди могут *приписать условиям значение причин*. В итоге получают психо-логические суждения, обусловленные не мотивом поиска истины, а другими психологическими причинами. Это происходит, в частности, потому, что люди очень часто допускают известную логическую ошибку: «После этого — значит, по причине этого». В таком случае последовательность явлений принимается как причинная связь. Однако предшествование — лишь необходимое, но недостаточное условие для того, чтобы событие или явление А было причиной последующего за ним явления или события Б. Необходимо также, чтобы А вызвало к жизни явление Б в качестве своего следствия.

Два вида причин по критерию эффекта. По критерию эффекта можно выделить еще два вида причин: 1) причины, которые вызывают какой-либо эффект, наблюдаемое явление; 2) причины, которые предотвращают появление определенных явлений, эффектов. Есть предположение, что общее знание о существовании этих двух типов причинения у ребенка имеется наследственно или прирожденно. Однако и вопрос психологического исследования подобных способностей, и то, с помощью каких механизмов делаются подобные выводы, требует отдельного исследования.

Вес и сила причин. Причина явления и сила воздействия на это явление — не одно и то же. Но если причина воздействует на свое следствие (и вызывает его), то мы можем говорить о силе воздействия. Очевидно, что эта сила в различных случаях может быть

различной.

Возьмем следующий социально-психологический пример: начальник подавляет активность и самостоятельность своего подчиненного. Это сильное давление. Но вот появляется еще один девиантный, с точки зрения начальника, член группы, их уже двое, и одно и то же воздействие начальника (одни и те же его усилия — угрозы и т.п.) уже оказывают на первого подчиненного заметно более слабое влияние. Это воздействие является причиной определенных действий подчиненного, но в первом случае оно — более мощная причина, а во втором — более слабая.

Итак, причинение — это силовое воздействие (правда, не всегда в прямом физическом, но и в психологическом смысле). Так, регулирующее воздействие А на Б совсем необязательно связано с расходом большой энергии со стороны А. Иногда достаточно ему в спокойном тоне сказать одно предложение — и желательное поведение Б обеспечено.

Исходя из сказанного я полагаю, что и причинные атрибуции в различных случаях имеют, так сказать, различные «весовые категории». Что касается психологических причин, то в этом случае говорят о весомости, важности, значимости и т.п. Бывают атрибуции «легких причин», причин средней весомости, очень весомых и т.п. При объяснении явлений учет этих «весовых различий» имеет существенное значение.

11.2. ПРИЧИННАЯ СВЯЗЬ ЯВЛЕНИЙ И КАУЗАЛЬНАЯ АТРИБУЦИЯ (от логики к психо-логике)

ПРОБЛЕМА

В формальной логике и методологии науки разработаны методы определения причинной связи между явлениями. Они подробно описываются в трудах по логике (см.: Горский, 1963, с. 258–264; Кондаков, 1975, с. 479; и др.). Эти методы, объединяемые под общим названием «индукции по определению причинной связи между явлениями», представляют несомненный интерес для теории каузальной атрибуции, поэтому ниже мы их рассмотрим. Однако у нас при этом имеются следующие цели: а) раскрыть психологические аспекты и психо-логику этих методов; б) выяснить, в какой мере обычные люди («интуитивные психологи»), стараясь объяснить явления жизни и поведение людей, спонтанно пользуются этими методами и какие допускают ошибки при атрибутировании причинности.

Методы, о которых пойдет речь ниже, призваны определить, в каких случаях предшествующее явление можно считать причиной последующего явления (действия). В логике принято следующее определение причины: «Если явление А является причиной явления В, то всякий раз при наличии явления А, В также имеет место, а при отсутствии А явление В также отсутствует. Явление В в таком случае называется действием причины А» (Горский, 1963, с. 258).

Подобное определение причинной связи двух явлений (А и В) с психологической

точки зрения поверхностно, имеет чисто внешний характер, поскольку в нем учитывается лишь наличие или отсутствие причины. Но ведь причинная связь тем и отличается от других типов связей, что *является взаимодействием сущностных, ведущих признаков А и В*. Причем если А — причина для В, то А в определенной степени порождает В, т.е. их причинная связь является одновременно *генетической* связью. Если, например, фрустрация вызывает агрессию (является ее причиной), то эта самая фрустрация в определенной мере порождает агрессию личности, хотя для порождения агрессивного ответа нужны дополнительные внутренние и внешние условия. Фрустрация является *причинно-генетическим условием* возникновения агрессивной реакции. Подобную связь причины и следствия я бы никак не мог назвать только логической связью: перед нами *психо-логическая связь*.

В логике и науках понятие «причина» употребляется в двух значениях: а) как совокупность необходимых и достаточных условий, вызывающих данное явление; б) как то необходимое условие (А), появление которого, при наличии других необходимых условий, вызывает явление В. Если есть такое А, то остальные необходимые условия превращаются в *достаточные*.

Предложенное выше психологическое (и психо-логическое) определение причины является расширением и углублением второго из приведенных логических определений причины. Совокупность же условий вряд ли можно назвать причиной явления, поскольку она лишена генеративной функции.

ПОДЛИННАЯ ИЛИ АТРИБУТИВНАЯ ПРИЧИНА?

Поскольку различные явления вызываются целым рядом условий, то не всегда можно определить, какое из них следует считать причиной явления, а какие — необходимыми условиями. В повседневной жизни подобная ошибка (подмена условия и причины) встречается очень часто. Даже в логике и методологии науки, как мы только что видели, существует точка зрения, согласно которой причиной явления В надо считать совокупность необходимых и достаточных условий.

Но всегда существует и другая возможность ошибки в вопросе о том, что считать причиной явления. Допустим, имеются условия $P_1, P_2, P_3, \dots P_n$, однако явление В не наступает. Но вот появилось условие А, и явление В тоже появилось. При таких условиях именно А и *называют* причиной В (см.: Горский, 1963, с. 259). Но что значит «называют»? Психологический смысл этого слова — атрибуция: явлению (условию, событию) А *приписывают* значение причины. Но всегда ли такой вывод соответствует реальности? Я уверен, что не всегда. Для того, чтобы явление А можно было считать причиной В, оно должно отличаться от остальных условий (P_1, P_2, P_3 и т.д.) хотя бы одной существенной особенностью: оно (А) *должно быть сущностным, порождающим, генетическим фактором для В*. Например, если я считаю, что горящая спичка является причиной воспламенения природного газа, то это потому, что огонь вызывает к жизни огонь, высокая температура одного тела вызывает высокую температуру другого тела. Между А и В должно существовать также генетическое сходство. Огонь вызывает огонь. Трение вызывает воспламенение предметов, поскольку оно повышает их температуру, вследствие чего возникает цепная реакция горения, т. е. еще более высокая температура. Когда между А (причиной) и В

(следствием, действием) существует подобная причинно-генетическая связь, наша атрибуция (в виде суждения «А является причиной В») будет отражать объективную реальность, приближаясь к научному познанию или совпадая с ним. Но если бы мы сделали иную атрибуцию (например, такую: «причиной воспламенения газа является наличие воздуха»), то наша атрибуция была бы не так близка к истине, так как наличие воздуха (кислорода) — необходимое условие воспламенения газа, но не его причина.

Итак, *лишь существенное и генетическое (порождающее) условие я называю причиной явления.*

ОБОБЩЕННОЕ ПОНИМАНИЕ ПРИЧИНЫ

Причина (А) и явление В могут иметь самые различные *предметные воплощения*. Именно поэтому в науке возникло понимание причины в *обобщенном* смысле. Рассматривая случай воспламенения дерева, Д.П. Горский пишет: «Поскольку воспламенение дерева может произойти и от упавшей спички, и от окурка папиросы, и от разряда молнии, и т.п., возникает вопрос: не являются ли все эти частные случаи носителями наиболее общего явления, которое и является общей причиной всех выше перечисленных частных случаев? Оказывается, что во всех трех случаях воспламенение дерева происходит вследствие перегрева дерева выше его температуры воспламенения, в результате чего возникает определенная цепная химическая реакция. Нагрев дерева выше температуры его воспламенения и является общей причиной его воспламенения» (Горский, 1963, с. 259).

Перед нами — очень существенное уточнение понятия причины: все частные «причины» (а на самом деле ее *носители*) носят в себе общий сущностный фактор — огонь, перегрев дерева выше его температуры воспламенения. Это и есть общая, сущностная причина явления (воспламенения дерева). Она является также порождающим фактором. Поэтому обобщенное понимание причины весьма близко к изложенному выше сущностно-генеративному ее пониманию. Именно такое понимание причины и может быть плодотворным в психологии.

Теперь я перехожу к рассмотрению логических методов определения причинных связей, но с определенной целью: чтобы понять, можно ли превратить их в психологические методы определения причинных связей явлений.

ПСИХО-ЛОГИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИЧИННЫХ СВЯЗЕЙ

1) Метод единственного сходства

Исследуя все случаи события С, мы замечаем, что это событие намечается в обстоятельствах, сходных только в отношении наличия фактора А. Исходя из этого делается вывод, что именно А является причиной С. Чем больше исследовано случаев, тем более достоверно наше заключение. Следующая схема иллюстрирует подобный ход рассуждений:

Следовательно, А есть причина а.

В связи с этим методом Горский рассматривает пример маятника. Берется несколько маятников, сделанных из разных материалов и имеющих различную форму. Наблюдая за движением этих маятников, мы замечаем, что все они имеют один и тот же период колебаний. Следует выяснить, что является причиной одинакового периода колебаний, который мы обозначили буквой *a*? Из схемы видно, что все они имеют лишь одну общую черту — одинаковую длину *A*. Отсюда делается вывод, что именно *A* и определяет одинаковый период колебания этих маятников. Возникает вопрос: в какой мере длина маятника является сущностным, порождающим условием равенства периода колебаний?

Данный метод связан в основном с тем, что наблюдатели в процесс не вмешиваются. Поэтому я полагаю, что при его применении можно ждать появления психо-логических явлений и атрибуций.

2) Метод единственного различия (основные правила)

Данный метод можно представить с помощью следующей схемы:

Следовательно, *A* является причиной *a*.

Однако вполне возможно, что *A* только в сочетании с *B* и *C* может привести к *a*. Поэтому не только *A* является причиной *a*, а комбинация *ABC*, т. е. обнаруживается *комплексная причина*. При практическом применении данного метода используется эксперимент.

Возникает проблема: каким образом «интуитивные психологи» решают такие задачи? Как они атрибутируют вероятные причины действия (следствия *a*)? И где здесь интуиция? Если распространить данное правило на другие сходные случаи, тогда получится индуктивное умозаключение.

Можно также задать вопрос: существует ли психо-логический вариант этого правила? Какие атрибутивные ошибки при этом возможны? Не исключено, что одной из подобных ошибок является атрибуция фактору *A* статуса причины *a*, в то время как настоящая причина — это комбинация *ABC*?

Если все-таки вывод о том, что причиной *a* является *A*, суть индукция, то какие дедукции теперь нужны для обоснования данного вывода? Взаимодействуют ли здесь индукция и дедукция?

3) Соединенный метод сходства и различия

В этом случае предыдущие два метода комбинируются следующим образом: сначала применяется метод сходства, после чего полученное этим методом заключение проверяется при помощи метода различия.

Действие данного комбинированного метода хорошо видно в психологии: 1) наблюдается определенное явление и делается вывод о его причинах. Например, человек ведет себя агрессивно, и мы заключаем, что он фрустрирован; 2) создаем две группы людей — экспериментальную и контрольную. Первая из них подвергается фрустрации, вторая — нет. Наблюдают различия в их поведении и проверяют, действительно ли фрустрация является причиной агрессивного поведения.

Это уже более надежный научный метод. В повседневной жизни люди редко организуют подобное исследование. Они чаще всего ограничиваются наблюдением и

выводом (т. е. применением метода единственного сходства), поэтому роль атрибуции и вероятность допущения ошибок растет.

4) Психологика метода сопутствующих изменений

В случае применения данного метода мы используем, так сказать, динамический подход. Метод описывается следующим образом: «Если при изменении предшествующего обстоятельства А изменяется и изучаемое явление а, а все остальные предшествующие обстоятельства остаются неизменными, то отсюда делается вывод, что А является причиной а» (Горский, 1963, с. 262). И приводится пример из физики: если при изменении температуры (А) изменяется объем (а) тела, тогда как все остальные условия остаются неизменными, мы заключаем, что именно изменение температуры и является причиной изменения объема тела.

Здесь есть важный вопрос, который обычно не обсуждается: что является причиной — сама температура или же ее изменение (динамика температуры)? Ясно, что сходный вопрос можно задать во всех тех случаях, когда исследуется связь двух изменяющихся явлений (величин и т.п.).

Здесь же для психо-логики и психологии атрибуции интересным является вопрос: в какой мере такой метод «причинного вывода» применяется людьми в повседневных

Случаи	Предшествующие обстоятельства	Наблюдаемое явление
1	ABE	а
2	ADG	а
3	ACF	а

процессах социального познания? Если в условиях эксперимента все остальные условия в определенной мере можно сделать неизменными, в реальной жизни такое редко бывает. Обычно совокупность предшествующих и изменяющихся факторов А, В, С, ...N приводит к изменению изучаемого явления.

В психологии можно найти очень много примеров того, что предшествующее явление (А) невозможно изолировать от изучаемого явления (а), поэтому и мы должны использовать не метод различия, а метод сопутствующих изменений. Например: а) зависимость продуктивности работы человека от его трудолюбия; б) зависимость ощущения холода от температуры окружающей среды; в) зависимость исполнения социальной роли (А) от роли другого социального актера (В) и т.п.

Для психо-логики и теории атрибуции важно выяснить, проводят ли обычные люди различие между этими методами, не путают ли их и какие допускают ошибки, в том числе атрибутивные? Для получения ответов на эти вопросы нужно проводить эмпирические исследования.

5) Метод остатков

Метод остатков состоит в следующем: изучаемое явление (а) распадается на части (авсд). Мы знаем, что есть предшествующие обстоятельства АВС, и что А является причиной а, В является причиной в, С является причиной с. Отсюда

делается вывод, что должно существовать такое предшествующее обстоятельство D, которое является причиной d. Для иллюстрации этого метода обычно приводится

Случаи	Предшествующие обстоятельства	Наблюдаемое явление
1	ABC	a
2	BC	—

пример из астрономии — история открытия Урана (см.: Горский, 1963, с. 262).

Для того чтобы решить вопрос, используется ли данный метод при решении психологических проблем, надо найти и проанализировать соответствующие примеры. Я полагаю, что примером может служить проблема влияния установки на поведение, например, в виде «парадокса Лапьера». На поведение человека оказывают детерминирующее воздействие его характер, темперамент, установки и ряд мотивов. Если мы наблюдаем определенное поведение человека (например, согласие принять гостей, принадлежащих другой этнической группе), и знаем также, что это поведение подразделяется на частные действия a, b, c, d, и если нам известны причинные связи A — a, B — b, C — c, то мы предполагаем, что существует такое D, которое определяет d. В данном случае A — темперамент, B — характер, C — мотив (желание заработать деньги), а D — установка. (Обсуждение проблемы следует конкретизировать на основе работ Лапьера, специалиста по психологии личности Мишеля и др.)

ВЫДЕЛЯЮЩИЕ АТРИБУТИВНЫЕ СУЖДЕНИЯ В ПРОЦЕССАХ АТРИБУЦИИ

Атрибутивные суждения имеют следующий вид: «Все S суть P». Но когда мы выясняем отношения P и S, получаются выделяющие сложные атрибутивные суждения вида A, E, I и O.

Например, выделяющими являются следующие суждения: «Все S суть P, но не все P суть S». Конкретным примером может служить следующее суждение: «Все люди млекопитающие, но не все млекопитающие — люди».

Другой пример: «Все квадраты — равносторонние прямоугольники». Рассматривая его как выделяющее, оно примет следующий вид: «Все S суть P, и все P суть S». («Все квадраты — равносторонние прямоугольники, а все равносторонние прямоугольники — квадраты») (Об образовании всех вариантов атрибутивных суждений см.: Горский, 1963, с. 138).

Возникает проблема: каким образом подобные суждения употребляются в атрибутивных процессах? Всегда ли они правильно используются? К каким характерным ошибкам они приводят? Есть ли среди выделяющих атрибутивных суждений причинные, или они участвуют лишь в процессах атрибуции признаков?

ВЫДЕЛЯЮЩИЕ СУЖДЕНИЯ И СООТВЕТСТВУЮЩИЙ

ТИП АТРИБУЦИИ

Среди всех типов и модусов (разновидностей, вариантов) атрибуции признаков я предлагаю выделить такие, которые осуществляются с помощью *собственно выделяющих* суждений. Таковыми считаются те выделяющие суждения, которые имеют следующие структуры: «Все S суть P, и все P суть S», «Некоторые S не суть P, и все P суть S»; «Ни одно S не есть P, и классы S и P исчерпывают предметную область» (см.: Горский, 1963, с. 138). В логике отмечается также, что в обычной речи (и языке) выделяющие суждения чаще всего выражаются с помощью предложений, начинающихся словами «только» и «лишь». Например: «Только некоторые психологи являются исследователями»; «Лишь некоторые из граждан являются военнослужащими» и т.п.

Я предлагаю все эти выражения обычного языка исследовать с психо-логической точки зрения и показать их участие в атрибутивных процессах. Я утверждаю, что *логическая и психо-логическая структуры подобных суждений различны*. Например, если психологов интересуют не только поверхностные, но и глубинные структуры этих предложений, то логика часто ограничивается исследованием поверхностной структуры, да и то лишь в формально-логическом отношении (истины — лжи, порядка субъекта и предиката).

11.3. ОБЪЯСНЕНИЕ В ПСИХОЛОГИИ АТРИБУЦИИ

Что такое объяснение и что мы объясняем? Люди объясняют как факты, так и законы и закономерности. Объясняют не только ученые, но и рядовые люди, юристы, экономисты, политики и др. Объясняют и «объясняются» супруги, друзья и подруги и т.п. Объясняются и выясняют отношения представители различных социальных, религиозных и этнических групп. Поэтому нам надо в первую очередь иметь общую теорию объяснения, знать его виды и разновидности, а также способы применения этой теории (ее принципов и подходов) к различным типам фактов, законов и закономерностей. Что касается моих задач, то в настоящей книге я намерен, во-первых, выяснить отношение между *объяснением* и *пониманием*; во-вторых, попытаться определить роль (участие) атрибутивных процессов в объяснении и понимании фактов и закономерностей. Поэтому исходя из того, что уже сказано в предыдущих главах книги, я считаю возможным употреблять понятие «*атрибутивное понимание*», имея в виду ту разновидность понимания, которого мы достигаем путем использования в процессе объяснения различных видов атрибуции.

В формальной логике принято следующее определение объяснения: «объяснять факты — это значит установить необходимую связь между вновь открытым фактом и другими фактами, уже открытыми наукой, установить необходимые связи между частями открываемых фактов» (Горский, 1963, с. 270). Отмечается также, что объясняются не только факты, но и эмпирические законы, т.е. те положения (выводы), которые получены индуктивным путем. В объяснениях всегда участвует дедукция.

Однако в определениях объяснения, предложенных различными авторами,

обнаруживаются различия. Например, Н.И. Кондаков говорит не об объяснении *фактов*, а об объяснении *явлений*. Кроме того, он определяет объяснение как «совокупность приемов, помогающих установить достоверность суждений относительно какого-либо неясного, запутанного дела или имеющих целью вызвать более ясное и отчетливое представление о более или менее известном явлении» (Кондаков, 1975, с. 403).

Что касается *приемов объяснения*, то они заслуживают отдельного рассмотрения. Здесь же надо внести ясность в понятия «факт» и «явление». Что же все-таки объясняется: факт или явление? Каким образом устанавливается и выражается факт? В словаре Кондакова «факт» (лат. *factum* — сделанное, свершившееся) определяется как «действительное, реально существующее, невымышленное событие, явление; то, что произошло на самом деле, основание теоретического обобщения, вывода» (Кондаков, 1975, с. 635). Факт используется в качестве аргумента и считается одним из наиболее доказательных и надежных среди аргументов. Итак, факт сводится к реально имевшему место явлению, событию.

Однако здесь есть важный гносеологический «момент», на который логики, по-видимому, не обращают внимания. Я думаю, что лучше и правильнее считать фактом словесное описание или изображение (снимок) реально существующего явления или реально имевшего место события. Иначе получится путаница в понятиях, что не способствует точности анализа наших проблем. Или же можно избрать иной путь: все явления и события мира можно подразделить на две группы: а) факты, б) предполагаемые события и явления (которые еще не стали фактами). Например, есть вымышленные явления (например, черт или ангелы), которые нельзя считать фактами. Таковыми являются различные представления суеверных людей, конструирование таких связей между явлениями и о таких закономерностях, которых на самом деле нет (приметы, суеверия, мифологические представления).

Как факты, так и не-факты (предполагаемые явления) обозначаются словами и словосочетаниями, из которых составляются суждения и умозаключения. Рассуждение является процессом мышления, состоящим из суждений и умозаключений. В итоге рассуждающего мышления получаются выводы — утверждения о фактах (событиях, явлениях, закономерностях и законах).

11.4. СПОСОБЫ И ПРИЕМЫ ОБЪЯСНЕНИЯ

В качестве приемов объяснения логики выделяют сравнение, описание, аналогию, различие, указание на причины, составление модели и др. Таково представление о приемах объяснения, которое мы находим, например, в вышеупомянутой книге Кондакова. Но вот Горский выделяет не приемы, а способы объяснения фактов, причем приведенное им описание не совпадает с приемами, перечисленными Кондаковым. Следует выяснить, обозначают ли эти два слова — прием и способ — одно и то же или ими обозначаются разные вещи. Отмечу, что в словаре Кондакова нет отдельной статьи о «способе».

Я исхожу из того, что приемы объяснения, будучи более элементарными процессами, входят в состав способов объяснения.

Цель моего обсуждения способов объяснения в книге об атрибутивных процессах — показать, что *существуют также психо-логика объяснения и психо-логические способы объяснения*. В то же время я предполагаю, что логические способы объяснения фактов являются крайними — осознанными и вербализованными — выражениями намного более широких психо-логических способов объяснения.

1) Объяснение путем выяснения частей и их связей (в предмете)

Считается, что каждый предмет (факт) представляет собой систему, состоящую из частей, связанных друг с другом и взаимодействующих друг с другом. Примерами являются различные механизмы и машины, устройство и функционирование которых мы пытаемся объяснить.

Условно можно назвать данный способ *внутренним объяснением*. Когда предмет сложный и лишь недавно стал объектом исследования, о нем предлагаются *гипотетические внутренние объяснения*, в составе которых неминуемо оказываются атрибуции. При изучении психической активности человека наличие в составе внутреннего объяснения целого ряда атрибуций признаков и даже причин является почти очевидным. Когда психологи утверждают, что способности, черты характера и т.п. являются лишь *умственными конструктами*, то фактически имеют в виду атрибутивный характер психологических концептов. *Здесь действует психо-логика атрибутивного мышления*.

2) Объяснение факта посредством условий и обстоятельств его существования (внешнее объяснение)

Учет условий и объяснение с их помощью данного факта означает описание внешних ситуаций его существования и (возможно) также возникновения. Например, при объяснении какой-либо формы поведения человека следует учитывать как причину, так и условия его существования и деятельности.

Поскольку при выяснении условий существования явления зачастую очень трудно их отличить от подлинных причин его возникновения, в ходе подобного внешнего объяснения наблюдаются элементы атрибуций и, следовательно, атрибутивной психо-логики. Например, определеному условию может приписываться статус причины объясняемого явления.

3) Объяснение факта путем установления его причины (каузальное объяснение)

Данный вид (способ) объяснения можно назвать *каузальным объяснением*. Обычно внешнее («условное») объяснение сочетается с каузальным объяснением, что можно видеть уже при рассмотрении методов определения причинной связи между явлениями.

Установление причины факта (явления) — сердцевина научного объяснения. Поскольку установление подлинных причин явлений (особенно сложных) — дело очень трудное, здесь возможно сплошное использование («вторжение») каузальных атрибуций.

Число причин возникновения определенного явления обычно больше одного. Поэтому говорят о *цепи причин явления*. Однако процесс причинения (причинного обуславливания) явлений не всегда имеет вид цепи. Я думаю, что не менее часто встречаются одновременно и параллельно конвергирующие причины явления. Таковыми (цепными с опосредующими причинами, а также конвергирующими) могут быть процессы каузальной атрибуции. Эти идеи можно развернуто обсуждать

на основе анализа конкретных случаев социального познания и атрибутирования.

4) Объяснение факта посредством наблюдения за его воздействием на другие факты

В науках (в частности, в физике) с целью исследования свойств и причин явлений часто используется метод их взаимодействия (столкновения). Например, при исследовании свойств микрочастиц организуются эксперименты, в ходе которых добиваются их столкновения друг с другом, и это является главным методом исследования их структуры и свойств.

Данный способ применим во всех науках, в том числе и в социальной психологии. Качества, мотивы и цели людей хорошо раскрываются в ходе их взаимодействий, например, в процессе сопряженного исполнения ролей, а также во время конфликтов. Изучая взаимодействия людей, наблюдатель регистрирует их действия, атрибутируя им свойства и причины.

В реальном научном исследовании, да и в повседневной социальной жизни обычно одновременно используется несколько способов объяснения. Назовем данный случай *комплексным объяснением*.

В социальной психологии тоже обычно используется комплексное объяснение. Так, наблюдатель, регистрируя определенные признаки и действия социального актера, атрибутирует ему новые признаки и причины поведения, делает предположения о его связях с другими социальными актерами и т.п. Например, о причинах определенного явления (факта) обычно предлагается несколько гипотез, а это значит — несколько объяснений. Например, если совершено преступление, наблюдатель (следователь) строит несколько версий того, кто совершил его, когда, исходя из каких мотивов, в каких условиях, имел ли сообщников и т.п. В подобных гипотезах одновременно может использоваться несколько видов атрибуций.

Разные причины — одинаковые последствия. Можно приводить сколько угодно исторических фактов и наблюдений повседневной жизни, свидетельствующих о том, что одно и то же явление может быть следствием различных (отдельных, индивидуальных) причин; различных цепей причин; различных комбинаций конвергирующих причин. Речь идет, конечно, о сложных физических, биологических, социальных и психологических явлениях.

Можно предложить следующую *гипотезу*: если одно и то же явление (например, смерть человека или развал какой-либо империи) может быть следствием различных причин или их комбинаций, тогда можно предположить, что причины их антиподов (жизни — в случае смерти, возникновения и процветания империи — в случае ее развала, и т.п.) тоже должны быть сложными. *Причины распада как бы снимают, аннулируют те причины, которые породили явление.* Поэтому к сложным явлениям сразу необходимо применить несколько способов объяснения (не говоря уже о приемах объяснения, которые, как я предполагаю, входят в состав способов объяснения).

11.5. ТРИ ВИДА ОБЪЯСНЕНИЯ В НАУКЕ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Объяснение — мыслительный процесс, который при удачном протекании приводит к пониманию объясняемого явления. Объект объяснения, как мы уже знаем, — это определенное природное, социальное, психологическое и т.п. явление, факт. Объяснение — одна из высших форм познания, является предметом исследования как в логике и философии, так и в психологии. Во второй половине XX в. оно привлекло внимание кибернетиков и специалистов, занимающихся искусственным интеллектом.

Объяснение, как мы уже знаем, чаще всего является попыткой раскрытия причинно-следственных связей данного явления с другими. Когда нам удастся обнаружить, что причина явления А — В и, в свою очередь, А может вызвать новое явление С, тогда мы можем сказать, что *понимаем* явление А.

Понимание — раскрытие существенных связей и свойств предмета, тех из них, которыми в основном характеризуется данное явление. Причинные связи принадлежат к числу существенных связей явления, которое может иметь много других связей со множеством иных явлений. Правда, *возможно ложное понимание явления*: оно имеет место тогда, когда человеку лишь кажется, что ему удалось раскрыть суть и существенные связи явления.

ТРИ ВИДА ОБЪЯСНЕНИЯ В НАУКЕ

Можно выделить три основных вида объяснения явлений в науке.

1) *Индуктивное объяснение (ИО)* имеет следующий характер: а) описывается явление; б) делается попытка раскрытия причин возникновения этого явления; в) делается попытка показать, каким образом и с помощью каких механизмов найденные причины приводят к рассматриваемому явлению как к своему следствию; г) при индуктивном объяснении осуществляются также статистические расчеты; выясняется, какие еще явления возникают сходным образом; д) индуктивные объяснения (в виде суждений и умозаключений) большей частью имеют вероятностный характер, в них используются вероятностные аргументы.

Как формальная логика, так и психо-логика пользуются индуктивными объяснениями в виде суждений и умозаключений. Задача состоит в том, чтобы раскрыть различия индуктивных суждений и умозаключений в этих двух случаях.

В некоторых науках преобладают индуктивные доказательства. Таковы биология, психология, ряд других наук о природе.

2) *Дедуктивное объяснение (ДО)* заключается в том, что данный факт (предмет, явление) выводят из каких-то общих законов. ДО — это аргумент или система аргументов, с помощью которых доказывается, что описание данного факта можно вывести из каких-то общих законов.

Одна из главных форм дедуктивного объяснения — это *дедуктивное доказательство*.

В некоторых науках (например, в математической физике) преобладают дедуктивные объяснения и доказательства.

3) Можно выделить также *комплексное объяснение (КО)*, которое является сочетанием индуктивного и дедуктивно способов объяснения.

Науки различаются по тому, какие формы объяснения и способы понимания

явлений в них преобладают. Условно можно выделить *три вида понимания*: *индуктивное* (на основе индуктивных умозаключений о причинах явлений); *дедуктивное* (на основе дедуктивных выводов: при этом частные случаи объясняются при помощи общих законов; в) *комплексное* на основе сочетания индуктивных и дедуктивных умозаключений, т. е. на основе комплексного объяснения.

Я исключаю здесь из рассмотрения *интуитивное понимание*, поскольку та роль, которую в ней играют объясняющие суждения и умозаключения — предмет специального исследования.

В результате индуктивных объяснений могут формулироваться *эмпирические законы*. Они являются индуктивными обобщениями. В психологии атрибутивных процессов мы главным образом имеем дело с эмпирическими законами.

АТРИБУЦИИ В СОСТАВЕ ГИПОТЕЗ

Гипотеза — это система предположений о каком-либо явлении. Я полагаю, что в ее составе вероятностные атрибуции должны занимать заметное место. Причем подобные атрибуции возникают главным образом индуктивным путем, в самом процессе создания гипотезы. На этапе ее проверки, когда преобладает дедуктивное мышление, возникает меньше атрибуций.

Мы уже видели, что существуют атрибуции, выдвигаемые по аналогии: воспринимая социального актера и его действия, наблюдатель вспоминает сходные ситуации и, исходя из них, делает вывод (предлагает гипотезу) о причинах поведения и чертах личности данного человека. Иначе говоря (как это уже доказано в формальной логике и философии науки), гипотезы выдвигаются на основе определенного эмпирического знания (в частности — знания о природе человека). Затем они проверяются путем сопоставления с новыми фактами действительности, с помощью опытов и т.п.

Однако в повседневной жизни, в процессе социального познания, люди очень часто выдвигают атрибутивные гипотезы друг о друге, но редко проверяют и доказывают их. Они чаще всего руководствуются при организации своего поведения атрибутивными предположениями.

Об одном и том же поведении двумя или большим числом наблюдателей могут выдвигаться разные *атрибутивные гипотезы*. В таком случае возникает соперничество и необходимость доказать одну и опровергнуть остальные гипотезы. Многие споры людей («интуитивных психологов») имеют именно такой характер. Но решающего эксперимента они обычно не ставят.

КАУЗАЛЬНЫЕ АТРИБУЦИИ И ВОЗМОЖНОСТЬ ИЗОБРЕТЕНИЯ ЛОЖНЫХ ЗАКОНОВ

Объяснение явлений — способ открытия законов природы и общественной жизни. Среди способов объяснения один из самых главных — причинное объяснение. Но причины явлений не так то легко открыть. Поэтому зачастую люди просто сочиняют причинные (каузальные) атрибуции и создают теории о возможных (вероятных) причинах явлений. Нередко они просто сочиняют законы, отражающие

причинные связи явлений.

Поэтому я условно выделяю три вида причинных объяснений явлений: 1) подлинное причинное объяснение и установление объективного закона; 2) изобретение причин с помощью атрибуций и создание ложной теории (формулировка ложного закона), которая лишь иллюзорно объясняет соответствующие явления; 3) наконец, особенно на первом этапе исследования причин интересующего явления, описанные два варианта могут сочетаться. Объяснение причин частично может быть истинным, частично же состоять из ложных атрибуций.

ПРИЧИННАЯ СВЯЗЬ И ПРИЧИННЫЕ АТРИБУЦИИ

Причинная, или каузальная, атрибуция занимает центральное место в исследовании атрибуции. Обращая внимание на то, как люди в повседневной жизни объясняют свое и чужое поведение, психологи, как я думаю, мало заботились о том, чтобы обеспечить теорию каузальной атрибуции методологической и научной основой. В качестве таковой может служить как общая теория причинности, так и когнитивная психология в той мере, в какой ей удалось исследовать причинное мышление человека. В настоящей книге я рассматриваю целый ряд вопросов, разъяснение которых послужит углублению научных основ психологии каузальной атрибуции. Но это только начало: в этом направлении предстоит большая работа.

11.6. ЯВЛЯЮТСЯ ЛИ «ПРИЧИННЫЕ АТРИБУЦИИ» ТОЛЬКО СУГУБО ПРИЧИННЫМИ?

КОГНИТИВНОЕ УСЛОЖНЕНИЕ ТЕОРИИ

Атрибуции как объяснения осуществляются с помощью различных суждений. Являются ли все эти атрибутивные суждения причинными в собственном смысле слова даже в том случае, когда наблюдатель пытается объяснить именно причины поведения социального актера (в роли которого может выступить и он сам)? Оказывает, дело обстоит намного сложнее. *«Интуитивные психологи» из народа плохо различают философские, логические и психологические категории и обычно осуществляют комплексные процессы атрибуции.*

Так, Басс обратил внимание на то, что *причина* и *основание* — разные категории и касаются они различных аспектов поведения человека. Он считает причиной то, что вызывает изменение, а под «основами» понимает то, ради чего делаются изменения» (Buss, 1978, p. 1311; см. также: Хьюстон и Финчем, 2001, с. 198).

Я думаю, что подобное разделение причины и основания позволяет, кроме каузальной, выделить также новую разновидность атрибуции, а именно *атрибуцию основания* (или атрибуцию на основание). Это довольно существенное дополнение к теории и показывает следующее: а) то, что до сих пор называлось каузальной атрибуцией, по существу, является процессом со сложным когнитивным составом,

включающим различные типы суждений; б) это различие позволяет углубить наше понимание *когнитивных основ* повседневных объяснений людей.

Понимание когнитивных основ повседневных объяснений еще больше углубляется, когда различают *предлоги* и *оправдания*. Предлог налицо тогда, когда человек признает, что поступил дурно, но отрицает свою ответственность. Оправдание же имеет место в том случае, когда человек признает как поступок, так и свою ответственность, но отвергает уничижительное качество, связанное с поступком (см.: Хьюстон, Финчем, 2001, с. 198). Но это означает, что *он осуществляет психическую защиту своего Я*. На данный аспект упомянутые авторы, насколько мне известно, не обратили внимания, что достойно сожаления.

КАК ОПРАВДЫВАЮТСЯ ПРЕСТУПНИКИ?

Прикладные аспекты теории атрибуции я намерен рассмотреть отдельно. Но здесь уместно поставить следующий вопрос: каким образом описанные выше когнитивные различия отражаются в объяснениях различных категорий людей?

Уже проведены исследования объяснений преступников, и они показывают, что «... объяснения, которые заключенные давали своему преступному поведению, были гораздо более похожи на оправдания, а не на предлоги» (Хьюстон, Финчем, 2001, с. 198). Проанализировав ответы заключенных, Хендерсон и Хьюстон разграничили *атрибуции каузальности* и *атрибуции ответственности* (Henderson, Hewstone, p. 789–794). «Преступники иногда признавали свою окончательную каузальную роль (самоатрибуция), но могли найти предлог для такого поведения (например, заявив, что все произошло случайно) или оправдать его (например нормами самозащиты) (Хьюстон, Финчем, 2001, с. 198).

Это зачатки психолингвистического анализа атрибуций данной категории людей. Исследования в этой области необходимо продолжить. Поскольку частично это процессы психической самозащиты, в них можно предположить участие процессов рационализации. Следовательно, мы имеем дело, в частности, с проблемой рационализации в атрибутивных процессах. Но с этой проблемой на страницах настоящей книги мы встречаемся много раз.

11.7. РАЗЛИЧИЯ В ОБЪЯСНЕНИИ НАМЕРЕННОГО И НЕНАМЕРЕННОГО ПОВЕДЕНИЯ

Люди из своего опыта знают, что действия бывают намеренными (произвольными) и ненамеренными (непроизвольными). Наблюдения показывают, что феномен «наблюдатель — актер» возникает с учетом этого психологически очень важного различия.

- 1) Свое собственное намерение и публичное поведение человек приписывает своим личным качествам и считает разумными. Когда же допускает ненамеренные, неожиданные, нерациональные действия, сразу же пускается в поиски внешних причин.

- 2) При объяснении чужого поведения имеет место противоположный эффект: разумное поведение другого приписывается внешним для этого актера обстоятельствам, тогда как случайные и неразумные действия приписываются его личности.

Эти тенденции установлены экспериментально (см., напр.: Бэрон и др., 2003, с. 76), хотя и в повседневной жизни наблюдаются очень часто.

Но такая тенденция содержит в себе момент, не замеченный предыдущими исследователями: при объяснении чужого поведения человек проявляет агрессивность. Она не осознается в таком качестве, но безусловно присутствует. Это — еще одно свидетельство фундаментальной и постоянной агрессивности людей.

11.8. ВЗАИМОДЕЙСТВУЮЩИЕ ПРИЧИНЫ И КОМПЛЕКСНЫЕ АТРИБУЦИИ ПОВЕДЕНИЯ

Перечисляя возможные причины поведения, на которые может направлять свои атрибуции наблюдатель, я сказал, что их четверо: а) внешние (ситуационные) причины, б) внутренние (личностные причины), в) внешне-внутренние и г) и внешние, и внутренние (сочетание, но не взаимодействие, не взаимпроникновение). Люди обычно, пытаясь объяснить поведение действующего лица, упрощают свою задачу и, называя, например, внутреннюю причину, игнорируют внешнюю. Это то, что в психологии называется «процессом обесценивания».

В реальности каждое действие является результатом сочетания или взаимодействия ряда внутренних и внешних причин и условий. Когда речь идет о взаимодействующих причинах, говорят о *каузальной интеракции*. Например, если в семье возникают ссоры (вид поведения), то каузальная интеракция возможна лишь тогда, когда взаимодействуют сложные личности. Научная психология стремится охватить всю эту сложность, тогда как неспециалисты довольствуются простыми схемами действия, игнорируют многие факторы и допускают ошибки атрибуции, ведущие к ошибочным действиям.

Бывают ситуации, когда простые люди, если имеют время и желание, проявляют интерес к таким более сложным выражениям причинной обусловленности поведения людей. Упрощенные объяснения их не удовлетворяют. Тогда их умственная деятельность приближается к той, которую осуществляют социальные психологи, стараясь раскрыть «истину» о причинах поведения людей. В психологии атрибуции до сих пор главным образом исследованы простые случаи (когда наблюдатели упрощают ситуацию и причины поведения социальных актеров). Но не все естественные атрибуты так просты: некоторая их часть отличается когнитивной сложностью, в то время как среди профессиональных психологов встречаются люди с *когнитивной простотой*; их деятельность оказывается малопродуктивной или даже вредной.

11.9. АТРИБУЦИЯ И ЛОГИКА АТРИБУТИВНЫХ СУЖДЕНИЙ

АТРИБУЦИИ КАК ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Некоторые наши атрибуции суть определения предметов и их совокупностей (множеств). Но определения бывают научными и ненаучными. В современной формальной логике принято считать, что каждое определение должно решить две задачи: а) отличить определенный предмет от других предметов; б) раскрыть сущность определенного предмета (см.: Горский, 1963, гл. 4).

Я полагаю, что: а) часть наших повседневных определений являются атрибуциями; б) они в целом решают обе эти задачи; в) однако чаще всего определения, используемые людьми в повседневной жизни, решают лишь первую из задач определения, а именно: по внешним признакам («приметам») отличают одни предметы от других. Я называю это психо-логическим определением «интуитивного психолога» (подробнее эту концепцию я намерен развивать в новой книге, целиком посвященной проблеме психо-логики).

Если мы хотим углубить теорию атрибуции, мы должны учесть, что даже различение признаков с помощью определений имеет свои варианты. Когда мы различаем предметы, всегда выделяем их виды, отличая от их родов. Причем если я определяю некоторую совокупность предметов как вид (например, квадрат), то я могу сопоставить его как со всеми геометрическими фигурами (широкий род), так и с параллелограммами (более узкий род) и даже лишь с четырехугольниками (еще более узкий род). Наш вид (квадрат) входит во все названные роды, и при сопоставлении с каждой из них его определения будут различными (см.: Горский, 1963, с. 70–71).

Я предлагаю *гипотезу, согласно которой в процессах атрибуции свойств в различных случаях спонтанно используются различные определения в зависимости от того, от каких других предметов пытается отличить данный предмет наш «социальный мыслитель».*

Итак, в качестве атрибуций признаков могут служить определения, причем различные их подвиды — в зависимости от видовых — родовых отношений. Но если мы утверждаем, что это имеет место при атрибуции признаков, тогда должны также помнить, что обнаружение различия между предметами — лишь одна из функций определения. Когда она выполнена, совершается переход к осуществлению второй функции — раскрытию сущности определенного предмета.

Вообще же видов определений много, и они подробно описываются в литературе по формальной логике. Поэтому намечаемую здесь линию исследований можно продолжить.

АТРИБУЦИЯ СВОЙСТ И АТРИБУЦИЯ ОТНОШЕНИЙ

В формальной логике простые суждения делятся на атрибутивные суждения и на суждения с отношениями. Это разделение обусловлено тем, что проводится

различие между свойствами и отношениями предметов. Материал данного раздела логики (см., напр.: Горский, 1963, с. 99–104) можно легко «психологизировать» и использовать в теории атрибуции. Для того чтобы в дальнейшем решить эту задачу, ниже я предлагаю ряд идей: 1) известные в логике атрибутивные суждения — это фактически атрибуции свойств. Например, когда мы утверждаем, что «Р — человек», то атрибутируем индивиду целый комплекс человеческих свойств и качеств; 2) что касается суждений с отношениями (в логике их изображают в виде следующей формулы: xRy), то я думаю, что они тоже имеют атрибутивный характер, но в этом случае двум или большему числу предметов атрибутируются определенные отношения. Причем каждое суждение такого рода можно представить в виде двух атрибутивных суждений. Например: а) «Эльбрус выше Монблана»; б) «Монблан ниже Эльбруса». Если бы мы смогли точнее указать различие их высот, то аспект атрибуции свойства еще больше усилился бы.

Я думаю, что *на основе подобных идей атрибутивную логику можно со временем превратить в психо-логику атрибутивных процессов.*

Я уже ввел в оборот понятие «отрицательные атрибуции», которые намерен рассмотреть чуть позже. В логике атрибутивных суждений различаются два вида суждений: между субъектом (S) и предикатом (P) могут быть отношения, выраженные связками «есть» или «не есть» («Ни одна... не»). В первом случае субъекту атрибутируется свойство P, во втором такая атрибуция отрицается.

Я думаю, что два вида атрибутивных суждений, а именно: а) утвердительные атрибутивные суждения типа «S есть (суть) P», и б) отрицательные атрибутивные суждения типа «S не есть (суть) P» — важные средства выражения наших атрибуций и в повседневной социальной практике. Фактически имеется возможность на основе логики атрибутивных суждений создать один из разделов психологии атрибуции.

Есть и другие варианты утвердительных и отрицательных атрибутивных суждений: «S есть (суть) не-P» и «Не S есть (суть) P».

ОДНОМЕСТНЫЕ И МНОГОМЕСТНЫЕ АТРИБУЦИИ

Я полагаю, что по аналогии с формальной логикой, где употребляются понятия «одноместные предикаты» и «многоместные предикаты» (см.: Горский, 1963, с. 101), в психологии атрибутивных процессов можно использовать следующие понятия: а) «одноместная атрибуция», когда свойство или причина (мотив) приписывается наблюдателем одному и только одному социальному актеру; б) «многоместная атрибуция», когда свойство или причина приписывается одновременно нескольким социальным актерам, группе действующих лиц.

Как и в логике, подобные атрибутивные отношения можно записать в виде формул: $(x, y)R$; $(x, y, z)R$ и т.п. Чтобы проверить истинность или ложность многоместных атрибуций, нередко возникает необходимость разбивать их на ряд одноместных атрибуций и проверять истинность или ложность каждой из них отдельно. Это трудная работа, и в повседневной жизни осуществляется редко. Отсюда — устойчивость стереотипов-атрибуций, например, в межэтнических отношениях.

ПРОСТЫЕ И СЛОЖНЫЕ АТРИБУЦИИ

Как и в логике, назовем атрибуции рассмотренных выше типов *простыми*. Простым является как атрибуция свойств («S есть (не есть) P»), так и атрибуции отношений: $(x, y)R$; $(xyz)R$ и т.п. Это простые атрибутивные суждения.

Сложными атрибутивными суждениями я называю такие суждения, которые состоят из двух и более простых атрибутивных суждений. Отношения, существующие между простыми и сложными атрибутивными суждениями, сходны с теми отношениями, которые существуют между простыми и сложными предложениями. В сложном атрибутивном суждении простые суждения связываются с помощью логических союзов «и», «или», «если ... то» и др.

Примером сложного логического суждения является следующее: «Времена меняются, и мы меняемся вместе с ними».

В процессе атрибуции человек может ощущать потребность охарактеризовать «предмет» (например, действующее лицо) сразу несколькими свойствами (атрибуциями). Тогда он скажет: «S есть P_1 , и P_2 , и P_3 , ...» Как нетрудно видеть, в одном атрибутивном суждении могут сочетаться как положительные, так и отрицательные атрибуции.

В составе одного сложного атрибутивного суждения атрибуция субъекту (S) одного свойства (P_1) может быть истинной, а атрибуция другого свойства (P_2) — ложной. Такое сочетание истинных и ложных простых атрибуций в составе одного сложного атрибутивного суждения может быть как непреднамеренным, так и преднамеренным психическим процессом.

Сложное атрибутивное суждение можно разбить на ряд простых. Такая необходимость возникает в том случае, когда мы хотим по отдельности проверить истинность каждого суждения, чтобы составить представление об истинности или ложности всего сложного атрибутивного суждения.

Многочленность атрибутивного суждения, о которой мы уже знаем, является признаком его сложности. С помощью многочленных атрибуций мы одновременно приписываем предмету или социальному актеру, а также его поступкам, два или больше признаков и причин. Очевидно, что простая атрибуция приписывает своему объекту лишь один признак или одну причину.

В психологии атрибутивных процессов по аналогии с логикой мы можем выделить конъюнктивные сложные атрибутивные суждения (в которых простые атрибуции связаны связкой «и»), дизъюнктивные атрибутивные суждения (в которых простые суждения связываются с помощью связки «или» и условны), имплицативные атрибутивные суждения (в которых простые атрибутивные суждения связываются с помощью связки «если... то»). В составе сложного атрибутивного суждения могут быть простые суждения A, B, C, и др. Если представлены только A и B, указанные выше связи можно выразить символически так, как это делается в логике.

В логике суждения A и B и составленные из них сложные суждения рассматриваются лишь с точки зрения их истинности или ложности. A и B — логические переменные, которые могут принимать два значения: «истина» и «ложь». Составленное из них сложное суждение будет истинным, если A и B истинны, и ложным, если хотя бы одно из A и B ложно. Истинность или ложность, т. е. функциональное значение сложного суждения, зависит от функциональных значений A и

В. Точно так же в функциональном отношении надо рассмотреть более сложные суждения, состоящие из трех или большего числа простых суждений.

Эти два аспекта сложности взаимосвязаны. Одновременно два или большее число признаков или причин можно атрибутировать только с помощью сложных суждений, состоящих из двух или большего числа простых суждений.

МНОЖЕСТВЕННЫЕ ИЛИ КЛАСТЕРНЫЕ АТРИБУЦИИ

Множественными я называю такие атрибутивные суждения, в которых: а) социальному актеру одновременно приписывается несколько признаков (а, в, с, д, ...); б) действиям индивида приписывается одновременно несколько причин или мотивов (m_1, m_2, \dots, m_n). В первой главе настоящей книги я назвал подобные атрибуции кластерными.

Эти множества могут быть системами, т. е. группой взаимосвязанных элементов, структурой, в которой один элемент может быть ведущим.

Например, наблюдатель P_1 , воспринимая P_2 , утверждает: « P_2 — смелый и умный человек». Таким образом сразу атрибутируются два признака. Пример атрибуции множественных мотивов: «Я думаю, что P_2 поступает так, потому что хочет добиваться успеха и иметь много денег» (атрибуция двух мотивов).

Очевидно, что предстоит на конкретном материале исследовать различные случаи множественных (кластерных) атрибуций различных модусов и выразить их в символических формах.

11.10. АТРИБУЦИИ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ И АТРИБУЦИИ НЕОБХОДИМОСТИ

По аналогии с разделением в логике (см.: Горский, 1963, с. 108–109) достоверных атрибутивных суждений на два типа мы в теории атрибуции можем выделить следующие типы: атрибуции действительности и атрибуции необходимости.

Атрибутивные суждения действительности высказываются нами на основе непосредственных данных наших органов чувств и на основе доказательства единичных фактов. В таких суждениях, которые могут быть как истинными, так и ложными, не делается обобщений, не утверждаются общие закономерности или законы. Например: «Этот человек ведет себя беспокойно» или «П. сегодня получил двойку» и т.п. Многие атрибуции свойств социальных наблюдателей являются атрибутивными суждениями действительности.

Атрибутивные суждения необходимости выражают обобщения, и для их доказательства (для доказательства их истинности или ложности) необходимо исходить из различных общих законов, правил, аксиом и других положений. Эти атрибуции сами имеют характер правил, аксиом, законов и т.п.

Поскольку атрибутивные суждения необходимости исходят из других обобщений (законов, общих правил и т.п.), то можно предположить, что в жизни обычных людей:

а) чаще встречаются атрибуции действительности, требующие наблюдателя; б) атрибуции же необходимости или редко встречаются, или чаще всего бывают ошибочными (противоречащими законам и другим обобщениям, установленным науками).

Есть и другой, *этногенетический* аспект проблемы: *в каждой этнической культуре атрибуции действительности возникают раньше, чем атрибуции необходимости*. Последние требуют от человека более развитых, высших познавательных способностей. Такое мышление требует больше знаний и дисциплины мысли, чтобы не ошибиться. В то же время человек может делать все новые и новые атрибуции действительности, не противореча другим своим утверждениям. Здесь больше свободы и меньше дисциплины. Простые люди именно в этой сфере атрибутивного (образного и конкретного) мышления чувствуют себя уютно.

11.11. ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ АТРИБУЦИИ

Исходя из того, что существуют отрицательные определения предметов, можно предположить существование отрицательных атрибуций, т. е. таких суждений, в которых наличие у наблюдаемого предмета определенных признаков отрицается.

Примером может служить следующее: наблюдая за тем, как индивид А затрудняется решить задачу, наблюдатель В может делать ему отрицательную атрибуцию следующего вида: «А не обладает способностями, необходимыми для решения подобных задач». Это *атрибуция отсутствия* каких-либо признаков.

Хотя в некоторых науках (например, в математике) подобные определения используются, в целом они не очень способствуют познанию предмета мысли и его выделению из других классов предметов. В психологии они часто применимы в тех случаях, когда индивид развивается и мы желаем сказать, что у него *все еще не сформировались* те качества, появление которых ожидается. Но в целом лучше использовать их как можно реже.

В повседневной жизни отрицательные атрибуции часто используются с целью дискредитации людей: «У него ума нет», «У этого человека нет совести» и т.п. — вот примеры подобных дискредитирующих отрицательных атрибуций.

Как и многие другие виды определения, отрицательные определения также в повседневной жизни используются для того, чтобы отличить одни предметы от других, а не для научного познания.

Для развития концепции отрицательных атрибуций вначале можно использовать те представления, которые имеются в формальной логике о положительных и отрицательных атрибутивных суждениях (см.: Горский, 1963, с. 103–104). Этого рода суждения выражаются различными лексическими средствами, но главное из них то, что с их помощью наличие у предмета какого-либо качества отрицается или, иначе говоря, отмечается *отсутствие* какого-либо качества. Логическая форма подобных суждений следующая: «S не есть Р» (или «S есть не Р»).

В повседневной речи отрицание (указание на отсутствие) какого-либо признака осуществляется с помощью предлога «без», частицы «не», знаменательного слова

«отсутствует». Я думаю, что именно эти естественные выражения без формализации наиболее интересны с психологической точки зрения и для теории атрибуции. Например, одну и ту же отрицательную мысль можно выразить в различных формах: 1) «Он безумный»; б) «У него нет ума»; в) «У него отсутствует ум» и т.п.

Но когда мы утверждаем, что «Он — глупый человек», то это уже утверждающее (позитивное) суждение, поскольку мы приписываем человеку определенное качество. Хотя утверждение «Он — глупый человек» подразумевает, что «У него нет ума», но по форме и мысленным нюансам они различны.

Исходя из этого можно наметить путь углубления исследования отрицательных, да и всех остальных типов атрибуций. Я предполагаю следующее: 1) каждое утвердительное суждение предполагает соответствующее отрицательное атрибутивное суждение; 2) эти суждения *взаимосвязаны согласно закону сопряжения*; 3) в случае сопряженной связи и совместного развития отрицательных и положительных атрибуций действует негативный вариант закона сопряжения, а именно: чем интенсивнее утверждается положительная атрибуция, тем слабее отрицательная, и наоборот.

Я считаю, что *в психике осуществляющего атрибуцию человека положительная и отрицательная атрибутивные суждения всегда возникают одновременно, но высказывается только одно из них*, обстоятельство, которое связано с установкой наблюдателя, особенностями ситуации и другими факторами, да в определенной мере и объективными чертами социального актера, за которым ведется наблюдение.

11.12. ОБЩИЕ, ЧАСТНЫЕ И ЕДИНИЧНЫЕ АТРИБУЦИИ

Атрибутивные суждения по количеству охватываемых предметов бывают общими, частными и единичными. Соответственно можно выделить также виды атрибуций. Допустим, речь идет об атрибуции хитрости. Вот эти суждения: 1) единичное суждение: «Р. — хитрый человек»; 2) частное суждение: «Некоторые люди хитры» или, в иной форме: «Есть в мире хитрые люди»; 3) общее суждение: «Все люди хитры».

Конечно, вопрос истинности подобных суждений непростой. Так, если первые две атрибуции могут быть истинными, то относительно общего атрибутивного суждения «Все люди хитры» могут возникать сомнения. Однако если это общее суждение истинно, тогда истинны также частное и единичное суждения.

Логические отношения между этими видами суждения (по количеству) исследованы достаточно подробно (см.: Горский, 1963, с. 107–108). Однако их психологические и особенно психо-логические отношения еще требуют исследования. Например, возникает такой вопрос: взаимосвязанны ли упомянутые три вида суждений по закону сопряжения? Возникают ли они в психике личности одновременно? Когда человек высказывает частное суждение («Некоторые А суть В»), подразумевает ли он остальные две формы атрибутивных суждений по количеству?

11.13. КАУЗАЛЬНЫЕ АТРИБУЦИИ И ИХ ОШИБКИ

УСЛОВНЫЕ СУЖДЕНИЯ КАК СРЕДСТВА КАУЗАЛЬНОЙ АТРИБУЦИИ

Теперь мы рассмотрим одну из причин появления ошибок в процессе каузальной атрибуции. Из формальной логики известно, что часть условных суждений выражает причинную связь (см.: Горский, 1963, с. 136). Хотя вообще в сложном условном суждении «Если А, то В» (А g В) А считается основанием, а В — следствием, можно считать, что *некоторые основания являются причинами*. Вообще соотношения, сходства, различия и т.п. основания и причины — важный вопрос не только для логики, но и для психологии мышления и психологии атрибутивных процессов.

Приведем пример: «Если А занимает должность х, то он будет выполнять поведение В». А является причиной В.

В подобных случаях проблемой для психологии атрибутивных процессов является следующее: а) как часто и в каких случаях в каузальных атрибуциях используются условные сложные суждения?; б) всегда ли в процессе каузальной атрибуции люди пользуются истинно условными причинными суждениями? Не бывает ли случаев, когда в качестве причинных используются такие условные суждения, которые, по существу, не являются причинными? Например: «Если завтра будет хорошая погода, я приеду к тебе». Здесь посещение другого человека *ставится в зависимость* от хорошей погоды, но хорошая погода не является причиной такого поведения. Хорошую погоду можно считать условием (или одним из условий), при котором обещанное поведение может иметь место. Здесь имеется оттенок *вероятностного обусловливания*.

Иногда в условных суждениях причина и следствие переставлены местами. Следствие в них превращено в основание, и наоборот. Приведу пример: «Если ртуть в термометре поднялась, то, значит, в комнате стало теплее» (см.: Горский, 1963, с. 136). Здесь подъем ртути в термометре считается основанием, а потепление воздуха в комнате — следствием. Однако преобразуем это условное суждение следующим образом: «Если в комнате станет теплее, ртуть в термометре поднимется». Мы видим, что в этом суждении повышение температуры воздуха в комнате *может быть причиной* поднятия ртути в термометре (которое является следствием). Подобное каузальное суждение вполне законно можно использовать для *объяснения*. Однако я утверждаю, что в реальной жизни очень часто причинные условные суждения используются в обращенном виде (т. е. не в виде «Если А, то В», а в форме «Если В, то А»), а *это уже не логика, а психо-логика*. В таком мыслительном процессе непричинная связь употребляется как причинная, что и может привести к ошибкам, в том числе атрибутивным. К каким ошибкам? Например, к ошибочному представлению, будто поднятие ртути в термометре: а) предшествует повышению температуры воздуха во времени; б) будто В является причиной А, что невозможно. В истинном причинном суждении причина (А) всегда предшествует следствию (В), хотя не

всякое предшествование является свидетельством наличия причинной связи между А и В. Их связь может быть просто ассоциативной. Это явление чуть позже мы рассмотрим еще раз.

Итак, в психо-логике атрибутивного мышления ассоциативные связи могут по ошибке употребляться в качестве причинных, включая в процесс мышления *магический* оттенок.

«ПОСЛЕ ЭТОГО — СЛЕДОВАТЕЛЬНО ПО ПРИЧИНЕ ЭТОГО» (одна из главных ошибок атрибутивной психо-логики)

1) Сущность ошибки

Люди в своей повседневной жизни делают очень много причинных умозаключений. Если у них при этом нет достаточного времени для проведения серьезного исследования, они допускают много ошибок. Это ошибки каузальной атрибуции. Одна из наиболее распространенных — ошибка, давно известная в логике и получившая название «После этого, следовательно, по причине этого (*post hoc ergo propter hoc*)». Она состоит в том, что если два явления (А и В) часто наблюдаются в определенной последовательности во времени, то эта последовательность принимается как причинная связь. Ошибка, с виду простая, приводит к серьезным ошибкам атрибутивного характера. Фактам ассоциативной связи атрибутируются характер причинной связи, что при объяснении явлений как материального, так и психического мира приводит к целому ряду серьезных последствий.

Этнологи уже давно обнаружили данное явление в культуре всех народов и установили, что подобные атрибуции свойственны магическому мышлению (см.: Тайлор, 1989; Фрэзер, 1998). Я считаю, что упомянутые этнологические явления должны стать предметом научного анализа с привлечением достижений психологии атрибутивных процессов.

2) Последствия ошибок

Упомянутая ошибка («после этого, следовательно — по причине этого»), в высшей степени характерная для народного мышления, выражается главным образом в трех группах явлений: а) в народных приметах; б) в суевериях; в) в религиозных представлениях. Все эти явления подлежат исследованию не только в этнологии и этнопсихологии, но и в психологической теории атрибуции. Можно привести много примеров как «добрых», так и «дурных» примет и проанализировать их.

Немало также примеров суеверий. Считается, например, что землетрясения и другие природные катастрофы являются ниспосланными взмезными силами наказаниями за грехи. Закатилась какая-либо звезда — ждите смерти человека («Его звезда закатилась»; «Во сне моя звезда закатилась» и т.п.). Эти верования заключают в себе атрибуции причинных связей, например, между движением звезды и ожидаемой смертью человека.

После установления «причинной связи» явлений по типу рассматриваемой ошибки люди затем могут систематически использовать ее *в качестве достоверного знания* (причем не только в повседневной жизни, вне науки, но и в научной работе).

Примеры, иллюстрирующие эти положения, можно найти в истории психологии.

11.14. ВЕРА В ЧУДЕСА, ПРИЧИННОСТЬ И АТРИБУЦИЯ (новая концепция антикаузальной атрибуции)

Верить в чудеса — значит разрывать цепь причинных связей явлений. Есть немало людей, которые верят в чудеса. Что это значит с точки зрения теории атрибуции? Есть ли это результат какой-то новой разновидности атрибуции? *Является вера в чудо приписыванием отсутствия причинных связей?* Иначе говоря, существует ли антикаузальная атрибуция?

Я думаю, что в религиозном мышлении как раз и преобладают подобные антикаузальные атрибуции. Если судить в соответствии с представлениями теории каузальной атрибуции, то можно заключить, что у обыкновенных людей («интуитивных психологов») преобладают каузальные атрибуции. Я же думаю, что это не совсем так: в мышлении людей значительное место занимают антикаузальные атрибуции, которые и порождают веру в возможность чудес, т. е. в возможность появления явлений, не имеющих причин.

Например, когда человек вместо того, чтобы работать, бездельничает и ждет чудес (например, внезапного обогащения, счастливого случая и т.п.), тогда мы можем сказать, что у него преобладают именно антикаузальные атрибуции. Когда человек лишь надеется на чудо, то он антикаузален (и, конечно, иррационален). И когда изредка его надежды сбываются, он укрепляется в мысли, что чудеса возможны. Его мышление антикаузально и тогда, когда он надеется на Бога, поскольку такая надежда никогда не сбывается. Бог, по-видимому, не любит бездельников.

Проблема антикаузальности мышления людей здесь выдвигается впервые и, по моему убеждению, является перспективной сферой психологических исследований.

11.15. ДОКАЗАТЕЛЬСТВО И ОБОСНОВАНИЕ В ПРОЦЕССЕ КАУЗАЛЬНОЙ АТРИБУЦИИ

ДОКАЗАТЕЛЬСТВО В ТЕОРИИ АТРИБУЦИИ

В формальной логике *доказательство* определяется через *обоснование*. Например, в книге Д.П. Горского мы читаем: «Доказательство есть процесс мысли, заключающийся в обосновании истинности какого-либо положения при помощи других положений, истинность которых уже установлена (доказана)» (Горский, 1963, с. 218). Конечно, надо было сказать не «процесс мысли», а «процесс мышления». Кроме того, надо было

четко указать на различия «обоснования» и «доказательства», иначе это определение превратится в тавтологию.

Все-таки понятно, что когда истинность определенного тезиса обосновывается с помощью таких тезисов (суждений), истинность которых уже доказана, перед нами — процесс доказательства.

Но в теории атрибуции, когда социальный наблюдатель объясняет поведение действующего лица, он поступает следующим образом: 1) словесно описывает поведение социального актера (или просто зрительно воспринимает, читает о нем в документах и книгах и т.п.); 2) пытается понять, почему данный человек поступил (или поступает) таким образом (иначе говоря, пытается разгадать причины подобного поведения); 3) высказывает свое суждение об этом; 4) в определенных ситуациях (если в его распоряжении имеется время и если у него есть потребность в этом) пытается обосновать свое суждение (мнение, гипотезу или убеждение), т. е. доказать его.

Таким образом, доказательство в процессе атрибуции и в последующем — намного более сложный процесс, чем процесс доказательства, описываемый в формальной логике. В психологии атрибутивных процессов обоснование суждения о причинах поведения человека в первую очередь означает выдвижение догадок-атрибуций (т. е. вероятностных атрибуций) причин, мотивов поведения и лишь затем — доказательство истинности этого суждения исходя из логических требований. Поэтому в психологии вообще и в теории атрибуции в частности смысл слова «доказательство» существенно отличается от того смысла, в котором это слово употребляется в формальной логике. Логика отвлекается от мотивации, психология же этого не может и не вправе делать.

ДВА ВИДА ДОКАЗАТЕЛЬСТВА

В логике признано, что доказываемое суждение не всегда заранее сформулировано. Поэтому различают два случая: а) случай, когда доказываемое суждение сформулировано заранее; б) случай, когда оно заранее не сформулировано. В реальной жизни, когда мы пытаемся что-либо доказывать о другой личности и ее поведении, эти два случая также встречаются, хотя реальная жизнь может быть более разнообразной. Указанные выше два случая необходимо рассмотреть отдельно не только в логике, но и в психологии.

1. *Доказываемое суждение сформулировано заранее.* В таких случаях данное суждение объясняется для того, чтобы слушатели убедились в его истинности (которая уже доказана наукой), или же оно впервые доказывается (если это новая гипотеза, полученная индуктивным путем): *индуктивным путем полученное суждение доказывается дедуктивным способом*, т. е. при помощи суждений, истинность которых заранее установлена. Нередко эти две цели реализуются одновременно.
2. *Доказываемое суждение (положение) не сформулировано заранее:* оно, во-первых, дедуктивным способом выводится из уже известных суждений и, во-вторых, только после этого и доказывается. Это новые суждения,

которые заранее не были известны (см.: Горский, 1963, с. 218–219).

Однако в социальной психологии нередко встречается еще один, третий случай: мы наблюдаем явление (фрагмент социального поведения человека), формулируем о нем суждение, и затем пытаемся найти обоснования для его истинности, т. е. доказывать его. Имеет место ряд следующих действий: восприятие — вербализация воспринятого — доказательство. С этой целью делается ряд умозаключений, в котором вывод первого становится посылкой для второго умозаключения, и так — до завершения процесса доказательства.

Я считаю, что в процессе доказательства умозаключения могут редуцироваться и привести к переживанию интуитивного понимания истинности доказываемого суждения. Так бывает и в процессе социального познания. Допустим, например, что надо доказать следующее положение: «Данный индивид (Р) — конформист». Из каких суждений и умозаключений будет состоять данное доказательство? Я полагаю, что оно будет состоять из следующего умозаключения:

Индивид Р — человек.

Все люди — конформисты.

Следовательно, индивид Р тоже конформист.

Однако вполне возможно, что мы будем вынуждены заранее доказать, что «все люди — конформисты». Как это делать? Подобное суждение можно получить индуктивным путем. (P_1 — конформист, P_2 — конформист, ..., следовательно, все люди — конформисты; неполная индукция). Затем уже подобным образом доказанное суждение («Все люди — конформисты») можно использовать для доказательства, утверждения, что данный индивид (Р) — тоже конформист.

Вполне очевидно также, что доказательство конформности каждого нового индивида подкрепляет истинность полученного индуктивным путем общего утверждения о том, что «все люди — конформисты». Начало и конец процесса доказательства взаимосвязаны и взаимодействуют в психике человека.

Исходя из логики следует расширить проблему доказательства и создать *психологическую концепцию доказательства*. Я считаю, что, как и другие логические процессы, процесс доказательства, протекающий у индивида, является психическим процессом, доступным для исследования только психологическими методами.

11.16. ЛОГИЧЕСКИЕ ОШИБКИ В ПСИХО-ЛОГИКЕ И АТРИБУЦИЯ «ИНТУИТИВНЫХ ПСИХОЛОГОВ»

ПРОБЛЕМА

Психо-логика людей в повседневной жизни содержит как более или менее правильные, так и ошибочные суждения. Исследуемые в

формальной логике ошибки мышления часто встречаются в повседневной жизни людей (у «интуитивных психологов»), они составляют и основу многочисленных ошибочных решений.

Эту проблему в рамках психологии следует рассмотреть по крайней мере с двух сторон: в собственно психо-логическом аспекте (неотъемлемом для мышления людей) и в аспекте теории атрибуции.

- 1) При исследовании логических ошибок в аспекте психо-логики главным является следующий вопрос: если в рамках формальной логики они являются ошибками, которых надо всячески избегать, то каким должно быть отношение к ним в рамках психо-логики как реального явления и как психо-логической теории реального мышления людей?
- 2) При исследовании логических ошибок в рамках теории атрибуции мы должны выяснить, как часто и каким образом люди используют логические ошибки в своих атрибуциях. Более частный характер имеет следующий вопрос: каким образом в фундаментальной и других ошибках атрибуции участвуют известные логические ошибки? Выяснение данного вопроса было бы заметным шагом в направлении развития теории атрибуции.

Очевидно, что для получения ответов на эти вопросы надо исследовать логические ошибки как изолированно, так и во взаимодействии друг с другом и с атрибуциями.

ОШИБКИ В ОПРЕДЕЛЕНИЯХ И АТРИБУЦИИ

1) Основные виды ошибок при определении

Как известно, задачей любого определения является: а) выделение предмета определения из среды других предметов, его отличие от других предметов; б) выделение существенных признаков предмета. Например, когда предмет определяется через указание рода и видового отличия, допускаются два вида ошибок: 1) ошибки, возникающие вследствие невыполнения первой задачи определения. Здесь имеются в виду две формы ошибок: а) слишком широкое определение; б) слишком узкое определение. 2) Когда же не выполняется вторая задача определения, наблюдаются ошибки порочного круга. Рассмотрим эти виды логических ошибок.

2) Слишком широкое и слишком узкое определение

а) Пример *слишком широкого* определения: «Диаметр есть прямая, соединяющая две точки окружности». На самом деле все прямые, соединяющие две точки окружности, составляют множество хорд. Диаметр же есть частный случай хорды, т. е. часть объема понятия «прямая, соединяющая две точки окружности». Итак, слишком широкое определение предмета имеет место тогда, когда вид (диаметр) не различается с родом (хорда), вид сводится к роду, частью которого он является.

Встречаются ли подобные ошибки в процессе социального познания, например, когда социальный наблюдатель пытается понять личность и поведение действующего

лица? Безусловно, встречаются. Например, когда в этнических взаимоотношениях представитель этноса \mathcal{E}_1 заявляет представителю \mathcal{E}_2 : «Ты — животное», тем самым он сводит вид (человек) к роду (животное). Я полагаю, что сведение вида к роду как слишком широкое определение лежит в основе создания хотя бы части этнических гетеростереотипов. Я надеюсь, что данное суждение откроет новую «струю» в исследовании познавательных механизмов возникновения этнических стереотипов. Это атрибуция.

Слишком широкое определение может использоваться как атрибуция с целью недооценки, дискредитации другого человека. Приведу пример. Некоторое время назад произошел следующий краткий «диалог» между автором этих строк, М.С. и одним литературоведом-академиком, который, конечно же, считает себя вправе бесцеремонно давать оценки менее титулованному ученому. И вот этот ценитель нашей науки сказал: «А.Н. — единственный психолог, чьи книги можно читать». Но на самом деле в мире есть немало психологов, книги которых можно читать причем с удовольствием. Следовательно, он включил А.Н. в очень широкую категорию ученых, и его «хвалебные слова» на самом деле имели подтекст недооценивания и даже дискредитации с помощью подобной атрибуции.

Итак, нет сомнения, что слишком широкое определение может атрибутироваться другим людям; оно может служить целям стереотипизации и дискредитации.

б) *Слишком узкое определение*: бывает, что объем определяющего понятия оказывается уже объема определяемого понятия. Иначе говоря, в подобных случаях *род сводится к виду*. Логический пример: «Линза есть оптический прибор с двумя выпуклыми поверхностями». Объем понятия «линза» шире того определения, которое дается в этом утверждении. Следовательно, допускается ошибка.

Допускаются ли подобного рода ошибки в процессе социального познания? Я думаю, что допускаются и встречаются в атрибуциях социальных наблюдателей. Например, А.Н. работает в нескольких областях своей науки (x_1, x_2, x_3, x_4), а между тем наш социальный актер, по незнанию или желая дискредитировать А.Н., утверждает: «А.Н. есть исследователь x_1 », игнорируя остальные «ипостаси» этого ученого. Ясно, что он пользовался в своей атрибуции слишком узким определением А.Н. Подобные атрибуции с использованием слишком узких определений встречаются и в межэтнических познавательных процессах, и я думаю, что они являются еще одним механизмом образования этнических гетеростереотипов. Такая ошибка имеет место тогда, когда представление доминирующего этноса \mathcal{E}_1 , игнорируя целый ряд существенных положительных черт подвластного этноса \mathcal{E}_2 , отмечает лишь его второстепенные положительные черты. Возможно, что здесь участвуют и другие процессы (операции) мышления, а не только операция сведения рода к виду.

3) Порочный круг в атрибутивных процессах

Когда в рамках данного определения не удастся решить вторую познавательную задачу, а именно максимально раскрыть содержание (признаков) предмета, появляется целый ряд специфических ошибок.

а) *Порочный круг*, который имеет две разновидности: а) данный «предмет определяется посредством понятия, которое само делается ясным посредством определяемого понятия» (Горский, 1963, с. 75). Приведу пример из этого же труда, а затем попытаюсь найти примеры из сферы социального познания. В суждении

«Логика есть наука о правильном мышлении» будет образован порочный круг, если «правильное мышление» определяется как «мышление, согласное с правилами логики». Иначе говоря, логику определяют через правильное мышление, а последнее — через логику.

В социальном познании, в частности, в атрибутивных процессах встречается, например, такое суждение: «А является добрым человеком». Если «добрый человек» определяется как человек, который совершает «добрые дела», то здесь получается порочный круг рассматриваемого вида. Такой круг, как видно из этого примера, участвует в процессе атрибуции доброты индивиду А. Такой ошибки можно было бы избежать, если бы удалось определить доброту через другие понятия (например: «Добрым является человек, который спешит на помощь людям» и т.п.). Но в реальной жизни люди не всегда осознают допущенную ошибку указанного вида и ограничиваются необоснованными атрибуциями.

б) *Тавтология* (греч. *tauto* — то же самое, *logos* — слово) как разновидность логического круга имеет место тогда, когда определяемое и определяющее понятия, по существу, тождественны, хотя могут быть выражены в разных словах (“*idem per idem*” — «то же через то же самое» (см.: Горский, 1963, с. 76).

Например: «Смешно то, что комично» (слова «смешной» и «комичный» содержат одну и ту же мысль).

Когда жизнь определяют через «жизненную силу» или утверждают, что «Человек есть человек» (эту тавтологию критиковал еще И. Кант) и т.п., фактически ничего не добавляют к тому знанию, которое уже имеется.

В тавтологических определениях в предикате повторяется то, что уже сказано в субъекте суждения. Иногда тавтологию используют скрытно и надо уметь ее раскрыть (см.: Кондаков, 1975, с. 587).

В) Еще одним видом ошибок при определениях, когда не выполняется вторая познавательная задача определения (т. е. не раскрываются существенные признаки объекта) является *замена научных понятий литературными метафорами, образными сравнениями*. Например, автор одной статьи о психологе Л.С. Выготском назвал его «Моцартом психологии». А вот другие примеры, часто встречающиеся в художественной литературе, а также в трудах логиков: «Дети — цветы жизни», «Повторение — мать учения» и т.п.

Такие случаи представляют особый интерес для психологии атрибуции, поскольку перед нами очень интересная закономерность: *метафорические определения используются в качестве атрибуции качеств*. Правда, подобные атрибуции нуждаются в истолковании, поскольку метафоры — это символы. Метафорические атрибуции — это символическое приписывание индивиду каких-то качеств, о которых мы узнаем лишь путем интерпретации этих символов. Например, сравнение Л.С. Выготского с Моцартом обусловлено тем, что он творил так же легко, непринужденно и много, как Моцарт сочинял свою музыку. Представители логики такие метафоры не любят и считают их ошибками, между тем в психологическом отношении это очень содержательные когнитивные образования, которые имеют свою специфическую психо-логику.

ГЛАВА 12

АТРИБУЦИЯ И ЕЩЕ НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПСИХОЛОГИИ

В этой главе я представляю целый ряд коротких очерков, в которых обсуждаются различные связи атрибутивных процессов с другими психическими процессами и структурными блоками личности. Установление и исследование подобных связей — один из плодотворных путей расширения наших представлений о роли атрибуций в психической жизни человека. Все обсуждаемые вопросы связаны друг с другом, а также с темы проблемами, которые уже затронуты в предыдущих главах книги. Но в дальнейшем необходимо путем углубления всех этих связей осуществить более полный синтез проблем и достижений данной области социальной психологии личности.

12.1. ТРЕБУЕТ ЛИ ОБЪЯСНЕНИЯ НОРМАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА?

Исследователи атрибутивных процессов заметили, что когда социальный актер совершает обычные («нормальные») действия, наблюдатели не проявляют особого желания искать для такого поведения объяснения. Потребность в нахождении обоснований и объяснений у наблюдателей появляется только тогда, когда поведение социального актера является необычным, странным, «ненормальным». Например, если человек сидит на балконе своего дома и отдыхает, то это так привычно, что заметившие этого человека соседи совсем не удивляются и даже не интересуются его поведением. Но когда он сидит слишком долго, когда наступает ночь, а он все сидит и не двигается, то у наблюдателей постепенно возникает любопытство, а затем уже удивление и беспокойство, и они спрашивают самих себя и других: «Что же случилось с этим человеком? Почему он не встает со своего места. Ночь холодная, и он может простудиться. Не случилось ли с ним чего-нибудь?» и т.п. Это уже вопросы человека, который желает знать мотивы и причины поведения другого и начинает изобретать атрибуции.

В науке положение дел было примерно таким. Уильям Джеймс еще в 1890 г. утверждал, что у людей больше инстинктов, чем у животных; мы склонны не замечать свои инстинкты, поскольку они, обрабатывая информацию, структурируя поведение и сознание, действуют настолько качественно, что трудно почувствовать их действие или вообще поверить в их существование; обычные люди, не занимающиеся

психологией или биологией человека, склонны считать, что «нормальное» поведение не нуждается в объяснении (см.: Палмер, Палмер, 2003, с. 26).

Такая ошибочная, бытовая точка зрения долгое время была распространена и в психологии, среди тех, кто отрицает реальность и значение человеческих инстинктов. Я считаю, что «ученые», придерживающиеся таких взглядов, не выработали мышления настоящего исследователя мира в таком виде, как он существует. Для одаренного талантом ученого все, что существует в природе, в том числе в психике и поведении человека, — проблема; каждое действие и каждое слово человека вызывает десятки и сотни вопросов. *Каждая гипотеза этих «обычных» явлений — система научных атрибуций.* В головах людей, лишенных подобной одаренности, в частности, *дара проблемного видения мира*, научных гипотез не возникает.

Почему многие далекие от науки люди недооценивают психологию? Я думаю, что это происходит по двум основным причинам: 1) первая причина — воздействие известного феномена ложного «ретроспективного знания», которое, кстати, является одним из препятствий на пути развития научной психологии и распространения психологических знаний в народе. Речь идет о следующем: индивид А, без сомнения, не имеет никакого представления об определенном психическом явлении. Это легко проверить до сообщения ему соответствующих знаний. Но когда ему доступным языком объясняют данное явление, он, средний «человек с улицы», реагирует следующим образом: «А я это уже знал!» Эта психологическая логика разные люди могут выразить в несколько различных словах, но суть такой отрицающей реальность психо-логики остается неизменной. Эта логика сводится к тому, что, мол, ничего нового в этом нет, будто он просто не вспомнил это свое знание и т.п. Кстати, здесь проявляется еще одна тенденция психической активности человека: путем недооценивания собственной памяти преувеличивать уровень развитости своего ума. Это, по-видимому, общая закономерность, свидетельствующая о том, что в иерархии ценностей многих людей память занимает более низкую ступеньку, чем умственные способности. Дискредитировать собственную память намного легче, чем публично критиковать собственный ум. В приведенных выше психо-логических выражениях «ретроспективного знания» есть недооценка того, что мы сообщили человеку. У таких «неблагодарных» людей есть еще одна тенденция: ясные и четкие объяснения явления, доступные их слабо развитому уму, они склонны считать поверхностными. Это тоже свидетельство слабого развития научного мышления.

В одном из предыдущих трудов я уже отмечал, что «ретроспективное знание», или хайндсайт, — один из фундаментальных недостатков психической активности большинства, если не всех, людей. Именно в результате такого ошибочного восприятия сообщаемых знаний и собственных возможностей огромное число людей считают себя психологами, педагогами и философами, будучи в полном неведении о том, какие проблемы изучают эти науки и каких результатов они добились. Можно предположить, что именно это имел в виду К.Д. Ушинский, когда говорил: искусство воспитания имеет ту особенность, что всем кажется знакомым и понятным, а некоторым — даже легким, причем тем более понятным и легким делом, чем меньше человек знаком с этим и в теоретическом, и в практическом отношении. Многие признают, говорил К.Д. Ушинский, что педагогический труд требует терпения и опыта, но немногие принимают, что он требует особых знаний (см.: Налчаджян, Мкртчян, 2003, с. 20;

Ушинский, 1974, с. 231).

2) Вторая причина того, что многие недооценивают психологию, самих себя считая неплохими психологами, — это то явление, о котором я чуть выше уже говорил: обычность и автоматичность нормальной инстинктивной активности человека ее наличия даже не замечают. Такие виды инстинктивного поведения, как сексуальное, агрессивное и т.п., считаются «сами собой понятными». Даже процесс умирания многим представляется настолько естественным и понятным, что они удивляются: а что здесь исследовать. Затем с еще бóльшим удивлением узнают, что существует уже большая и чрезвычайно важная наука — психологическая и общая танатология. Если бы все смотрели на мир с позиций психо-логики обычного человека, никакой науки не существовало бы. Я полагаю, что обсуждаемые вопросы и предложенные нами решения имеют важное значение для разработки методологии психологии человека и животных.

12.2. СЛУЧАЙНО ЛИ НАШЕ РОЖДЕНИЕ? (теория атрибуции и смысл жизни человека)

Чтобы сразу стал ясен круг вопросов, которые я намерен исследовать в будущем (здесь они преимущественно лишь намечаются), начну с примера. У меня есть сын, которому в настоящий момент 19 лет, и мы с ним очень близкие друзья. Почти каждый день мы вместе обсуждаем различные вопросы жизни. У него возник вопрос: случайно ли встречаются и заключают браки люди, и можно ли рождение человека считать случайным? Я, немного подумав, ответил: «Если судить строго, как это делается в науке, то — да, рождение каждого из нас — событие случайное. Но я не могу считать твоё появление на свет случайным. Ты должен был родиться, и твоё личное существование имеет особый смысл».

Размышляя об этом, нетрудно заключить, что многое из того, что рождается в этом мире, случайно и не очень значимо, его могло бы и не быть. Но уже существующему и случившемуся мы стараемся придать смысл и связать строгой причинностью. «Раз есть, значит должен был быть» и т.п. — вот ядро этой особой *атрибутивной психо-логики*. С помощью атрибуции мы стремимся сообщить смысл и законность (фундаментальную, экзистенциальную легитимность) тому, что уже есть.

Конечно, подобные атрибутивные процессы имеют свою мотивацию. При положительной мотивации имеет место то, что я только что описал. При отрицательной же мотивации уже существующее явление или уже живущего человека могут считать случайным, ненужным и бессмысленным. Нередко люди, конфликтуя, говорят друг другу: «Ты не имеешь права жить!», «Твоё существование бессмысленно» и т.п. Это тоже атрибуции.

Как видно из сказанного, перед нами обширная область применения современных представлений об атрибутивных психических процессах, в которой можно ждать новых научных открытий. Например, атрибуция законности и незаконности, осмысленности или бессмысленности существования человека — новая область психологических исследований. Эти вопосы в прошлом в основном

обсуждались философами — любителями или «профессионалами».

Считаю полезным перечислить некоторые проблемы данной области, которые предстоит исследовать в первую очередь: 1) виды атрибуций при приписывании смысла существованию кого-либо или чего-либо; 2) виды атрибуции при приписывании бессмысленности (когда, например, один индивид считает, что существование другого не имеет смысла; или один этнос, в виде обобщенного «мы», считает, что существование другого этноса («они») не имеет смысла; 3) взаимоотношение атрибуции с идентификацией. В этой связи моя идея состоит в том, что, в зависимости от вида и уровня идентификации личности P_1 с другим человеком (P_2) или с группой (\mathcal{E}_1) его атрибуции смысла или бессмысленности существования будут различными. Причем отдельного рассмотрения требуют два случая с их разновидностями: когда идентификация положительная и когда она отрицательная; 4) наконец, требует исследования проблема идентификации личности с этносом и характер внутриэтнических атрибуций. Читатель без труда поймет, что эти проблемы относятся не только к области социальной психологии и психологии личности: они очень важны для этнопсихологии, особенно при исследовании этнического самосознания.

12.3. САМОВОСПРИЯТИЕ И АТРИБУЦИИ ЛИЧНОСТИ

На основе моей концепции самосознания, а также некоторых идей Д. Бема я хочу в данном параграфе обсудить ряд вопросов, касающихся взаимосвязи самосознания с атрибутивными процессами.

САМОСОЗНАНИЕ И ХАРАКТЕР АТРИБУЦИЙ

Проблема, которую я хотел бы здесь обсудить, заключается в следующем: взаимосвязи между атрибуциями личности и ее самосознанием — глубокие и многосторонние. При обсуждении целого ряда проблем, в частности, проблемы формирования таких типов людей, как «храбрые назары», и таких, личности которых превратили в предмет культа, «культики», я уже показал, что самоатрибуции различного происхождения играют значительную роль в формировании их самосознания.

Существенны и обратные воздействия: уже сформировавшаяся я-концепция личности оказывает воздействие на характер атрибуций личности вообще, самоатрибуций — в частности. Я полагаю также, что, кроме общего воздействия я-концепции на процессы объяснения своего и чужого поведения, подструктуры этого образования (я-образы) могут оказать на характер атрибуций специфическое воздействие. Такое специфическое воздействие оказывают также ситуативные я-образы личности. Все эти аспекты проблемы необходимо исследовать на основе современных представлений о структуре и функциях самосознания*. Но вначале необходимо обобщить и истолковать то, что уже сделано теми исследователями, которых интересовали взаимные влияния самосознания (и само-осознания) и атрибутивных процессов.

Уровни самосознания и атрибуции. Американские психологи Дювал и Викалунд поставили перед собою цель выяснить, какое влияние на атрибуции человека при остальных равных условиях оказывает уровень само-осознания человека (Duval, Wicklund, 1973). В некоторых работах английское слово *self-awareness* ошибочно переводят как «самосознание». На самом деле оно имеет смысл *ситуативного само-осознания*, т. е. того, какие аспекты личности и ее поведения осознаются ею в данной ситуации. Вполне понятно, что как объем, так и уровень подобного само-осознания, т. е. ситуативного образа своего Я — динамические психические образования.

Названные выше авторы, в числе других, провели следующий эксперимент. В качестве способа усиления само-осознания они изобрели способ усиления внимания испытуемого к себе. Для этого на испытуемого направляли телекамеру и позволили видеть себя в зеркале. Оказалось, что при высоком самоосознавании наблюдается четкая ассиметрия атрибуции успеха или неудачи. Данный фактор является, по-видимому, главный из тех, которые оказывают влияние на характер и динамику атрибуций, поскольку усиление само-осознания оказывает подобное влияние независимо от того, ожидает индивид успеха или неудачи (см.: Duval, Wicklund, 1973; см. также: Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 101). При усилении самоосознания наблюдалась четкая ассиметрия атрибуций, которая состоит в том, что успех приписывается собственным качествам, а неудача — ситуативным факторам.

Отсюда можно сделать вывод о том, что такая тенденция должна быть более сильной у эгоцентрических и эгоистичных людей.

Данную проблему исследовали также Федерофф и Харви. Результаты их работы демонстрируют, что при низком уровне самоосознания указанная выше ассиметрия атрибуций выражена весьма слабо (см.: Хекхаузен, 1986, с. 101).

Особенно четкие результаты получены Стивенсом и Джонсом (Stevens, Jones, 1976), которые исследовали атрибуции и самоатрибуции успеха или неудачи.

«СО СТОРОНЫ ВИДНЕЕ»

Исследования показали, что самоатрибуции чаще, чем гетероатрибуции, отклоняются от формально-логических способов обработки информации. В автоатрибуциях преобладают те, у которых сильна личностная, субъективная мотивация, направленная на сохранение самоуважения и вообще укрепление я-концепции. Вследствие этого мы способны больше рассуждать объективно о других, чем о себе.

Субъективная тенденциозность самоатрибуций у личности усиливается при неудачах, неблагоприятных социальных сравнениях с теми, кто добивался больших успехов, и под воздействием других фрустраций.

Данную закономерность народная психология «чувствовала» давно, выражая в изречениях следующего вида: «Со стороны виднее». Однако есть многочисленные отклонения от этого общего правила, поэтому проблема требует тщательного исследования (что и делается в современной психологии). Хекхаузен следующим образом обобщил результаты исследования данного явления: «При самоатрибуции рациональность суждений искажается служащими самооценке тенденциями, особенно при наличии опыта, наносящего ущерб самооценке, и когда нет оснований ожидать,

что собственная атрибуция будет подвергнута другими критической проверке» (Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 102).

12.4. САМОУВАЖЕНИЕ, САМООЦЕНКА И САМОАТРИБУЦИИ

«Я САМ ВИНОВАТ»

Мы уже видели, что *самооценка* оказывает сильное мотивационное влияние на самоатрибуцию, способствуя ее отклонению от рациональной обработки информации о себе, своих успехах и неудачах, а также информации о социальных сравнениях (себя с другими).

Но я-концепция личности, кроме общей самооценки, содержит еще очень много других блоков и элементов, и психологов интересует, какое влияние оказывает каждый из них на самоатрибуцию отдельно, или в сочетании с другими элементами самосознания.

Так, психолог Фитч поставил перед собой задачу выяснить, какое влияние оказывает самоуважение на самоатрибуции причин успеха или неудачи (Fitch, 1970). Этот автор выдвинул две альтернативные гипотезы: 1) Согласно *гипотезе завышения*, «... самооценочная асимметрия должна быть тем выраженнее, чем меньше самоуважение». 2) А согласно *гипотезе согласованности*, при невысоком самоуважении асимметрия должна быть меньше, чем при высоком уровне самоуважения. Это означает, что «при длительном невысоком самоуважении индивид приписывает себе сравнительно большую ответственность за неудачи, чем за успехи» (Хекхаузен, 1986, ч. 2, с. 102).

Чтобы проверить эти гипотезы и выбрать ту, которая правильна, Фитч с помощью опросника респределил испытуемых на две подгруппы: людей с высоким уровнем самоуважения и людей с низким уровнем самоуважения. В ходе эксперимента у испытуемых «индуцировали» успех или неудачу и было указано, что их причиной могли быть следующие четыре фактора: способности, усилия, случайности и общее психофизиологическое состояние. (Безусловно, спорно ограничение числа факторов вышеперечисленными. Могут играть роль черты характера и темперамента, от которых и зависят усилия личности.)

Получены следующие результаты: 1) испытуемые с невысоким самоуважением в большей степени связывали неудачу со своими способностями и усилиями, чем испытуемые с высоким самоуважением; 2) после неудачи тенденция к самооценочной асимметрии атрибуции не стала интенсивнее; 3) не подтвердилась гипотеза о том,

* Моя концепция самосознания наиболее полно изложена в издании: Налчаджян, 1988, гл.4; при разработке этих вопросов можно использовать материалы, представленные в сборнике: Психология самосознания, 2000,

что после успеха между двумя группами должны усиливаться различия: тенденция завышения в предпочтении завышения атрибуции наблюдалась у членов как той, так и другой группы (мотивированных как на успех, так и на неудачу).

Итак, у людей с заниженной самооценкой основная тенденция заключается в самообвинении из-за своих неудач. Это люди, которые из-за неудач часто раскаиваются, повторяя: «Я сам виноват». Состояние самосознания оказывает всепроникающее влияние на личность, ее познавательные процессы и поведение.

НЕУДАЧА, САМОАТРИБУЦИИ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ

Когда человек терпит неудачу, т. е. не достигает поставленных перед собой целей, он может произвести, конечно, внешние атрибуции, тем самым осуществляя психологическую самозащиту.

Однако вполне возможны случаи, когда потерпевшие неудачу люди не прибегают к психологической самозащите с помощью внешних атрибуций, в числе которых бывают и проективные, и признаются, что сами виноваты в своей неудаче. В этом случае они делают *внутренние атрибуции*. Психологические последствия, к которым приводят подобные внутренние атрибуции, обусловлены тем, какие свои особенности человек конкретно считает причинами своей неудачи. Например, если он считает, что потерпел неудачу из-за нехватки способностей, у него возникает ощущение своей неполноценности, а это, в свою очередь, приводит к еще большему снижению результатов: он будет стараться еще меньше, убеждая себя, что неспособному человеку нечего мучить себя напряженным и напрасным трудом. Человек, который, в подобных ситуациях часто прибегает к социальным сравнениям, может переживать стыд.

Но если он приписывает свою неудачу недостаточности своих усилий и нехватке трудолюбия, то в этом случае он, переживая легкую досаду и злость на самого себя, может работать усерднее прежнего и наверстать упущенное.

Анализ подобных случаев, взятых из реальной жизни людей, сразу же подсказывает нам, что знание атрибутивных процессов и их разновидностей может помочь людям делать правильные и, самое главное, безвредные атрибуции, тем самым сохраняя свою позитивную я-концепцию. Очень важно учесть, что многие полагают такие личностные качества, как способности, черты характера и т.п. неизменными или, по крайней мере, очень устойчивыми. Это не столько неверно, сколько опасно, особенно в тех случаях, когда данные внутриспсихические факторы становятся средствами приписывания, факторами, с наличием которых связываются неудачи. Появляется опасный фатализм и чувство безысходности.

12.5. ЯЗЫК И АТРИБУЦИИ: ПСИХОЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АТРИБУТИВНЫХ ПРОЦЕССОВ

Каким образом атрибутивные процессы и их психо-логика выражаются в различных видах речи человека? Предстоит исследовать выражение атрибуций во внешней устной и письменной речи, в речи внутренней. Необходимо исследовать те изменения и преобразования, которым подвергаются атрибутивные суждения в

процессе перехода из внутриречевой формы во внешнеречевую форму, и наоборот? (см.: Соколов, 1968).

Для решения этих и многих других задач необходимо собрать, так сказать, «атрибутивный материал». Письменная и речевая культура народов в психолингвистическом и одновременно атрибутивном аспекте пока что совсем не исследована. Я считаю, что с этой новой точки зрения надо исследовать басни, притчи, сказки и другие виды словесной культуры народов.

В данном коротком параграфе я весьма сжато рассматриваю только несколько вопросов этой обширной области будущих психолингвистических исследований.

ПОВСЕДНЕВНЫЕ АТРИБУЦИИ И ЯЗЫК

В каждом языке имеется значительное количество слов, обозначающих черты и свойства личности. Общаясь, люди характеризуют себя и друг друга именно с помощью этих слов, а не научными терминами. Поэтому интересно выяснить, каким образом используются подобные слова и обозначаемые ими черты. Эти слова, а точнее — те понятия, которые ими обозначаются, приписываются и себе, и другим. Но нет ли различий в этих гетеоатрибуциях и автоатрибуциях? Это, конечно, широкая проблема, она требует таких же широкомасштабных исследований. В первую очередь необходимо выделить из лексики каждого национального языка соответствующие слова («термины» или квазипонятия народной психологии, представлений народа о человеческой личности). Затем необходимо предъявить эти слова испытуемым и выяснить, какие они приписывают себе, какие другим и чем обуславливают подобные атрибуции.

Определенным шагом в этом направлении можно считать исследование Гольдберга, выделившего 2800 терминов народной психологии из разговорной речи английского языка. Предлагая их испытуемым, экспериментатор спрашивает: а) какая их часть имеет отношение к ним самим, а какая — к трем испытуемым: симпатичному, нейтральному и несимпатичному; б) можно ли об этих свойствах говорить лишь в связи с определенными ситуациями? (Иначе говоря, возникают ли они, или проявляются ли они лишь в определенных ситуациях или же, наоборот, являются устойчивыми чертами личности?)

Оказалось, что испытуемые примерно в 85% случаев отмечают эти черты у себя, причем обуславливая их влиянием ситуации. Относительно несимпатичных испытуемых имело место обратное: эти черты приписываются им как личностные. (Однако следует выяснить, так ли обстоит дело при атрибуции положительных и при приписывании отрицательных черт?)

Представляет интерес следующий результат: у примерно 15% испытуемых и для 80% названий личностных свойств имело место *обратное расхождение в перспективе*. Что это за личности, что составляют исключение из правила, и почему именно эти 80% свойств? — пока неясно. Здесь есть еще проблема для исследования.

Поскольку к изучению атрибуции психолингвистический анализ почти не применялся, исследование Гольдберга является первым результативным этапом в этой области.

ВОПРОСЫ, СОДЕРЖАЩИЕ АТРИБУЦИИ

Существование атрибутивных вопросов означает, что в очень многих случаях атрибуции людей по каким-то причинам вербализуются в вопросительной форме. В каких ситуациях в головах людей возникают *вопросительные атрибуции*? Для того чтобы ответить на данный вопрос, рассмотрим простейший пример. Индивид P_1 спрашивает у P_2 : «Не простудился ли ты?» Данный вопрос у него возникает в ходе восприятия внешнего вида человека, который кажется ему простуженным. Это полуатрибуция или атрибуция сомневающегося человека. P_1 в какой-то степени уверен, что P_2 простужен, но не полностью, и с помощью вопроса желает удостовериться в правильности своей атрибуции-предположения. Вопрос задается фактически для того, чтобы превратить вероятностное суждение (предположение) в суждение категорическое.

Но бывают случаи, когда P_1 объективно ничего не знает о том, о чем спрашивает своего собеседника, но полагает, что знает. Поэтому его вопрос, обращенный к P_2 , является риторическим: человек «знает», уверен, но спрашивает. «Не ты ли украл эту вещь?», — спрашивает P_1 , хотя уверен, что именно P_2 и совершил этот позорный поступок.

Процессы вербализации атрибутивных суждений представляют большой интерес для психологии. В предыдущих главах я уже показал, что атрибуции, вербализуясь, принимают различные формы: категорических суждений и умозаключений; вероятностных суждений; вопросов, как указано выше; гипотез и теорий, содержащих самые различные типы суждений. Когда вероятность того, что вероятностные атрибуции окажутся истинными суждениями, приближается к нулю, перед нами случай «голословных утверждений». В таких случаях речь, по существу, идет об ошибочных атрибуциях. Я думаю, что можно собрать этнокультурный материал и расширить обсуждение затронутых в данном разделе вопросов.

ПЕРЕВОД РЕАЛЬНЫХ СОБЫТИЙ И РЕЧЕЙ НА ЯЗЫК АТРИБУТИВНОГО ИСЧИСЛЕНИЯ

Нужен специальный психологический анализ для того, чтобы вывести из событий реальной жизни как спонтанно осуществляемые атрибуции, так и «измерения» информации (согласие, динстинктивность и последовательность). Как показал такой анализ, выполненный Брауном и другими психологами, *люди не всегда эксплицитно выражают свои атрибуции. Их можно вывести путем косвенного истолкования слов и выражений, и даже особенностей грамматики*. Только в грубой речи используются такие явные атрибуции, как «все так думают», «как все нормальные люди», «вряд ли кто-либо», «почти всегда» и т.п.

Атрибутивный анализ пьесы Юджина О'Нейла «Long Day's Journey into Night», осуществленный Брауном, может служить образцом для подобных работ (см.: Brown, 1986, p. 151–153). Но чтобы применить данный пример, необходимо создать метод анализа с четкими правилами.

ЗАВИСИТ ЛИ «ПРИЧИННОЕ ИСЧИСЛЕНИЕ» ОТ ЯЗЫКА?

Оказывает ли национальный язык, на котором вербализуются и осознаются правила атрибутивного вывода, какое-либо влияние на эти правила? Есть точка зрения, что не оказывает (Браун). Но я сомневаюсь в этом и считаю такой вывод несколько преждевременным.

Известно ведь, что выражения, указывающие на причинные связи явлений, в разных языках неодинаковы. Различны также знания о ситуациях и знания о человеческой личности. Даже внешне одинаковое поведение на различных языках описывается неодинаково.

Поэтому надо исследовать этнолингвистические различия правил атрибуции вообще, особенно те из них, которые обусловлены различиями национальных языков. Я считаю это важной задачей теории психологии атрибутивных процессов.

ИЗМЕНЕНИЕ АТРИБУТИВНЫХ СУЖДЕНИЙ ПРИ ПЕРЕХОДЕ ОТ ВНУТРЕННЕЙ РЕЧИ К ВНЕШНЕЙ

Нет сомнения, что атрибуции как определенные суждения и умозаключения в процессе своего формирования в психике человека, сначала получают определенную степень выражения во внутренней речи. Но в психологии хорошо известно, что внутренняя речь имеет свои особенности (см.: Соколов, 1968). Поэтому логично заключить, что на уровне полусознанной внутренней речи атрибуции должны иметь свои особенности. Я полагаю, что отличаются друг от друга также те атрибуции, которые выражаются в устной и в письменной речи. Каждая из них, даже выражая одну и ту же мысль, может иметь свои особенности в зависимости от того, с помощью какого вида речи она вербализуется.

Существует процесс перехода от внутренней речи к внешней — устной или письменной, следовательно, должен существовать также процесс перехода от *внутриречевых* атрибуций к *внешнеречевым* ее формам.

12.6. ПАТОЛОГИЧЕСКИЕ АТРИБУЦИИ (в повседневной жизни)

ПРОБЛЕМА

Начну обсуждение с примера: когда я в 1968 г. начал работать на кафедре педагогики и психологии одного из вузов Армении, с первых же дней был удивлен поведением одной из преподавательниц кафедры — М.Х. Она была среднего возраста, довольно крупного телосложения, но с преобладающими астеническими чертами и с остатками былой красоты. Что в этой женщине меня удивило больше всего — это ее крайняя, безусловно патологическая подозрительность.

Очень часто она была занята выяснением своих отношений с людьми в первую очередь с членами кафедры, на которой работала более десяти лет. «Ваше отношение ко мне изменилось к худшему!» — часто утверждала она, пристально рассматривая собеседника, особенно выражение его лица. «Нет, что Вы», — удивлялись эти люди.

«Нет, нет, не говорите так! Тогда почему же Вы так холодно со мной поздоровались?». «У меня самочувствие плохое, нет настроения». — «Это не имеет значения. Вы должны всегда здороваться как следует. Нет, Ваше отношение ко мне изменилось, в этом нет сомнения», и т.п.

Когда заведующим кафедрой стал я, работа с ней стала настоящим мучением. Хотя я всегда старался быть как можно внимательнее к ней, тем не менее она находила повод для того, чтобы сомневаться в истинности моего отношения. Если бы я тогда (в 60–70-е годы XX в.) догадывался записывать все эти разговоры, то можно было бы сделать существенный вклад в исследование патологических форм атрибутивного мышления. Но в то время я этой проблемой не занимался. Все же с тех пор у меня в памяти сохранились эти странности М.Х., и они то и дело вызывали во мне вопросы: зачем, почему и как она стала такой подозрительной, связано ли было это с более глубокой и широкой патологизацией ее личности? Есть ли это явление, которое я в настоящее время называю *патологическими атрибуциями*, одним из симптомов (или группой симптомов) ее психоза? Позднее я узнал, что сестра М.Х., с которой она жила долгие годы, страдала тяжелой формой шизофрении. У М.Х. также я замечал симптомы этой болезни, хотя и не все были сильно выражены (Спустя некоторое время скончалась ее сестра, а примерно 5–6 лет после сестры скончалась и она сама, наша преподавательница психологии, которая все время считала, что самая актуальная проблема науки тех лет — это «читательские интересы студентов» — ее плановая тема, которую она «выполняла» в течение целого десятилетия).

Уже тогда, занимаясь изучением психоанализа, в частности, проблем фрустрации и защитных механизмов, я понял, что М.Х. очень часто и в крайних формах пользовалась услугами механизма *проекции*, в результате чего искажала социальную реальность. Только спустя много лет, уже непосредственно занимаясь исследованием атрибуции, я пришел к выводу, что механизм проекции — не что иное, как одна из разновидностей атрибуции. Я теперь называю данный механизм *проективной атрибуцией*. У М.Х. имели место и другие виды каузальной и иной атрибуции, но, если последнее мое впечатление верно, у нее преобладали проективные атрибуции, которые могут патологизироваться и стать одним из комплексов психически больной личности. Один и тот же защитный механизм может проходить путь от момента своего возникновения (в начале онтогенетического развития личности) через этапы нормального адаптивного проявления до различных уровней патологизованности, при которой: а) приписывая другому какую-либо свою черту, человек видит ее в другом в более интенсивном, «сильном» виде; б) идя еще дальше, эту неприятную черту он видит в другом, но в себе — нет. Он отрицает в себе ее наличие. Это уже второй уровень самозащиты, который, безусловно, является патологическим, поскольку сильно искажает образ реальности и приводит к дезадаптации личности.

Имея в виду широкую распространенность подобных явлений (различных уровней искажения реальности как в отношении себя, так и других, и различные уровни дезадаптации), я считаю исследование патологических форм атрибутивных процессов и их последствий крайне важной и актуальной проблемой современной психологии личности, социальной психологии, психиатрии и даже этнической психологии. Является ли, например, патологическая подозрительность характерной чертой определенных наций (этносов), религиозных общин (например, иезуитов) и

других групп людей? Знание всего этого важно для понимания целого ряда этнопсихологических явлений.

Виды ПАТОЛОГИЧЕСКИХ АТРИБУЦИЙ

Основными принципами, которых я буду придерживаться при обсуждении проблемы патологических атрибуций, являются следующие: 1) все известные нам формы атрибуции, и процессы, и их итоги (атрибуции как когнитивные образования) могут иметь свои патологические варианты, могут быть как нормальными, так и патологическими; 2) некоторые атрибуции уже при своем возникновении в психике индивида являются патологическими. Иначе говоря, это *изначально патологические атрибуции*, которые могут продуцироваться в первую очередь в психике больных людей; 3) другие же патологические атрибуции могут быть результатом патологизации прежде нормальных форм атрибуции. Например, человек может использовать какую-либо форму атрибуции слишком часто и персеверативно, распространяя ее на множество людей, не имея для этого никаких оснований. Это незаконная генерализация может стать патологическим процессом, порождающим патологические, дезадаптивные формы атрибуций. Подобная патологическая атрибуция так сильно искажает реальность, что мешает человеку нормально общаться и сотрудничать с людьми. Иначе говоря, подобная патологизированная атрибуция способствует *социально-психологической дезадаптации личности*.

Исходя из этих общих принципов можно заключить, что существуют по крайней мере следующие формы (или типы) патологических атрибуций: патологические каузальные атрибуции; патологические атрибуции черт и характерологических комплексов; патологические атрибуции мотивов или основ (оснований) поведения социальных актеров. Очевидно, что каждый из этих типов имеет свои подтипы.

Являются ли ОШИБКИ (ИСКАЖЕНИЯ) АТРИБУТИВНЫХ ПРОЦЕССОВ ПАТОЛОГИЧЕСКИМИ ЯВЛЕНИЯМИ?

В «теории» атрибуции, как мы видели из предыдущего изложения, в частности, из первой главы, значительное место занимает исследование так называемых ошибок атрибуций («основной ошибки атрибуции», атрибуций, служащих интересам Я, и др.). Здесь я бы хотел задать два вопроса, тем самым, как я надеюсь, положив начало новой линии исследований атрибутивных процессов.

- 1) Является ли ошибка атрибуции патологическим явлением? Положительный ответ привел бы нас к заключению радикального характера, а именно — к представлению, согласно которому социальное познание людей носит патологический характер изначально.
- 2) Если же на первый вопрос мы отвечаем отрицательно, тогда возникает новый вопрос: могут ли обычные ошибки атрибуции стать патологическими? Если ответ положительный, тогда необходимо выяснить: а) что это значит; б) как это происходит; в) к каким последствиям приводит?

При обсуждении сформулированных вопросов еще раз возникает проблема критериев психической нормы и патологии.

12.7. ПОЧЕМУ БЫВШИЕ ПРЕСТУПНИКИ СТРОЖЕ НАКАЗЫВАЮТ «УЧЕНИКОВ»?

В ряде экспериментов психологи Вольф и Бэрн показали, что индивиды, которые в прошлом совершали насильственные преступления (нападение с оружием в руках, теловредительство и др), в экспериментах, организованных по методике Басса, играя роль «учителя», наказывают своих «учеников» заметно строже, чем другие испытуемые?*

В чем причина такого поведения? Я думаю, что все «причины» (в том числе мотивы) можно подразделить на две группы: 1) *Общие мотивы и причины*, в числе которых: высокий уровень агрессивности и авторитаризм характера. Это как будто общеизвестно. Но под вторым пунктом я предлагаю уже новую и, как я надеюсь, плодотворную идею: 2) *атрибутивные факторы*. Я полагаю, что бывшие преступники (которые, по-видимому, так и не перестали быть преступными личностями) воспринимает «ошибку», допущенную учеником, не просто как ошибку, а чуть ли не как преступление (они ведь личности авторитарного типа, эти насильники). И они в подобных ситуациях изобретают или воспроизводят главным образом внутренние (диспозициональные) атрибуции, обвиняя «учеников» в тупости, неспособности и неумелости, в тяготении к нарушению социальных норм, к девиантности и т.п. Они, по-видимому, спонтанно и подсознательно широко пользуются проективными атрибуциями.

Это новый подход (назову его «атрибутивным подходом»), и я надеюсь, что он позволит лучше понять поведение этих агрессивных наблюдателей и «учителей». Ведь когда мы утверждаем, что человек ведет себя агрессивно, потому что у него агрессивный характер, то это верно, но тавтологично: вполне понятно, что агрессивный человек будет вести себя агрессивно, а если человек совершил агрессивные действия, то в большинстве случаев эти его действия исходят из агрессивного характера и психического состояния враждебности и гнева. Когда же мы конкретно выясняем, что такие-то атрибуции наблюдателя привели к таким-то его действиям, это уже конкретное знание о психологических причинах агрессии. На основе общего мотивационного фона агрессивности и авторитаризма (это основы его действий) индивид сочиняет определенные атрибуции, которые и становятся причинами его агрессивных действий.

Впрочем, проблему взаимосвязей агрессии и атрибутивных процессов нам еще предстоит обсудить подробнее.

12.8. ОБЯЗАВШИЙСЯ ЧЕЛОВЕК И ОБМАН ОЖИДАНИЙ

ПРОБЛЕМА И ХАРАКТЕРИСТИКА

В жизни на каждом шагу, особенно наблюдая взаимоотношения руководителей и подчиненных, можно услышать слова: «Ты обязан!», «Вы обязались помочь мне!», и т.п. Люди очень часто считают друг друга обязанными или обязавшимися. Однако мало кто, кроме некоторых психологов, интересовался этим вопросом исходя из научно-исследовательской мотивации. Когда следует считать человека обязавшимся или несущим какое-либо обязательство?

На эту проблему обратили внимание американские психологи Брем и Коэн, которые еще в 1962 г. утверждали: «... мы считаем субъекта обязавшимся, если он решил делать определенную вещь, если он выбрал одну (и более) альтернативу и тем самым отверг одну (или более) альтернатив, если он активно осуществляет (или осуществил) данное поведение» (Brehm, Cohen, 1962, p. 7; см.: Хекхаузен, 1986, ч. 1, с. 176).

Фактически в этом отрывке *речь идет о выборе человеком аспектов своей целенаправленной деятельности как необходимого условия возникновения диссонанса*. Если выделить эти условия для более подробного исследования, то они следующие: 1) выбор цели (или целей); выбор альтернатив; 2) решение организовать деятельность по ее (их) достижению; 3) выбор способов осуществления деятельности (еще один выбор среди альтернатив); 4) активное осуществление этой деятельности.

Когда эти условия имеют место, человек *приписывает себе обязательство и ответственность*, т. е. считает себя причиной этой деятельности. И когда у него возникает *диссонанс*, например тогда, когда цель не полностью достигнута (т. е. уровень успеха не соответствует ожидаемому, превосхищаемому уровню), тогда он будет считать самого себя причиной диссонанса. В таких условиях диссонанс возникает неминуемо.

Но положение дел, безусловно, намного сложнее. Во-первых, при разных уровнях успеха сила диссонанса будет различной. Во-вторых, если достигнута именно такая цель, которая была поставлена с самого начала, диссонанс будет отсутствовать или быть минимальным. (Хотя известно, что «аппетит приходит во время еды»: в процессе осуществления деятельности уровень притязаний может претерпеть изменения и достижение первоначальной цели уже не будет считаться полным успехом.) В-третьих, на всех этапах целенаправленной деятельности имеют место атрибуции и другие когнитивные процессы, их взаимодействие с самоконцепцией

«ОБЯЗАТЕЛЬНО СДЕЛАЮ»

Что же обещает человек другому или группе индивидов, когда публично, т. е. хотя бы перед одним человеком, заявляет, что обязательно сделает какое-то дело?

- 1) Он определяет цель, выбирая среди нескольких вариантов;
- 2) он выбирает форму деятельности и те средства, которые необходимы для ее осуществления;
- 3) он связывает это обещание со своей я-концепцией (в частности, с самооценкой), что дает дальнейший импульс его деятельности;

- 4) он берет на себя ответственность.

Но когда человек утверждает, что не обязан делать какое-то дело, тем самым он отказывается от всех указанных выше пунктов. Обещание, обязательство — весьма серьезные психические и социальные явления.

ПОЧЕМУ СДЕЛАННОЕ БЕЗ ОБЕЩАНИЯ ОЦЕНИВАЕТСЯ ВЫШЕ, ЧЕМ ТО, ЧТО БЫЛО ОБЕЩАНО?

Человек может достичь определенной цели, предварительно дав публичное обещание (как это делают политики), но он может совершить дела и без обещаний. Осторожные люди часто выбирают второй путь. Почему? Причин несколько:

- 1) Обещание, т. е. взятие на себя обязательств, создает дополнительное напряжение, стресс, вызывает тревогу и т.п. Все это неприятно и нередко способствует дезорганизации целенаправленной деятельности.
- 2) Когда обещание (и его наиболее формализованная и «высокая» форма — *клятва*) не выполняется, это воспринимается как *обман*. А за обман наказывают, хотя бы с применением психологических санкций. Очень мало людей хотели бы слыть обманщиками, лгунами. (Многие считают, что быть можно, но слыть и стать «печально знаменитыми», «пресловутыми» — нельзя, нежелательно).
- 3) Наконец, людям очень приятно, когда им внезапно преподносят нечто хорошее. Когда обещают что-либо, все ждут, знают, что должны получить, и т.п. Не получая — они разочаровываются. Их *ожидания* не сбываются.
- 4) Когда же человек, не обещая, делает что-либо хорошее людям, даже если это нечто не очень существенное, такой результат оценивают высоко. Ведь человек не был должен, но сделал. Значит, он добрый, великодушный, талантливый и т.п. Следуют положительные атрибуции.
- 5) Когда же кто-либо что-то обещает, но не выполняет полностью, его считают обманщиком и начинают приписывать ему отрицательные качества и мотивы. Его дискредитируют с помощью отрицательных атрибуций.

Поэтому лучше мало обещать, но много делать. Вот мы и после долгих обсуждений вернулись к народной мудрости, но теперь уже лучше знаем, почему такое решение следует назвать мудрым: оно одновременно умное и моральное. А ведь *мудрость* — это сочетание ума и высокой нравственности.

ОЖИДАНИЕ

Многие атрибуции людей тесно связаны с их ожиданиями, определяются ими. Поэтому чем больше мы узнаем о природе ожидания, тем глубже понимаем процессы атрибуции. Например, ожидания успеха или неудачи, как мы уже знаем,

тесно связаны с атрибутивными процессами.

С явлением ожидания мы встречаемся уже при исследовании самых простых когнитивных процессов. Например, при восприятии различных (хорошо знакомых или слабо знакомых) слов ожидания людей, читающих эти слова, неодинаковы. На основе этих ожиданий воспринимающий вносит значительное количество информации в свой образ восприятия. Восприятие — это процесс «встречи» и слияния новой чувственной информации с содержанием долговременной памяти (ДВП). Эта встреча, по-видимому, происходит в сфере кратковременной памяти (КВП). Правда, у когнитивных психологов понятие «ожидание» пока что определено не очень четко. Безусловно справедливо следующее утверждение: «Чем сильнее ожидание при обработке информации человеком, тем меньше информации нужно для его подтверждения, и наоборот — тем больше информации нужно для его опровержения» (Солсо, 2002, с. 296). Но нет определения ожидания и не разъясняется, что понимается под словами «сила ожидания» и «слабость ожидания». Эти понятия используются интуитивно.

Из когнитивных исследований выясняется, во-первых, что ожидание бывает сильным и слабым. Исследователи говорят о *готовности* воспринимать новую информацию, создается впечатление, что они «готовность» отождествляют с «ожиданием». Поэтому нам предстоит исследовать суть и параметры этого явления — ожидания. Я думаю, что необходимо связать его с понятиями «установка» и «ролевая экспектация», как они понимаются в современной социальной психологии.

Как взаимосвязаны намерение и ожидание? Различны ли ожидания человека при различных намерениях? Если определить намерение как цель, путь к которой человеку известен и осознается (знает, что хочет и как может получить то, что хочет), то проекция цели на будущее должна создать ожидание наступления этой цели.

Я полагаю, что учет всего этого в теории атрибуции может быть полезным.

ОБМАН ОЖИДАНИЙ

Человек может «обмануть» как свои собственные ожидания, так и ожидания других людей. Каждый индивид предъявляет ожидания к самому себе в связи с определенной целью и той деятельностью, которую выполняет для ее достижения. Но по этому же поводу к нему предъявляют ожидания и другие люди. Говоря иными словами, он берет обязательства как перед собой, так и перед другими, становится ответственным лицом.

В рамках атрибутивных исследований можно предложить для обсуждения следующие проблемы: 1) в подобных описанному только что случаях человек может обманывать как себя (свои ожидания), так и тех, кому (или перед кем) давал обещания; 2) какой из этих двух видов обмана сильнее фрустрирует человека, какие специфические черты имеют эти две разновидности фрустрации? 3) какова специфика защитной стратегии личности в этих двух случаях? На эти вопросы можно

* См. об этом в моей книге, которая готовится к печати: Агрессивность

получить ответы только с помощью дополнительных исследований.

ПОЗИТИВНЫЙ И НЕГАТИВНЫЙ ОБМАН ОЖИДАНИЙ

Есть еще одна проблема, которая, возможно, не совсем очевидна, поскольку слово «обман» в обиходной речи имеет лишь негативный смысл аморального поступка.

Следует провести различие между двумя видами обмана в зависимости от того, каково соотношение между обещанием и результатом. 1) Негативный обман: P_1 обещал P_2 какую-либо ценность C_1 , но сумел дать C_2 , причем $C_2 < C_1$; 2) Положительный (позитивный) обман: P_1 обещал P_2 какую-либо ценность C_1 , но вручил C_2 , которая больше обещанной: $C_2 > C_1$.

В обиходе, когда имеет место второй случай, только в шутку P_2 может сказать, что P_1 его обманул. Это, кстати, интересный случай (и механизм) порождения шутки. Истинный же обман имеет место только в первом случае, но только с одним условием: если P_1 нарочно, намеренно получил (и вручил) меньший результат, чем обещал, или же скрывает часть полученного результата.

Мы уже сформулировали проблему различного восприятия и оценки негативного (истинного) обмана обеими сторонами (P_1 и P_2 — актером и наблюдателем). Различие должно наблюдаться и при позитивном обмане.

По крайней мере одну возможность я здесь вижу со всей определенностью: а) актер, получивший больший результат, чем обещал, будет приписать заслугу за это преимущество своим внутренним качествам; б) наблюдатель же постарается делать преимущественно внешние атрибуции.

12.9. АТТРИБУЦИЯ И ДРУГИЕ ЗАЩИТНЫЕ МЕХАНИЗМЫ

СВЯЗЬ АТТРИБУЦИИ С ДРУГИМИ ЗАЩИТНЫМИ МЕХАНИЗМАМИ

Атрибуция, во-первых, имеет защитные функции. Во-вторых, она связана с другими защитными механизмами. И то и другое мы в определенной мере уже показали в данной книге. Вопрос же, который интересует нас в первую очередь, следующий: сводятся ли ряд других защитных механизмов к процессам атрибуции?

Так, Лазарус провел исследование по изучению страха и психической защиты. Когда в определенной ситуации у присутствующих вызывают страх, то эта эмоция претерпевает изменения, если возникают такие факторы, к которым появление этой эмоции можно приписать. Так, испытуемые смотрят вызывающие страх фильмы, а когнитивное переосмысление помогает смягчить его. Лазарус считает, что тут действуют механизмы отрицания и интеллектуализации (См.: Lazarus, 1968), тогда как другие авторы утверждают, что в таких случаях имеет место атрибуция (См., напр.: Хекхаузен, ч. 2, с. 70).

Но сводятся ли отрицание и интеллектуализация к атрибуциям? И каким образом эти механизмы взаимосвязаны, если все три существуют как автономные механизмы психологической защиты? Мы пока что не встретили у других психологов ответов на данные вопросы. Это интересный пример для психологического исследования.

КАУЗАЛЬНАЯ АТРИБУЦИЯ КАК СРЕДСТВО ПСИХИЧЕСКОЙ САМОЗАЩИТЫ

Бывают фрустрирующие и стрессовые ситуации, когда люди для осуществления своей психической самозащиты нуждаются в каких-то объяснениях, в нахождении более или менее убедительных причин происходящего. Это хорошо понимают одаренные писатели и используют в своих произведениях. Вот пример из известного романа колумбийского писателя, лауреата Нобелевской премии Габриеля Гарсия Маркеса «Сто лет одиночества»: Фернанда, разоблачая дочь Меме в тайной любовной связи, добивается того, что ее отправляют в монастырь, причем втайне от мужа, отца Меме Аурелиано Второго. Последний «грозился освободить свою дочь из монастыря — если понадобится, то и с помощью полиции, но Фернанда показала ему бумаги, из которых следовало, что Меме приняла монашеский обет по доброй воле. В действительности Меме подписала эти бумаги, находясь уже по другую сторону железной решетки, и сделала это с тем же безразличием ко всему, с каким позволила увести себя из дому. В глубине души Аурелиано Второй не поверил подлинности предъявленных женой доказательств, как никогда не верил и тому, что Маурисио Бабилонья забрался к ним, намереваясь воровать кур, но оба объяснения помогли ему успокоить свою совесть, вернуться, не терзая себя, под крыло Петры Котес и возобновить в ее доме неистовое веселье и обильные пиры» (Маркес, 1990, с. 331).

Этот мужчина принял сочиненные своей женой объяснения, успокоился, сделал их собственными объяснениями и занялся своими обычными делами. *Каузальные атрибуции* (в виде объяснений того, что произошло) *обеспечили человеку психическую самозащиту*. Более того, они предотвратили те действия, которые он мог бы совершить, если бы в его распоряжении не оказались такие удобные средства самозащиты.

ГИПОТЕЗА О ГЕНЕЗИСЕ НЕКОТОРЫХ ЗАЩИТНЫХ МЕХАНИЗМОВ

Исследование генезиса защитных механизмов — одна из важнейших проблем психологии личности, теории фрустрации и защитных механизмов. Генезис каждого защитного механизма необходимо исследовать отдельно. *Но возможно, что отдельные их подгруппы возникают совместно.*

Конкретизируя эту общую гипотезу, можно выдвинуть следующую, более узкую гипотезу: *ряд защитных механизмов возникает из атрибуции. Такую группу механизмов я называю атрибутивными защитными механизмами.* Таковы, например: а) определенные виды проекции; это проективные атрибуции, о которых мы уже говорили выше; б) определенные разновидности рационализации; в) некоторые

случаи отрицания реальности. То, что атрибутивные процессы очень часто искажают реальность, приводя даже к ее отрицанию, как я думаю, хорошо видно из описания основной ошибки атрибуции и других атрибутивных искажений реальности, в том числе пророчеств, служащих собственным интересам.

Составляют ли все они генетически и функционально единую группу? Предшествует ли им генезис атрибуции? Это предстоит исследовать.

АТРИБУЦИЯ И ДЕЗАДАПТАЦИЯ

Исследования показали, что многие неправильные, искажающие истину атрибуции являются дисфункциональными и приводят к дезадаптации личности. Эти вопросы подлежат тщательному исследованию в психологии самозащиты личности и групп. Уже кое-что об этом известно (см.: Хьюстон, Финчэм, 2001, с. 214–216 и др.). Предстоят новые исследования.

Поэтому считаем полезным выдвинуть следующую проблему: рассмотреть атрибутивные процессы с позиций теории социально-психической адаптации и теории самосознания личности.

То обстоятельство, что патологические атрибуции приводят к дезадаптации личности, выше мы уже видели. Здесь же я имею в виду, что и нормальные, но неадаптивные реальности атрибуции, знакомые нам искажения, также могут способствовать дезадаптации личности.

ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ НЕЖЕЛАТЕЛЬНЫХ АТРИБУЦИЙ

В повседневных разговорах людей нередко можно услышать, как один из собеседников говорит другому: «Не думай, что я о тебе плохого мнения»; «Даже не воображай, что получишь от меня подарок» и т.п. Нередко подобные вещи говорят в виде вопросов.

Характер таких *вопросов-предупреждений* нетрудно понять. Говорящий (P_1) желает предупредить, предотвратить формирование в психике другой личности неблагоприятных мнений и желаний о себе. Но когда чувствует, что у другого подобное мнение уже образовалось, пытается защищаться от него, предотвратить его закрепление и получение им мотивационного заряда. Это самозащитные шаги, направленные против возможных атрибуций другого человека.

Однако в процессе подобной самозащиты P_1 , в свою очередь, может приписать другому (P_2) такие качества, каких у этой личности может и не быть. Разумеется, в числе этих атрибуций могут присутствовать и правильные догадки. Ведь когда один из собеседников говорит что-то другому (например, выражает свое мнение о третьем лице P_3), то он может догадаться о том, что подобное мнение P_2 может воспринимать и истолковать определенным образом. Например, P_1 говорит: « P_3 очень вредный и негодный человек». Под влиянием этого мнения P_2 может подумать: «Этот P_1 ненавидит P_3 , но P_3 — мой товарищ, его надо предупредить». P_1 , догадываясь, что P_2 может иметь такие мысли, после высказывания своего мнения, сразу же добавляет: «Послушай, не думай, что я ненавижу этого P_3 или боюсь его. Ничего подобного». Если первое мнение P_1 было наступательным, то последнее утверждение уже носит

иной — защитный — характер; в нем уже есть вероятностные (стохастические) элементы. Ведь P_1 может лишь выдвигать догадки о том, какое мнение о себе формируется в психике P_2 .

Именно эти повседневные психические процессы и представляют большой интерес как для социальной психологии, так и для теории психической самозащиты.

Я думаю, что такой подход при достаточном эмпирическом подкреплении позволит подвергнуть анализу художественные произведения и выяснить, в какой мере писатели правильно представляют себе, какие психические процессы протекают у людей. Диалоги действующих лиц оказываются искусственными, когда писатель не владеет подобной психологической убедительностью повествования.

12.10. ОБОБЩЕННЫЕ АТРИБУЦИИ КАК МЕХАНИЗМЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ САМОЗАЩИТЫ (новая концепция)

Процесс обобщения атрибуции и распространения ее на множество отдельных случаев описал Зелигман. В рассмотрение атрибуций он внес дополнительное измерение: *глобальность — специфичность*. Специфическая атрибуция касается лишь единичного случая. (При успехе: «Я смог решить только эту задачу»; при неудаче: «Я потерпел неудачу только в этом единичном случае».) Что касается глобальных атрибуций, они распространяются на многие случаи и задачи. (Например, в жизни Наполеона Бонапарта как-то наступил момент, когда он сказал самому себе: «Теперь я все могу!» или что-то подобное).

Процесс обобщения единичных случаев приводит к очень интересным последствиям, *по существу, порождая новые психические явления*.

1) *Внутренняя атрибуция превращается во внешнюю*, и, если вначале человек за свою неудачу обвиняет лишь себя, теперь он считает, что «все таковы» или «все виноваты».

Именно в этом смысле можно истолковать приведенный Зелигманом пример: у ребенка обнаружили лейкемию. Его отец мобилизует все свои возможности, чтобы спасти жизнь ребенка, но обнаруживает, что ни он сам, ни другие (врачи и др.) ничего не могут сделать. В этом случае, согласно Зелигману, *атрибуция беспомощности является внешней*. Я же полагаю, что вначале она была внутренней, но по мере получения информации о том, что и другие релевантные люди ничего не могут сделать, она превратилась во внешнюю атрибуцию.

2) Процесс превращения внутренней атрибуции во внешнюю я считаю процессом психической самозащиты. Теперь человек может оправдать свое бессилие тем, что *все* бессильны (медицина в целом бессильна). Такая глобальная атрибуция, по моему мнению, предотвращает развитие депрессии.

3) Данное явление распространено довольно широко. Так, когда человеку приписывают преступные намерения, он может утверждать, что все люди имеют подобные намерения, т. е. все являются потенциальными преступниками. С помощью

подобного процесса внутренняя атрибуция превращается во внешнюю, и человек в значительной мере (хотя бы только психологически) освобождает себя от ответственности.

Поскольку обобщение (генерализация) атрибуции и ее превращение из внутренней во внешнюю форму (или, вернее, во внешне-внутреннюю форму) — всеобщее явление, то надо полагать, что оно имеет наследственную основу. *Это психологическая схема, существующая в структуре мозга, это наследственная функциональная психо-логическая структура.*

Можно предложить еще одну *гипотезу*, которая расширяет только что предложенную концепцию, а именно: существует и обратный процесс самоатрибуции психических черт и причин, о которых человек узнает, что они общечеловеческие (являются психологическими универсалиями). И он приходит к выводу, что подобная черта должна быть выражена и у него. Такой обратный процесс может иметь место и в пределах одной личности: *добываясь успехов в нескольких делах, человек заключает, что и в следующем новом деле, которое он в настоящее время предпринимает, также добьется успеха. Это уже переход от глобальной атрибуции к специфической.*

Например, индивид А успешно решил научные задачи $P_1, P_2, P_3, \dots P_n$, и теперь, предпринимая решения задачи P_{n+1} , уверен, что успешно ее решит. Вера в свою способность решать задачи он приписывает и данному ожидаемому случаю. Возможна ли ошибка? Разумеется, возможна, поскольку новая задача может быть очень сложной. Но в целом данный процесс существует.

Проблема состоит в том, что описанные процессы, по-видимому, осуществляются с помощью ряда других механизмов, которые все еще предстоит открыть. Нужны новые исследования.

Два новых стиля атрибуции. Я полагаю, что последние два случая создают два новых варианта атрибутивных стилей: 1) стиль «Не только я такой, но и все остальные» (уподобление всех себе); 2) стиль: «Если все такие, то и я такой» (уподобление себя всем остальным). Вопрос о том, каким образом данные два стиля атрибуции относятся к остальным, надо еще исследовать. Нам предстоит раскрыть основные «измерения» этих двух стилей.

Так, утверждение «Не только я такой, но и все остальные» означает: а) внутренне-внешнюю комплексную атрибуцию; б) высокий уровень согласия (в результате индуктивного перехода от единичного и частного к общему); в) устойчивость; г) последовательность. Если человек осуществляет такую атрибуцию, он может продолжать действовать так же, как и раньше. (Преступник продолжит совершать преступления, неспособный — верить в свою неспособность, постепенно превращаясь в депрессивную личность, и т.п.)

Утверждение же «Не только все остальные такие, но и я» («Все мы — человеки») при атрибутивном анализе оказывается сходным с предыдущим утверждением: а) внешне-внутренняя атрибуция (здесь «внешность» предваряет «внутренность»); б) высокий уровень согласия (даже более высокий, поскольку осуществляется дедуктивный процесс перехода от общего к частному).

Важное различие этих двух стилей состоит в том, что человек, оперируя первым стилем, чаще ошибается (например, когда преступник всех остальных людей тоже

считает потенциальными или актуальными преступниками).

Могут ли эти два стиля сочетаться в психике одного человека? Конечно, могут. И в зависимости от ситуации и исходя из определенных мотивов, индивид может пользоваться то одним из них, то другим. Выбор зависит от того, какой стиль обеспечивает лучшую адаптацию.

Данную концепцию, которую я называю «концепцией о переходе от специфической атрибуции к глобальной и обратно» в силу ее опрационального изложения можно непосредственно подвергнуть эмпирической проверке с помощью несложных опытов.

ГЛАВА 13

КОГНИТИВНЫЙ ДИССОНАНС И АТРИБУЦИЯ (проблема синтеза)

Многие социально-психологические явления так сложны, что ни одна из частных теорий не может объяснить их с необходимой глубиной и убедительностью. В частности, созрела необходимость синтеза двух плодотворных теорий социальной психологии — теории когнитивного диссонанса и теории атрибуции. Предлагаемые в настоящей главе очерки преследуют в первую очередь именно эту цель, хотя попутно я касаюсь целого ряда других вопросов. Основная идея настоящей главы заключается в следующем: если нам удастся показать, что в определенных ситуациях атрибуции вызываются к жизни для уменьшения или полного устранения переживаемого личностью когнитивного диссонанса, наша задача в основном будет решена.

На всем протяжении процесса принятия решения и его закрепления психологи выделяют три основных этапа: 1) этап до принятия решения; 2) этап принятия решения; 3) наконец, этап, наступающий после принятия решения (см. исследования К. Левина, Л. Фестингера и других). Эти «исторические» этапы, как мы увидим, имеют существенные психологические различия, которые в значительной мере уже раскрыты и описаны исследователями. Однако многие вопросы все еще недостаточно ясны, и я намерен сосредоточить свое внимание на некоторых из них.

На современном этапе развития психологии создается возможность и необходимость по-новому исследовать вышеназванные этапы и объяснить наблюдаемые явления с использованием следующих основных психологических теорий: теории когнитивного диссонанса, теории атрибуции, современных представлений о конфликтах и теории фрустрации и психологической защиты. Я сделаю акцент на объединении и совместном использовании главным образом двух из них — теории когнитивного диссонанса и теории атрибуции, а также на применении объединенной теории при исследовании всех вышеназванных этапов, начиная с этапа возникновения проблемной ситуации (конфликта, задачи) и до закрепления принятого решения психологическими средствами личности или отказа от принятого решения.

13.1. ДО ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ

На первом этапе, до принятия решения, для личности имеется проблемная ситуация, в которой ей предстоит произвести выбор между альтернативами. Чаще всего проблемные ситуации имеют вид конфликтов личности преимущественно внутреннего характера. В теории когнитивного диссонанса исследуется главным образом третий этап, наступающий после принятия решения — этап диссонанса. Поэтому первый этап необходимо исследовать, опираясь на то, что известно о проблемных ситуациях и конфликтах.

Какие виды проблемных ситуаций после принятия решения преобразуются в состояния диссонанса? Как отметил уже Леон Фестингер, это те ситуации, в которых перед индивидом имеется ряд *альтернатив*, и ему предстоит сделать *выбор* между ними. Мы должны иметь: 1) возможно исчерпывающее описание альтернатив и их психологические характеристики; 2) нам следует выяснить, в какой мере эти альтернативы реально существуют и в какой они искусственно созданы индивидом с помощью атрибуций, проективных процессов и других защитных механизмов; 3) какие стратегии решения (выбора среди альтернатив) существуют и какие из них, примененные во втором этапе, порождают когнитивный диссонанс третьего этапа всего процесса.

Те альтернативы, которые описываются в теории Фестингера, не что иное, как типы конфликтов, выделенные еще Левином (и удивительно, что Фестингер своего предшественника и учителя почти не упоминает). Рассмотрим основные типы проблемных ситуаций.

1. *Две положительные альтернативы (варианты)*. У человека имеются определенные мотивы и цели, которые могут быть почти в равной степени удовлетворены и достигнуты как одной, так и другой из двух существующих положительных альтернатив. Допустим, человеку предлагают две должности. Назовем их А и В. Анализируя ситуацию и характер этих альтернатив, индивид составляет определенное представление о каждой из них. Эти представления состоят в основном из ряда позитивных элементов (знаний, как называет их Л. Фестингер — когниций). Одна их группа будет склонять его выбрать вариант А, а другая группа — вариант В. Имея перед собой подобную когнитивную ситуацию, индивид производит выбор в пользу одного из них. Это происходит на условно выделяемом втором этапе — этапе принятия решения (см.: Фестингер, 2000, с. 56).

Это, конечно, упрощенное, но в целом верное представление о том, что происходит в психике человека до осуществления выбора. Однако анализ первого этапа и данного вида ситуации (когда перед индивидом имеются два в равной мере желательных варианта) следует несколько углубить. Это можно делать по крайней мере двумя путями: а) путем раскрытия тех ценностных отношений, на основе которых осуществляется выбор (и оценка) альтернатив; б) путем более подробного анализа тех познавательных процессов, которые у индивида происходят на данном этапе.

2) *Второй тип проблемной ситуации — это когда предстоит осуществить выбор между двумя негативными альтернативами*. Зря Фестингер думает, что подобные ситуации редко возникают. Это смотря где и когда, в какой стране. Перед нами очень распространенный тип проблемной ситуации, в которой приходится произвести выбор одного из двух зол. Например, индивиду неприятно жить в стране А, но выбор страны

В тоже связан с неприятностями. Другой пример: после вынесения обвинительного приговора заключенного могут содержать или в тюрьме А, или в тюрьме В, но и там, и здесь — в условиях строго режима. Если представить себе, что ему предоставляется возможность выбора, то это не что иное, как выбор одного из двух зол. Третий пример: человека собираются казнить, но ему предоставляют выбор метода убийства... После осуществления подобных, тем более — роковых, выборов у человека, как предполагается, всегда возникает особое психическое состояние — диссонанс.

3) *Третий тип ситуации — выбор между альтернативами А и В*, каждая из которых имеет как положительные, так и отрицательные аспекты. Фестингер прав, когда утверждает, что это наиболее распространенный тип ситуаций выбора (см.: Фестингер, 2000, с. 57). Подобного мнения придерживался и Левин. Считается, что после принятия решения возникает диссонанс, но Фестингер, как мне представляется, сильно упрощает вопрос. Так, по его мнению, в этом случае имеются когнитивные элементы, соответствующие положительным аспектам отвергнутого варианта, и такие, которые соответствуют отрицательным аспектам отвергнутого варианта. Последняя группа когниций будет диссонантной знанию того, что был выбран один из вариантов.

Я думаю, что в этом случае возникает более сложный когнитивный диссонанс, в котором объединены два его варианта: 1) когнитивный диссонанс личности внутри каждого из вариантов (обозначим их соответственно KD_A и KD_B); 2) когнитивный диссонанс, возникающий в результате сравнения двух вариантов ($KD_{A/B}$). Дело в том, что если бы существовал один-единственный вариант С, который имел бы как привлекательные, так и непривлекательные черты, индивид все равно пережил бы когнитивный диссонанс. Ведь он был вынужден выбрать и иметь в своем распоряжении как положительные, так и отрицательные черты этого единственного варианта (который уже и не является вариантом в подлинном смысле слова). Но и здесь есть выбор, хотя это *своеобразный выбор внутри одного варианта*. Конечно, когнитивный диссонанс типа $KD_{A/B}$ — более «полноценный», соответствующий тому определению, которое изначально дано этому явлению.

4) *Ситуация, в которой перед человеком имеется более двух вариантов (альтернатив)*. В реальной жизни именно так и бывает. В связи с этим вариантом Фестингер отмечает, что анализ подобных ситуаций — достаточно сложен, но после принятия решения анализ проблемы диссонанса незначительно усложняется (см.: Фестингер, 2000, с. 58). Я считаю такое утверждение спорным, поскольку, если, например, перед индивидом вначале имелись пять вариантов (A_1, A_2, A_3, A_4 и A_5), то он производит **многоступенчатый выбор**: из пяти альтернатив через две-три ступени приходит, допустим, к двум: A_1 и A_5 , после чего выбирает, допустим, A_1 . Но на каждой ступени выбора он переживает диссонанс, который, конечно, наиболее интенсивен после последней стадии выбора между двумя окончательными альтернативами. Однако этот последний выбор есть, по существу, выбор между A_1 и всеми остальными. Выбирая A_1 , индивид отказывается от положительных черт всех остальных вариантов. Если некоторые из них имеются и у A_1 , диссонанс будет менее интенсивным, чем в том случае, когда в A_1 они полностью отсутствуют.

Я полагаю (и это надо исследовать), что в таких случаях, чтобы сохранить психическое равновесие, у индивида должны активно и мощно работать такие

защитные механизмы, как рационализация, вытеснение и атрибуция. Он должен до такой степени усилить привлекательность A_1 , чтобы все остальные варианты при сравнении с ним становились непривлекательными.

Атрибутивный подход ко всем этим типам ситуаций состоит в том, что позволяет заметить следующее: уже на первом этапе — на этапе анализа ситуации и сравнения альтернатив — индивид, по-видимому, совершает ряд положительных и отрицательных атрибуций, усиливая привлекательность одних вариантов и непривлекательность, неприемлемость других. Ведь объективный, беспристрастный анализ всех вариантов редко представляется возможным. Такая ситуация возникает, например, тогда, когда выпускник средней школы решает, в какой вуз пойти учиться. Вузов много, их исследование и оценка — достаточно трудоемкое дело, поэтому многие производят недостаточно подготовленный и случайный выбор.

В дальнейшем подобные сложные случаи надо исследовать в двух направлениях: а) необходимо выяснить, каким образом реально осуществляют свои выборы люди и какова психо-логика подобного любительского выбора; б) что рекомендует наука на основе исследования психологических и иных аспектов подобных ситуаций и тех психических процессов, которые имеют место у людей в таких условиях.

13.2. ЭТАП ВЫБОРА (принятия решения)

ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ

Когда все варианты рассмотрены, взвешены все «за» и «против», принятие решения в пользу одного из них протекает быстро. Левин заметил, что само решение принимается за несколько минут, но оказывает влияние на поведение индивида в течение последующих месяцев. Что же происходит в психике человека за эти несколько минут, какие механизмы в этом процессе участвуют, какую роль играют атрибуции, если они имеются? Я думаю, что данный (второй) короткий этап принятия решения труднее всего исследовать, поскольку он быстротечный и в значительной степени подсознательный, даже интуитивный.

Один важный «момент», имеющий место за эти несколько минут, заметил уже Курт Левин. Он писал: «Принятое решение устанавливает связь между мотивацией и действием...» (Цит. по: Фестингер, 2000, с. 55). Лучше было бы, конечно, сказать не «принятое», а «принимаемое» решение, потому что «принятое» означает, что процесс имел место в прошлом; нас же интересует сам ход этого процесса, его динамика. Итак, в тот «момент», когда человек после раздумий первого этапа принимает решение, он тем самым устанавливает связь между своими мотивами и действием (действиями). Иначе говоря, *он решает вопрос о том, что будет делать и ради чего*. Он может частично выразить процесс принятия своего решения в словах, например, в виде следующего суждения: «Хорошо, я согласен» или, если он производит выбор между двумя вариантами: «Да (хорошо, ладно), я беру A_1 , а от A_2 отказываюсь» и т.п.

Это означает, что за те несколько минут, в течение которых индивид принимает решение, он еще раз сопоставляет возможные варианты и выбирает один из них.

По этому поводу можно выдвинуть следующую *гипотезу*: в сложных ситуациях во втором этапе также имеют место атрибуции: а) в быстром темпе просматриваются те атрибуции, которые были созданы уже на первом этапе; б) добавляются новые, *мгновенные атрибуции*, которые и приводят к изменению «чаши весов» в пользу одного из вариантов (альтернатив)*. в) я полагаю, что именно из-за участия подобных мгновенных атрибуций нередко оказывается, что даже если первый этап был достаточно длительным и человек имел возможность взвешивать все аспекты своего конфликта, принимаются ошибочные, как ни странно, поспешные решения. И вполне естественно, что после принятия подобных неадекватных решений человек переживает сильный диссонанс.

Я надеюсь, что эту гипотезу нетрудно проверить с помощью эмпирических исследований. Для этого достаточно, например, исследовать феномены «импульсивных решений»: импульсивных политических решений, импульсивной женитьбы, импульсивных покупок товаров, которые, как потом оказывается, человеку не были нужны, и т.п.

Если говорить о роли сугубо познавательных операций в процессе принятия решения, то, по-видимому, следует подчеркнуть роль операций синтеза различных суждений за и против и осуществление вывода (умозаключения или ряда умозаключений) о том, какая альтернатива более желательна. Здесь формальная логика, конечно, играет определенную роль, *но процесс принятия решения я считаю преимущественно психо-логическим*, о чем говорят, в частности, активное участие в нем мгновенных атрибуций. Поэтому предстоит создать психо-логику принятия решений в разных ситуациях (выбора из двух привлекательных альтернатив; выбора из более двух вариантов; выбора из двух или более непривлекательных вариантов («зол») и т.п. Наконец, необходимо выяснить роль интуиции во всех этих процессах. Роль интуиции в процессе решения научных проблем уже стала предметом психологических исследований (См.: Налчаджян, 1972).

ВЗАИМОСВЯЗЬ ПРИНЯТОГО И ОТВЕРГНУТОГО ВАРИАНТОВ: ДЕЙСТВУЕТ ЛИ ЗДЕСЬ ЗАКОН СОПРЯЖЕНИЯ?

Одной из причин возникновения диссонанса после принятия решения является *относительная привлекательность отвергнутого варианта*. Фестингер обращает на это серьезное внимание и подчеркивает, что возникновение диссонанса, по существу, обусловлено наличием в психике человека знаний о привлекательных чертах отвергнутой альтернативы. Эти черты могли бы привести к принятию иного решения. «Эти элементы отражают желательные характеристики отвергнутых альтернатив и нежелательные — альтернатив выбранных», — отмечает Фестингер. Чем больше относительная привлекательность отвергнутых альтернатив по отношению к предпочтенной, тем большей будет доля элементов, включающих позитивные характеристики первых и негативные второй, которые являются диссонантными по отношению к знанию, соответствующему данному действию» (Фестингер, 2000, с. 59).

Для более четкого анализа я предлагаю следующие соображения: 1) между принятой и отвергнутой альтернативами существуют отношения сопряжения; 2) положительные черты принятого варианта и положительные черты отвергнутого варианта связаны по принципу негативного сопряжения; 3) отрицательные черты принятого и отвергнутого вариантов также связаны по принципу отрицательного сопряжения; 4) между отрицательными чертами принятой альтернативы и положительными чертами отвергнутой существует положительное сопряжение; 5) положительный вариант закона сопряжения действует также между положительными чертами принятого варианта и отрицательными чертами отвергнутого варианта.

Отсюда можно прийти по крайней мере к двум важным выводам. После принятия решения: а) отрицательный вариант закона сопряжения между когнитивными элементами двух альтернатив приводит к усилению диссонанса; б) в то же время положительный вариант закона сопряжения приводит к смягчению диссонанса (и вообще к слабому диссонансу); в) эти два варианта закона сопряжения (или сопряженного изменения) действуют в психике человека одновременно, и общий итог в виде диссонанса (как его структура, так и интенсивность и динамика) зависят от того, какой вариант преобладает. Это, в свою очередь, зависит от самих когнитивных элементов.

Если между принятой и отвергнутой альтернативами после принятия решения отношения подчиняются таким закономерностям, то перед нами психический процесс, который то актуализируется, то переходит в «спящее», латентное состояние, оказывая заметное влияние на психическое состояние и действия человека.

Я, конечно, показал лишь те формы, которые может принять сопряжение когнитивных элементов, вовлеченных в диссонантные отношения. Но что собой представляет взаимодействие познавательных элементов психики содержательно? И каковы природа и структура мотива смягчения диссонанса? На эти вопросы в теории когнитивного диссонанса, насколько мне известно, пока нет определенных ответов. Я имею в виду следующее. Допустим личность Р из вариантов А и В выбирает А. В его представлениях об А и В имеются элементы: а) А — красив; б) В — красив. Эти два элемента диссоннируют друг с другом, они взаимодействуют по закону отрицательного сопряжения. Как они сравниваются? Почему «красота А» одерживает победу над «красотой В»? Вот на такие конкретные психологические вопросы мы должны уметь отвечать при исследовании процесса когнитивного диссонанса, начинающегося сразу же после принятия решения.

ВЫБОР, СТРОГО РАЗДЕЛИТЕЛЬНЫЕ СУЖДЕНИЯ И ДИССОНАНС

Психолингвистические аспекты выбора одного из вариантов (альтернатив), безусловно, производится с участием речевого мышления. Но процесс выбора может

* Отмечу, что в монографии «Агрессивность человека» я уже предложил разработанную концепцию о мгновенных атрибуциях, которую здесь можно

сопровождаться одним из вариантов разделительных, категорических умозаключений.

Разделительные суждения, как известно, бывают двух видов: строго разделительные и соединительно-разделительные. Приведу пример:

«Я должен жениться или на А, или на Б, или на С».
(Выбор одного из этих вариантов исключает выбор других.)

«Я женюсь на А».

«Следовательно, я не женюсь ни на Б, ни на С».

После того, как выбор с таким речевым сопровождением произведен, возникает диссонанс, начинаются процессы атрибуции и адаптации.

А теперь приведу пример соединительно-разделительного умозаключения.

«Я должен жениться как на А, так и на Б и С»;

«Я женюсь на А».

«Следовательно, я могу жениться на Б и С».

Вот эти логико-когнитивные и психолингвистические аспекты процессов осуществления выборов и предстоит исследовать.

13.3. УВЕРЕННОСТЬ И ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ

Опыт создания психологии уверенности

И в повседневной жизни, и в психологии диссонанса, часто употребляется понятие «уверенность», но без четкого определения его смысла. В то же время «уверенность в принятом решении» используется в качестве меры того диссонанса, с которым связано принятие решения (см.: Фестингер, 2000, с. 81–82). Я думаю, что этого нельзя делать, пока у нас нет ясного понимания того, что такое «уверенность». Не зная этого, мы не можем знать также то, что такое *степень уверенности*. Не зная этих вещей, нельзя (мы не имеем права) исходить из них как из ясных и доказанных предложений и критериев для определения чего-либо иного, в том числе и уровня (силы, интенсивности) диссонанса.

Когда человек высказывает какое-либо мнение, мы можем спросить его: «А ты уверен, что прав?» Подобные вопросы показывают, что а) вопрос уверенности имеет отношение к проблеме истинности наших суждений и представлений; суждения, выражающие уверенность и неуверенность, по существу, являются *вероятностными атрибуциями*. Только в случае полной (сто процентной) уверенности наши суждения могут быть «не вероятными» (категорически истинными).

Уверенность — сложное когнитивно-эмоциональное состояние, переживание степени ценности и правильности своего мнения или убеждения, а также принятых (и принимаемых) решений. Уверенный человек предвосхищает результаты своих действий (и решений), считает их благоприятными, т. е. соответствующими своим целям, и, принимая решение, начинает действовать. В подобных случаях человеку необходимо знать свои возможности (уровень знаний, умений и способностей); предвидеть реакции тех людей, с которыми предстоит сотрудничать; предвидеть наличие тех средств, которые необходимо иметь для осуществления принимаемого решения.

Неуверенность возникает в том случае, когда все указанные «параметры» находятся на низком уровне или отличаются неопределенностью.

Уверенность и доверие. Уверенно действует тот, кто доверяет себе, а также тем людям, с которыми ему предстоит сотрудничать. Доверие основывается на уверенности. Я не доверяю кому-либо, если не уверен, что он честный, желает сотрудничать и т.п. Обман доверия приводит к неуверенности. Доверие включает определенные ожидания, оправдание которых необходимо для его сохранения.

Доверие опирается не только на реальные, проверенные знания, но и на различные атрибуции. Следовательно, уверенность тоже нередко опирается на атрибуции. «Ты уверен, что сможешь успешно сдать экзамены?», — спрашиваем мы у студента. На что он опирается, когда дает положительный ответ, из чего исходит? Нет сомнения, что подобный ответ возможен лишь на основе осознания объема своих знаний, отношения преподавателя и уровня его требовательности, а также на основе социального сравнения. «Я знаю лучше, чем другие, не хуже П, и т.п.»

Все подобного рода *суждения уверенности* в какой-то мере исходят из различных блоков знаний индивида, но в определенной мере также из предположений, которые очень часто есть не что иное, как вероятностные атрибуции.

ЗАВИСИМОСТЬ УВЕРЕННОСТИ ОТ ТИПА ПРОБЛЕМНОЙ СИТУАЦИИ

Как показали исследования, проведенные в русле проблематики когнитивного диссонанса, уверенность в правильности принятого решения зависит от характера той проблемной ситуации, в которой совершается выбор. Очень полезную типологию многие годы назад предложил Мартин (Martin, 1922; Фестингер, 2000, с. 104–105). Он выделил три типа ситуаций выбора (т. е., по существу, проблемных ситуаций), которым дал не очень удачные названия «категорий процесса осуществления выбора»:

- 1) *Предпочтение*: одна из альтернатив обладает такой значительной привлекательностью по сравнению с остальными, что человек без труда и без пререживания заметного конфликта осуществляет свой выбор. Необходимость выбора не приводит к возникновению сильного внутреннего конфликта. После принятия решения (что делается быстро) имеет место *оправдание выбора* — процесс, который А. Мартин считает разновидностью рационализации. (Предпочтительно назвать подобный

процесс защитной аргументацией.) Данный процесс усиливает удовлетворенность человека своим выбором.

- 2) *Конфликт*: различия привлекательности альтернатив небольшие, поэтому человек переживает конфликт, сомневается, переживает диссонанс как до, так и после принятия решения. После принятия решения иногда у человека возникает *сожаление*. Есть, конечно, различные варианты конфликтных ситуаций, которые упомянутыми авторами не рассматриваются. Если в ситуации предпочтения уверенность в правильности произведенного выбора высока, то в ситуации конфликта уверенность низка. Осуществление выбора требует значительно большего временного интервала.
- 3) *Безразличие*: существующие альтернативы не только мало различаются друг от друга (нет предпочтения), но и *не являются значимыми* для личности. Он безразличен к ним. В этом случае выбор осуществляется довольно быстро, но уровень уверенности в правильности выбора низкий.

После каждого сделанного выбора испытуемого просили сказать, насколько он уверен в правильности своего решения. Для оценки уверенности была составлена шкала, состоящая из четырех пунктов. Наиболее высокий уровень был отмечен при осуществлении выбора в ситуации предпочтения. Наиболее низкий уровень был в ситуации безразличия. При выборе в конфликтной ситуации уровень уверенности занимал среднее положение.

Все эти результаты ассимилированы в теории когнитивного диссонанса. Причем результаты, касающиеся как временных интервалов, необходимых для принятия решения, так и степеней уверенности в правильности решения, оказались правильными как при выборе в гипотетических ситуациях, так и в ситуациях реального выбора (например, между двумя запахами или иными альтернативами).

Итак, уровень уверенности в правильности принятого решения зависит как от факторов, описанных мною в первом разделе настоящего параграфа, так и от того, в какой ситуации принимается решение. Эти данные имеют важное значение как и объединенной теории диссонанса-атрибуции, и для теории психологической самозащиты. Например, было бы интересно знать: а) в каком из трех описанных случаев осуществления выбора у личности возникает более интенсивная защитная мотивация; б) какова специфика выбора защитных механизмов после осуществления каждого из трех типов выборов; в) можно предположить, что тенденция самозащиты (и оправдания своего выбора с помощью дополнительных аргументов) сильнее всего выражается после разрешения острого конфликта. Эту концепцию возможно расширить.

ВЕРА И УВЕРЕННОСТЬ

Можно предположить, что у человека наибольшая уверенность в правоте своего решения (и действий) возникает тогда, когда у него есть вера. Например, вера

в Бога дает уверенность в спасении и вечной счастливой жизни после ухода из этого бренного мира.

Убежденность ребенка в то, что родитель всегда поможет ему и защитит, сообщает ему самоуверенность при общении, даже при взаимодействии с другими людьми. К чему ведет слепая вера в вождя, которого возводят в культ, общеизвестно. Люди из-за такого вождя могут совершать преступления, ни на минуту не сомневаясь в своей правоте.

Хотя сама вера как когнитивное психическое образование может в значительной мере состоять из атрибуций, верующий может не знать, что занят приписываниями: ему может показаться, что его уверенность основывается на подлинном, истинном знании.

Почему вера привлекательна для многих людей? Предлагаю следующую *гипотезу*, предполагая, что другие тоже догадались сказать то же самое: когда у человека есть вера, ему легче принимать решения, у него меньше конфликтов и они менее острые; слабее также ожидаемый им диссонанс. Это обеспечивает ему душевный покой. Именно поэтому верующие так агрессивно реагируют на всякие попытки расшатать их веру.

Но вера порождает познавательную слепоту. Верующий человек вряд ли может быть настоящим, свободным от догматизма исследователем природы и человеческой психики.

ВЕРА И ФАТАЛИЗМ

Поскольку вера всегда сочетается с фатализмом, в рамках объединенной теории диссонанса и атрибуции необходимо исследовать и следующую проблему: «Фатализм, принятие решения и диссонанс».

Чем отличаются диссонанс и адаптивные процессы фаталиста от когнитивного диссонанса и адаптивных процессов иных типов людей? Психологическая самозащита фаталистов должна иметь свои особенности. Тем более должны существовать различия между людьми с различными типами фатализма (по предложенной мною классификации). Если быть кратким (в другом месте свою психологию фатализма я намерен изложить более подробно), то следует различать внешний (в том числе религиозный) фатализм от внутреннего фатализма, под которым я имею в виду то устроение человека, при котором он полностью опирается на свои внутренние возможности, независимо от его воли (как он полагает) предопределяющие все его действия и жизненный путь. Иначе эти два главных типа можно назвать *объективным* и *субъективным фатализмом*. Возможен, конечно, и средний тип.

13.4. ПОСЛЕ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ

АТРИБУЦИЯ КАЧЕСТВ ИЗБРАННОМУ ВАРИАНТУ

Ряд психологов, в том числе Курт Левин, обратили внимание на то, что после принятия решения, после выбора одной из альтернатив, происходит *закрепление решения*. Левин писал: «Это, по всей видимости, является частичным объяснением того парадоксального факта, что процесс принятия решения, занимающий всего несколько минут, способен повлиять на поведение индивида в течение многих последующих месяцев. Принятое решение устанавливает связь между мотивацией и действием и одновременно производит эффект «окончательной фиксации», или «заморозки», мотивировок, что частично является следствием тенденции индивида оставаться верным своему решению» (см.: Lewin, 1951; цит. по: Фестингер, 2000, с. 55).

Л. Фестингер объясняет отмеченное Левиным явление исходя из своей теории когнитивного диссонанса: после принятия решения индивид добавляет консонантные когнитивные элементы к своему решению и устраняет диссонирующие элементы. В результате такой умственной работы одинаково привлекательные поначалу альтернативы перестают выглядеть равноценными.

Я думаю, что обсуждение этого важного вопроса можно поднять на новый уровень двумя путями: 1) с учетом того, что психическая активность человека в период после принятия решения является *сложным процессом психической самозащиты*, в котором используются различные механизмы и стратегии (в том числе рационализация, интроекция, проекция и т.п.), Л. Фестингер обратил внимание лишь на процесс добавления новых когнитивных элементов, тем самым сильно упростив и сделав свое утверждение слишком общим.

2) Для понимания поведения человека в период после принятия решения необходимо применить также теорию атрибуции, поскольку многие из актов добавления новых когнитивных элементов могут быть атрибуциями нескольких типов. Во-первых, выбранной альтернативе атрибутируются новые положительные черты; во-вторых, отвергнутому варианту атрибутируются дополнительные отрицательные черты; в-третьих, личность может атрибутировать себе самому определенные мотивы и качества, которые тоже служат для оправдания принятого решения. С учетом этих идей мы видим, что открываются широкие возможности более углубленного исследования этапа, следующего за принятием решения.

Но для реализации открывающихся возможностей необходимо отдельно исследовать различные ситуации принятия решения, которые уже описаны в предыдущих параграфах настоящей главы. Я считаю полезным напомнить о них. Это, во-первых, ситуация выбора между двумя примерно в одинаковой степени привлекательными альтернативами; во-вторых, это ситуация выбора между положительным и отрицательным альтернативами, когда привлекательность одной из них так сильна, что выбор производится почти без конфликта; в-третьих, это ситуация выбора между такими двумя вариантами, каждый из которых имеет для личности как привлекательные, так и непривлекательные аспекты. Можно было, конечно, исходить также из типологии конфликтов, которую предложил К.Левин, ведь теория когнитивного диссонанса явно или неявно исходит из этой теории, в определенной степени является ее детищем.

КАКУЮ МОТИВАЦИЮ СОЗДАЕТ КОГНИТИВНЫЙ

ДИССОНАНС?

Одним из главных тезисов теории диссонанса Фестингера является следующее утверждение: *диссонанс, возникнув, создает мотив своего уменьшения*. У Фестингера получается так, что диссонанс является мотивом устранения самого себя (мотивом, стимулом к самоуничтожению). Он отмечает также, что переживающий диссонанс человек будет активно избегать «ситуаций и информации, которые могут вести к его возрастанию» (Фестингер, 2000, с. 17).

Но я думаю, что проблема мотивации освобождения от диссонанса требует более тщательного анализа. Это важно не только для обоснования теории диссонанса, но и для нахождения тех пунктов, в которых она может быть связана с другими социально-психологическими теориями. Ниже я предлагаю ряд соображений по этой проблеме.

Я считаю, что не сам диссонанс двух типов знаний вызывает мотивацию своего уменьшения, а та фрустрация («дискомфорт», как называет это состояние Фестингер), которая переживается человеком. Освобождение от дискомфорта — гедонистическая тенденция, имеющаяся у каждого здорового человека. На основе этой общей тенденции у человека возникают конкретные мотивы, в том числе защитно-адаптивные, которые и сообщают направленность и содержание его активности.

То, что Фестингер называет избеганием таких ситуаций и информации, которые могли бы усилить диссонанс, есть не что иное, как указание на работу известного механизма *перцептивной защиты*. Следует отметить, что данный механизм редко выступает изолированно: он обычно входит в состав комплекса защитных механизмов, сочетаясь, например, с вытеснением и подавлением, с рационализацией и отрицанием реальности.

Знание полного набора активизируемых диссонансом защитных механизмов, комплексов и стратегий очень важно также для установления связи между теорией диссонанса и теорией атрибуции. Я считаю, что, отрицая реальность и защищаясь от осознания ситуаций, способных усилить диссонанс, человек в составе своего защитного комплекса может использовать также различные атрибуции (которые нужны для замены вытесненной, неземчаемой реальности).

Итак, я полагаю, что *диссонанс является психологической причиной порождения мотивов своего смягчения, а не самым мотивом*. Но проблема эта значительно сложнее.

ВСЕГДА ЛИ ЛЮДИ ЖЕЛАЮТ ИЗБАВИТЬСЯ ОТ СВОИХ ДИССОНАНСОВ?

Соглашаясь с тем, что общей закономерностью является избегание, желание избавиться от диссонанса, порождающего фрустрацию и стресс, все же можно задать вопрос: является ли такая защитная тенденция универсальной? Нет ли случаев, когда люди сами ищут диссонансов и даже конфликтов? Я думаю, что, внимательно наблюдая за поведением людей, мы могли бы обнаружить подобные факты. Это, во-первых, случаи переживания *амбивалентных чувств*, которые могут сохраняться

очень долго, даже на всю жизнь. Во-вторых, человек может думать одно, а говорить другое (об одном и том же предмете) исходя, например, из конформистских побуждений. Очевидно, что он будет переживать диссонанс.

Наконец, в третьих, человек может переживать из-за своего иррационализма, подозрительности, зависти, ревности и других эмоционально-когнитивных комплексов. У психотиков таких тенденций больше, и они интенсивнее, но подобные явления мы отмечаем и у практически здоровых людей. Есть много людей, которые специально создают конфликты и диссонансы как для себя, так и для других.

Здесь я вижу возможность состыковки теории диссонанса с теорией атрибуции. Моя идея заключается в следующем: *иррациональные атрибуции являются источником диссонанса*. Это хорошо видно в комплексе ревности, который подлежит пересмотру с позиций объединенной теории диссонанса-атрибуции.

Итак, вопрос, который нас здесь интересует, следующий: *разве люди только избегают диссонанса? Не бывает ли ситуаций, в которых человек стремится еще больше усилить свой диссонанс?*

Уже Фестингер рассмотрел подобную возможность. Он указал на то, что, когда диссонанс человека до такой степени усиливается, что приближается к пределу (к своему максимальному уровню интенсивности), человек может добровольно искать новое знание, которое бы усилило диссонанс, чтобы изменить свою точку зрения (Фестингер, 2000, гл. 6). Максимальная сила диссонанса — это, согласно данной теории, сила сопротивления наиболее слабого элемента диссонантной пары (пары элементов или групп, кластеров, когнитивных элементов).

Итак, когда диссонанс приближается к своему пиковому значению, человек сам может добавить новые диссонантные элементы и перейти к действиям по его устранению. Например, человек купил автомашину. У него постепенно накапливается информация о том, что покупка была ошибкой. Когда диссонанс усиливается, он сам может добавить новое знание, подтверждающее ошибочность покупки, и решить продать этот автомобиль. При этом он может использовать атрибуции.

Приведу иного характера обобщенный пример. Я заметил, что иногда один из находящихся в конфликтных отношениях супругов посещает психолога или психотерапевта не для того, чтобы получить профессиональную помощь и смягчить свой семейный конфликт (зачастую в таких случаях речь может идти о сложном сочетании конфликта с диссонансом), а лишь с целью получения от специалиста дополнительных научных когниций, которые могли бы значительно усилить его диссонанс, заставляя, тем самым, окончательно склонить его к разводу. Это перемена когда-то принятого решения (выбора супруги) путем максимального усиления своего когнитивного диссонанса. В подобных случаях получается, что психолог способствует усилению диссонанса и подводит пациента к такому решению, которое может и не быть самым оптимальным. Максимальное обострение конфликта или диссонанса — способ заставить себя принимать новое решение.

Мы видим, что усиление диссонанса заставляет человека осуществить новый выбор (принять новое решение) и приступить к реальным действиям по его осуществлению. Поэтому я спрашиваю (и одновременно в такой форме выдвигаю гипотезу): *разве не превращается острый диссонанс в новый конфликт, требующий*

разрешения?

Я думаю, что это именно так, и мы теперь можем заняться изучением *процесса возникновения конфликта*, который в теории когнитивного диссонанса в значительной степени игнорируется. Принято считать, что возникновение конфликта обычно начинается с легкого противоречия, которое затем поднимается до уровня острого противопоставления (конфликта в собственном смысле слова), нередко достигая уровня кризиса, т. е. такого конфликта, который уже невыносим и требует обязательного разрешения (см.: Щепаньски, 1969; Налчаджян, 1988, гл. 2). Если это так, то относительно внутренних конфликтов можно предположить, что часть из них в начале своего возникновения как противоречие является диссонансом. Поэтому цепь, связывающая описанные в первых параграфах настоящей главы этапы, принимает следующий вид: «диссонанс — конфликт — решение — диссонанс — конфликт — ...»

Если это так, то можно сказать, что *в определенных случаях человек может стремиться превратить диссонанс в конфликт, чтобы разрешить его.*

13.5. КОНФЛИКТ И ДИССОНАНС

ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ КОНФЛИКТА

Не вдаваясь в подробное рассмотрение природы конфликта и его многочисленных разновидностей, вкратце охарактеризуем это явление в целом с целью его дифференциации от диссонанса, а также для обсуждения ряда других вопросов.

Для личности конфликт выражен тогда, когда есть *необходимость осуществления выбора*. Есть два или больше объектов или форм деятельности и т.п., одновременно их все индивид иметь или выполнять не может. Он должен выбрать один вариант из двух или большего числа вариантов (альтернатив), а от остальных отказаться. Это для него конфликтная ситуация. Мы уже видели, что существуют различные виды личностных конфликтов, т. е. их разновидности (модусы), и разрешение каждого из них имеет свои особенности. Существующие альтернативы в одном случае могут быть примерно одинаково привлекательными, в других — совершенно разными по уровню привлекательности для личности, совсем не привлекательными и даже неприятными.

Когда мы говорим о привлекательности альтернатив, то сразу же становится понятным, что в конфликтной ситуации у человека имеются различные активизированные мотивы и цели. И мы могли бы охарактеризовать конфликт как противоречие или даже несовместимость удовлетворения одновременно двух или большего числа потребностей личности в одной и той же ситуации. Когда человек стоит перед выбором, то у него всегда имеется конфликт мотивов и целей. Человек нередко вынужден отказаться от одной цели ради осуществления другой, которую он считает более важной.

КОНФЛИКТ И ФРУСТРАЦИЯ

Конфликт является одной из типичных фрустрирующих ситуаций (эту идею, слегка намеченную Фестингером, я подробно разработал в своей монографии: Налчаджян, 1988). Человек, переживая конфликт, фрустрируется, т. е. испытывает чувство лишения (депривации) чего-то важного и ценного. У него активизируются защитные механизмы (агрессия, вытеснение, рационализация, проекция и др.), которые, особенно в условиях длительного сохранения конфликта, способствуют обеспечению некоторого психологического комфорта для личности. Это частично достигается путем искажения реальности.

Я полагаю, что на этапе переживания конфликта, когда человеку еще не удалось осуществить выбор и принять решение, у него в психической жизни преобладают две линии процессов: 1) *первая* — это *линия психологической самозащиты*, о которой я уже говорил. Это сложный процесс использования иногда отдельных защитных механизмов, но чаще всего их комплексов, целью активизации которых является смягчение конфликта и вызываемой им тревоги и обеспечение для личности некоторого психологического комфорта; 2) *Вторая линия* — это линия познавательных процессов, целью которых является разрешение конфликта и принятие определенного решения. Эти две линии достаточно сложных психических процессов находятся в динамических взаимоотношениях вплоть до того, что слишком активная работа защитных механизмов может создать *иллюзию преодоления конфликта*, вследствие чего конфликт переходит на подсознательный уровень. Но если психологический конфликт не переживается на сознательном уровне, у человека может создаться ложное представление, будто он его решил. Так люди нередко «закрывают глаза» на многие конфликты, которые то и дело возникают в их жизни.

Виды КОНФЛИКТОВ ПО ПРЕДМЕТУ ВЫБОРА

Я показал, что основным признаком или критерием наличия у человека конфликта является обнаружение у него потребности осуществления выбора между двумя альтернативами (или большим числом возможностей): между двумя ценностями; между двумя мнениями или убеждениями; между двумя предметами и т.п. Это типы или виды выбора по предмету. Но можно выдвинуть и следующую задачу: всегда ли процесс выбора протекает у человека одинаково? Какие различия могут быть между случаями выбора как механизма разрешения конфликтов? Я думаю, что могут существовать следующие различия: 1) длительность процесса выбора: иногда человек принимает решения «моментально», иногда же — в течение нескольких минут; 2) сложность выбора: иногда выбор бывает простым, иногда сложным; если в первом случае варианты А и В являются простыми предметами (с одним-двумя признаками, которые легко сравнить друг с другом), то в других случаях А и В — сложные предметы со многими признаками, и человек должен произвести в уме сложные сравнения, расчеты и т.п. психические операции для того, чтобы прийти к определенному выводу в пользу того или другого варианта; 3) вмешательство внешних факторов или их отсутствие; в «момент» принятия решения кто-то может сообщить индивиду новую информацию.

При обсуждении подобных вопросов важно не смешивать этап переживания

конфликта с этапом принятия решения, хотя второй является продолжением первого. Все же это различные этапы как по значению, так и по тем процессам, которые происходят в психике человека. Если на первом этапе имеет место в основном сравнение альтернатив, то на втором этапе одна из них выбирается, а вторая отвергается (их сравнение уже завершено, и человек производит выбор). Сразу после осуществления выбора начинается этап диссонанса, или, как мы полагаем и намерены это аргументировать, этап сочетания конфликта и диссонанса.

КОНФЛИКТ И ДИССОНАНС

Фестингер считал, что конфликт и диссонанс — различные явления. Конфликт существует между возможными вариантами (альтернативами) до принятия решения. «После того, как решение принято, конфликта больше нет: человек сделал свой выбор, он, так сказать, разрешил данный конфликт. С этого момента он находится в рамках выбранного образа действий. Возникает диссонанс, и стремление к уменьшению этого диссонанса не толкает индивида действовать в нескольких направлениях одновременно» (Фестингер, 2000, с. 61). Согласно Фестингеру, у конфликта и диссонанса — различная динамика.

Прав ли Фестингер? Я думаю, что вопрос о сходстве и различиях конфликта и диссонанса, того, является ли диссонанс разновидностью конфликта, можно решить, если удастся найти ответ на следующий вопрос: *существует ли потребность осуществления нового выбора после осуществления первого выбора?* Остались ли после разрешения конфликта два варианта (или больше), которые требуют от личности принятия нового решения, причем, так сказать, в рамках тех же вариантов, которые обсуждались и до принятия решения? Например, если существовали варианты А и В и индивид Р выбрал А, то после этого: 1) индивид хотел бы осуществить новый выбор между А и В, т. е. *пересмотреть* свой выбор? 2) Существует ли возможность обращения или аннулирования принятого решения, отказа от него? 3) Возможно ли принимать решение одновременно как в пользу А, так и в пользу В? Ведь в реальной жизни такая возможность бывает. Так, если Р — богатый человек, то после покупки машины А и переживания острого диссонанса он может купить также и В, и в какой-то мере уменьшить свой диссонанс. Положительные черты А и В как черты приобретения у него сочетаются, и он в значительной мере освобождается от своего диссонанса.

Другой пример: Р выбирает между невестами А и В, женится на В, но сохраняет связи с А, которая соглашается стать его любовницей. Аморально? Допустим, так. Но ведь в реальной жизни нередко именно так и бывает.

Итак, я считаю, что во многих случаях после разрешения конфликта путем осуществления выбора наступает этап, когда у человека существует возможность и потребность нового выбора, а это — явный признак наличия в его психике конфликта; *конфликт и диссонанс могут сочетаться*; нередко у человека появляется новая альтернатива (С) и возникает потребность выбора между А и С. Например, женатый на А мужчина разводится и женится на С. Это уже способ разрешения нового конфликта, который может сочетаться с тем диссонансом, который возник после выбора между А и В. Кстати, я полагаю, что одним из способов избавления от дис-

сонанса является выбор новой альтернативы С. В таких случаях, по существу, осуществляется выбор между объединенным вариантом (А и В) и вариантом С. Подобные реальные случаи действительно встречаются. Например, человек желает купить дом. У него есть ряд альтернатив (А, В, С,) и он переживает конфликт. Но вот появляется новая альтернатива Д и он, отвергая группу первых (А, В, С,), выбирает Д. Конфликт в основном разрешен. Но диссонанс, безусловно, возникает.

Итак, даже на простых примерах можно показать, что сочетание конфликта и диссонанса вполне возможно. Это те случаи, когда возврат на этап конфликта возможен. Если есть возможность нового выбора между теми же альтернативами, значит первоначальный конфликт в измененном виде сохранился, сочетаясь с когнитивным диссонансом. Не говоря уже о том, что, как уже было сказано, может появляться новая альтернатива.

Является ли диссонанс конфликтом? Фестингер считал, что нет. Однако, зная основные характеристики конфликта, можно утверждать, что диссонанс — это специфическая разновидность конфликта. Я считаю, что: а) в психологическом смысле как содержание памяти прежний конфликт сохраняется и время от времени воспроизводится в сфере сознания; нельзя сказать, что такой «разрешенный» конфликт не оказывает влияния на психическое состояние и поведение человека; б) появляются новые конфликты, в том числе и диссонанс. Из других вновь появившихся конфликтов можно упомянуть межличностный конфликт. Например, мужчина сделал неудачную покупку, и возник конфликт между ним и его супругой. Этот межличностный конфликт переживается наряду с когнитивным диссонансом.

НОВАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ КОНФЛИКТОВ

При определении конфликта между знаниями и желаниями индивида относительно альтернатив А и В я подчеркнул значение потребности выбора. Фестингер говорил о необходимости выбрать между возможными вариантами. Данный момент, касающийся мотивов конфликта и его разрешения мне представляется важным. *Потребность в чем-либо и необходимость чего-либо — не одно и то же.* Можно говорить о такой потребности, удовлетворение которой необходимо; но есть и такие потребности, удовлетворение которых не представляется необходимым. В целом имеются *уровни необходимости*, и я думаю, что можно даже предложить новую классификацию конфликтов по критерию интенсивности необходимости их разрешения. Правда, до этого придется выяснить, что такое необходимость и чем различаются ее уровни.

Необходимость. Когда мы утверждаем, что какое-либо условие, предмет и т.п. необходимо, то имеем в виду, что *без него что-то другое не может существовать.* Необходимое условие может быть двух видов (по аналогии с употреблением в формальной логике): а) необходимое и достаточное; б) необходимое, но недостаточное условие. Здесь перед нами уже два уровня необходимости: *сильный вариант* и *слабый вариант* необходимости. Эту концепцию можно применить в области психологии конфликта и диссонанса.

Если у человека есть конфликт между альтернативами А и В в то время, когда у него есть необходимость (или он *переживает необходимость*) осуществления выбора

между ними, то можно выделить два типа конфликта:

- 1) Конфликт, в котором содержится сильный вариант необходимости (выбор необходим и достаточен). Такие конфликты обычно бывают острыми.
- 2) Конфликт, содержащий слабый вариант необходимости (выбор необходим, но недостаточен). Можно предположить, что в таком случае конфликтное состояние переживается менее остро.
- 3) Можно выделить еще более слабый вариант конфликта, а именно такой конфликт, в котором возможен выбор, но для личности он не является ни необходимым, ни достаточным. Индивид может без особых неприятных переживаний жить, оставив данный конфликт без разрешения.

Исходя из такой концепции об уровнях конфликта, можно предложить следующую *гипотезу*: в каждом из описанных трех случаев конфликта после осуществления выбора возникает когнитивный диссонанс; но содержание и интенсивность диссонанса здесь различны.

Я считаю, что общее утверждение о необходимости выбора полезно, оно позволило Фестингеру установить различие между конфликтом и диссонансом. Но оно совершенно недостаточно для дальнейшего развития теории и объяснения того, что в действительности происходит в психике человека после принятия решения. *Дифференциация уровней необходимости* — важный шаг в этом направлении, позволяющий предположить, что как диссонанс, так и мотивированные им адаптивные процессы при различных уровнях необходимости будут различными.

Следует обсудить также следующий вопрос: следует ли считать, что объективная необходимость выбора и субъективное переживание необходимости — различные явления. Например, объективно может существовать необходимость выбора между вариантами А и В, но индивид может «не чувствовать» этой необходимости, т. е. не осознавать, что выбор надо осуществить, иначе у него могут быть потери и наступит состояние фрустрированности.

АТТРИБУЦИЯ НЕОБХОДИМОСТИ

Кроме того, может иметь место *атрибуция необходимости выбора*, не соответствующая объективной необходимости. Человек может внушить себе, что для осуществления каких-то важных целей и удовлетворения определенных потребностей ему необходимо осуществить выбор между вариантами А и В. Более того, каждому из этих вариантов он может атрибутировать определенные признаки и важность.

Исходя из этого, я пришел к выводу, что если на этапе переживания конфликта и его разрешения (осуществления выбора) имеют место подобные атрибутивные процессы, то мы можем говорить как об *атрибутивных конфликтах*, так и об атрибутивных диссонансах, возникающих после принятия решения (выбора А или В). *Уровни атрибутивности* как конфликтов, так и диссонансов будут различными; различными будут и соответствующие адаптивные процессы. Причем я считаю, что

адаптивные процессы личности начинаются с момента принятия решения и продолжаются в процессе переживания когнитивного диссонанса. Эти процессы, их состав (роль и участие в них различных механизмов) и динамика в значительной мере зависят оттого, в какой степени были использованы личностью различные атрибуции.

Важность и необходимость. В процессе переживания и разрешения конфликта и диссонанса важность вариантов А и В и соответствующих знаний, а также необходимость принятия решения тесно связаны. Чем больше важность альтернатив, тем сильнее необходимость выбора, разрешения конфликта и тем сильнее последующий диссонанс.

Важность порождает необходимость (или наоборот). Но важность какого-либо явления очень часто обусловлена тем, что оно является причиной каких-то других явлений (действий, состояний и т.п.). Поэтому в дальнейшем в исследованиях конфликтов и диссонанса необходимо использовать категории причины и каузальной атрибуции.

РОЛЕВЫЕ КОНФЛИКТЫ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ОБЪЕДИНЕННОЙ ТЕОРИИ КОГНИТИВНОГО ДИССОНАНСА И АТРИБУЦИИ

Когда человеку поручают исполнение такой роли, которая противоречит его взглядам или оказывается несовместимой с другой его ролью, у него возникает конфликт. После выбора (между вариантами: исполнять или не исполнять эту новую роль) у него возникает когнитивный диссонанс.

Насколько мне известно, исследование ролевых конфликтов до сих пор осуществлялось на первых двух этапах процесса — сравнения и выбора. А что происходило в психике людей после выбора одной из альтернативных ролей и отказа от другой — мало интересовало социологов и социальных психологов. Поэтому в дальнейшем в проблематику объединенной теории диссонанса-атрибуции придется включить также процессы разрешения ролевых конфликтов и уменьшения *ролевых когнитивных диссонансов*.

13.6. ПРОТИВОРЕЧИЕ В ТЕОРИИ КОГНИТИВНОГО ДИССОНАНСА ФЕСТИНГЕРА

Конфликт и диссонанс — чрезвычайно сложные явления, поэтому в ходе их анализа легко заблуждаться. Я полагаю, что одно такое заблуждение, породившее противоречия, имеется и в теории диссонанса Фестингера.

Обсуждая вопрос о значении когнитивного совпадения возможных альтернатив, Фестингер указал на то, что «степень этого совпадения будет высокой, если многие элементы когнитивной системы одной альтернативы идентичны с элементами когнитивной системы другой» (Фестингер, 2000, с. 63). Иначе говоря, чем больше сходство (подобие) альтернатив А и В, тем больше у них совпадающих когнитивных элементов, и наоборот: несходные варианты являются различными, у них уровень когнитивного совпадения низкий. В крайних случаях А и В могут совпадать ($A=B$)

или быть совсем разными ($A \neq B$).

Исходя из этого, Фестингер утверждает, что если человек производит выбор между A и B , то чем выше степень когнитивного совпадения между ними, тем более слабый диссонанс он переживает после, выбора одного из этих вариантов (Фестингер, 2000, с. 64). Эти выводы и их обоснование, предложенные Фестингером, мне представляются спорными. Применяя закон *сопряжения* к анализу подобных случаев, я показал, что между сходными признаками альтернатив A и B взаимодействие осуществляется по закону отрицательного сопряжения. В результате этого индивиду, во-первых, очень трудно выбрать A или B , а после вынужденного выбора диссонанс будет очень интенсивным. Ведь отвергнутый вариант отличается большой привлекательностью, примерно такой же, как и та альтернатива, которой было дано предпочтение. Некоторые писатели, по-видимому, лучше понимали это обстоятельство. Так, Л. Н. Толстой описал случай, как одна из «светских львиц», не сумев выбрать одного из двух в равной степени желательных мужчин, решила совершить самоубийство. Она, по-видимому, предвидела, что при любом своем выборе будет переживать глубокую неудовлетворенность.

Ошибка Фестингера, как я полагаю, исходит из того неверного представления, будто если число n положительных (привлекательных для индивида P) черт принадлежит как A , так и B , то для P они не будут диссонантными. Я думаю, что имеет место обратное: если свойство x_i имеется как у A , так и у B , то, отвергая B и предпочитая A , P лишился x_{ib} и имеет лишь x_{ia} . Это лишение (фрустрация), и P должен переживать диссонанс. Если бы свойство x_i было только у A , которого выбрал P , а у B было нежелательное для P свойство $\neg x_i$, то P бы спокойно выбрал A , не переживая диссонанса. Ведь P не только не лишился чего-либо ценного, но и, более того, предотвратил приобретение такого качества $\neg x_i$, наличие которого фрустрировало бы его.

Те простые примеры, которые Фестингер приводит для иллюстрации своей точки зрения (например, выбор между \$5 и \$4.99) правомерны лишь тогда, когда оба варианта исключают друг друга («или A , или B »). Но в реальной жизни так бывает редко.

Кроме того, каждый признак x_i в системах признаков A и B имеют различные значения. Если P выбирает между двумя невестами, то x_i у A входит в иную систему, чем у B . Поэтому x_i в этих двух случаях не является одинаковым признаком. Отвергая x_i в системе B и выбирая x_i в системе A , мы лишаемся чего-то такого, чего нет у A .

13.7. ПЕРЕМЕНА ПРИНЯТОГО РЕШЕНИЯ (с точки зрения синтетической теории диссонанса-атрибуции)

ДИССОНАНС И СТАБИЛИЗАЦИЯ ПРИНЯТОГО РЕШЕНИЯ

Если в ходе принятия решения, т. е. выбора одной из альтернатив, возникает сильный когнитивный диссонанс, он вызывает мотив своего уменьшения. Мы видели,

во-первых, что этот мотив — новое структурно-динамическое образование и, во-вторых, уменьшение диссонанса происходит тремя путями: а) путем усиления привлекательности избранной альтернативы, б) путем уменьшения привлекательности той альтернативы, от которой пришлось отказаться, в) сочетанием этих двух путей или способов.

Если сразу после принятия решения не ставится вопрос о его пересмотре и остается достаточно длительное время для протекания описанных процессов уменьшения диссонанса, тогда эти процессы приводят к стабилизации принятого решения. Выбор обосновывается и оправдывается все новыми аргументами (которые принимают вид описаний признаков, суждений, рационализаций, в том числе атрибутивных рационализаций). В результате этого выбор изменить уже становится значительно труднее, чем если бы такая задача ставилась сразу же после принятия решения.

Однако оказывается, что подобная стабилизация, затрудняющая отмену принятого решения, наблюдается только в том случае, когда выбор осуществляется в ситуации конфликта. Данный вопрос стал предметом специальных исследований, и я вкратце рассмотрю их итоги, поскольку он представляет интерес для объединенной теории «диссонанс — атрибуция — психологическая защита», которую я здесь пытаюсь изложить.

ПРОЦЕСС ПЕРЕСМОТРА ПРИНЯТЫХ РЕШЕНИЙ

Выше мы видели, еще Мартин в 20-х годах XX в. классифицировал ситуации принятия решений, выделяя три типа: а) предпочтение, б) конфликт, в) безразличие. Я их уже описал.

Мартин, а затем Фестингер и другие психологи исследовали следующий вопрос: в каком из этих случаев человеку легче (труднее) пересмотреть свое решение? Получены интересные данные, которые представляют значительный научный и практический интерес.

1) Труднее всего изменить решение, принятое в *ситуации предпочтения*. Дело в том, что выбранная альтернатива имела такие преимущества перед другой, что решение было принято легко, быстро и без конфликта (или почти без переживания конфликтного психического состояния). В таких условиях требование изменить решение означает заставить человека идти против своего предпочтения. Это насилие над человеком.

Экспериментальное исследование, проведенное в двух вариантах (в гипотетической ситуации перемены решения и в реальной ситуации выбора одного из раздражителей) показало, что более чем 90% испытуемых переживали сильное затруднение в перемене своего решения для гипотетических ситуаций, а в реальной ситуации выбора запаха — 84%. «Предприняв попытку изменить свое решение, испытуемые в конце концов сообщали, что это для них невозможно» (Фестингер, 2000, с. 108).

2) В *ситуации конфликта* альтернативы, как мы уже знаем, обладают почти одинаковой привлекательностью, и у личности нет явного предпочтения одной из них. Поэтому изменение решения будет легким. Так именно и происходит, но с одной

очень интересной оговоркой: если решение уже было стабилизировано благодаря адаптивным процессам по уменьшению диссонанса, переменить его значительно труднее. Фестингер пишет: «Но в том случае, если испытуемый эффективно уменьшил диссонанс, возникший после принятия решения, изменив степень привлекательности возможных альтернатив, перемена решения вызовет определенные трудности» (Фестингер, 2000, с. 109). Это надо учесть тем, кто принимает решения в условиях сильного конфликта, особенно межэтнического. Но данный случай требует особого исследования.

3) *Ситуация безразличия*. После принятия решения в ситуации безразличия когнитивный диссонанс будет незначительным или вовсе будет отсутствовать. Поэтому при попытке перемены решения вряд ли у личности возникнут серьезные трудности при условии, что будет отсутствовать внешнее вмешательство.

Итак, пересмотр решения затруднен лишь в ситуации предпочтения, а также конфликта, если после принятия решения прошло определенное время, необходимое для уменьшения диссонанса и стабилизации решения.

Здесь важно также следующее: хотя есть представление, что все эти вопросы понятны уже в рамках теории диссонанса, я так не думаю. Например, в случае конфликта мы должны выяснить, *с помощью каких атрибуций стабилизируется принятое решение*. Это, во-первых. Во-вторых, как показали исследования, даже в условиях принятия решения при безразличном отношении субъекта к существующим альтернативам, представляя себе гипотетические случаи пересмотра решения, около 40% испытуемых считали, что не могли бы изменить свое решение. Чем это обусловлено? Пытаясь решить эту проблему, я предлагаю *гипотезу*, согласно которой, если индивид принимает решение даже в условиях безразличия, после принятия решения *выбранному варианту могут быть сделаны атрибуции, увеличивающие его привлекательность*. Кроме того, вследствие изменения обстоятельств и потребностей личности выбранная альтернатива может приобрести привлекательность (например, в результате обнаружения в ней новых функциональных свойств, способных удовлетворить определенные потребности человека). Ведь бывает же, что человек женится без энтузиазма, а потом уже влюбляется в свою жену.

13.8. РОЛЬ АТРИБУЦИЙ В СОСТАВЕ СПОСОБОВ УМЕНЬШЕНИЯ ДИССОНАНСА

Одну из главных возможностей сближения теории диссонанса с теорией атрибуции мы находим при исследовании тех способов, которые люди используют при попытках уменьшения диссонанса. Причем, как мне кажется, использование теории атрибуции углубляет объяснение этих способов по Фестингеру. Отмечу также, что эти способы и их применение я рассматриваю в качестве защитно-адаптивных психических процессов, имеющих место у человека после выбора альтернатив.

С этой точки зрения следует рассмотреть все три способа уменьшения диссонанса, которые описаны Фестингером (Фестингер, 2000, с. 65–71).

АННУЛИРОВАНИЕ РЕШЕНИЯ

Разрешение проблемной ситуации (в виде конфликта), после которого наступает диссонанс, обычно принимается достаточно быстро, за несколько минут или даже «моментально», если, конечно, не считать, что первый этап анализа проблемы и взвешивания положительных и отрицательных признаков альтернатив тоже относится к этапу принятия решения. Но мы уже условились считать эти этапы различными, хотя и неразрывно связанными друг с другом.

До сих пор я нигде не встретил подробного описания явления «принятие решения». Из чего оно состоит? Фестингер в этом вопросе не привносит определенности. Я думаю, что любое решение конфликта как выбор между альтернативами состоит из двух блоков: а) мыслительно-речевой, т. е. когнитивный блок; б) поведенческий блок. Принимая решения, человек говорит сам себе (в определенных случаях — и другим): «Да, я выбираю вариант А» или нечто подобное. Он может сразу же начать обоснование и оправдание своего выбора, как бы предвидя возможность наступления диссонанса; б) он предпринимает какие-то действия. Например, если речь идет о покупке автомобиля (этот пример очень любят американские психологи), он проверяет исправность выбранного экземпляра (в качестве желательной альтернативы), расплачивается с продавцами, выводит его из магазина и т.п. Он приобретает автомобиль в поведенческом смысле этого слова. Поэтому выбор, принятие решения — достаточно сложный когнитивно-поведенческий процесс.

После подобного выбора наступает этап когнитивного диссонанса или, как я уже показал в этой главе, сложный конфликтно-диссонантный отрезок времени. Уменьшения напряженности своего состояния человек может достигать разными путями. Рассмотрим первый из них, но со специфической установкой, а именно с целью выяснить, играют ли в нем какую-либо роль атрибуции?

РЕАЛЬНОЕ И ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ АННУЛИРОВАНИЕ ДЕЙСТВИЯ

Сразу же после осуществления выбора у человека может наступить интенсивное ожидание диссонанса, страх перед ним (на быденном языке это страх перед возможным разочарованием) и желание изменить решение. Но чтобы сделать это, он должен приписать отвергаемому варианту какие-то новые положительные качества. Если это ему удастся, он делает попытку отказаться от своего решения и принять новое, противоположное решение. «Он передумал» — говорят о таком человеке. Вообще *страх перед диссонансом* может быть сильным мотивом для пересмотра своего решения. Это страх перед *раскайанием*. Поэтому попытка пересмотреть свое решение или отказаться от него может осуществиться и как актуальная, и как предваряющая (предвосхищающая события) психическая самозащита.

Иное дело, что изменение решения в смысле отказа от избранного варианта и одобрения отвергнутого, как верно заметил Фестингер, не самый лучший способ преодоления или предотвращения диссонанса, поскольку замена А на В приводит лишь к тому, что «диссонантные и консонантные элементы действия просто

поменялись бы местами» (Фестингер, 2000, с. 66). Только при таком усилении диссонанса, когда он становится непреодолимым, Фестингер считает изменение решения оправданным способом уменьшения диссонанса.

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ АННУЛИРОВАНИЕ ДЕЙСТВИЯ (решения)

Итак, реальное аннулирование действия редко возможно и не обещает заметного уменьшения диссонанса. Но психика человека достаточно гибка, поэтому *всегда существует возможность психологического аннулирования действия*. Этот механизм обнаружен и описан Зигмундом и Анной Фрейд (Фрейд А., 2003; см. также: Налчаджян, 1988).

В контексте принятия решения и переживания диссонанса данный механизм, как отметил еще Фестингер, может принимать различные виды: а) человек может утверждать, будто он не принимал никакого решения и поэтому не несет никакой ответственности (здесь мы видим своеобразную работу механизма отрицательной атрибуции); б) индивид может начать убеждать себя, что выбор в действительности сделан не им, что его вынудили обстоятельства или он стал жертвой тайных козней своих недоброжелателей (это атрибуция ответственности другим людям); в) наконец, индивид может вести себя более реалистично, пытаясь убедить себя и других, что им было принято неправильное решение.

Все описанные стратегии — защитно-адаптивные в условиях фрустрации и диссонанса. Как мы видим, в них определенную роль играют атрибуции, в частности, атрибуция ответственности — психический процесс, который в настоящей книге рассмотрен достаточно подробно. В основной монографии Фестингера, вполне естественно, нет речи об атрибуциях, но в последующих исследованиях диссонанса эта тема уже появляется (см.: Conflict, Decision, and Dissonance, 1964; Wicklund, Brehm, 1974; и др.).

Раскрытие таких атрибуций — путь к более глубокому пониманию описанных стратегий адаптации личности. Мы еще раз убеждаемся в том, что при исследовании таких сложных явлений, как разрешение конфликтов, принятие решения, диссонанс и адаптация, есть необходимость объединения целой группы современных психологических теорий, а именно: теории фрустрации и психологической защиты, теории когнитивного диссонанса и теории атрибуции.

Описанные стратегии, конечно, не всегда успешны. Очень верно заметил еще Фестингер, что когда человек пытается аннулировать свое решение, он фактически возвращается к ситуации конфликта, к необходимости осуществления повторного выбора (Фестингер, 2000, с. 67). Но, во-первых, не всегда возможно отказаться от своего решения, поскольку оно, как правило, содержит такие действия, которые невозможно аннулировать. Во-вторых, не всегда возможно отказаться от ответственности за свой выбор и перенести ее на других. Поэтому стратегия аннулирования действия выбирается редко. И все же мы убедились в том, что уже в этой стратегии, которая каждый раз после принятия решения и переживания людьми диссонанса может опробоваться, используются различные виды атрибуции.

АТТРИБУЦИЯ И ИЗМЕНЕНИЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ АЛЬТЕРНАТИВ

В общей форме данный способ уменьшения диссонанса можно считать изменением представлений (познания) индивида о возможных альтернативах. Исходя из теории фрустрации и психологической защиты, можно сказать, что это *способ когнитивной самозащиты* личности после принятия решения.

Данный процесс состоит в следующем: если в пользу выбранного варианта А у индивида было x_1 положительных знаний и y_1 отрицательных знаний, а в пользу отвергнутого В — x_2 и y_2 , то диссонанс возникает вследствие того, что имеются y_1 и x_2 . Если удастся увеличить x_1 (уменьшая y_1) и уменьшить x_2 (увеличивая y_2), то диссонанс уменьшится. Иначе говоря, индивиду понадобится увеличить число привлекательных черт выбранного варианта А и уменьшить число привлекательных черт отвергнутого варианта В.

Здесь я вижу возможность применения *закона сопряжения* в двух его вариантах. Причем данный закон связывает когнитивные элементы как внутри каждого варианта (x_1 и y_1 ; x_2 и y_2), так и между альтернативами А и В. Возможно, что, идя этим путем, мы сможем открыть новые явления и связи.

Поскольку изменение представлений об А и В — когнитивные процессы, то Фестингер прав в том, что для успешной реализации таких способов уменьшения диссонанса надо иметь социальную поддержку и «изворотливость ума» (Фестингер, 2000, с. 68). Социальная поддержка состоит в том, что, если мы, допустим, начинаем утверждать, что избранный вариант А имеет все новые преимущества и если какие-то референтные лица с нами соглашаются, то это помогает уменьшению нашего диссонанса.

Что же касается «изворотливости ума», то в наше время это качество называют также «когнитивной сложностью» и «гибкостью ума». Данную особенность познавательных способностей предстоит еще исследовать. В качестве *гипотезы* я предлагаю следующие идеи: «изворотливым» является интеллект того человека, который: а) обнаруживает больше признаков у альтернативы А, чем другие люди; б) обнаруживает больше функций у А; в) обнаруживает больше связей А с другими предметами; г) умеет усилить личностную значимость А, одновременно уменьшая личностную значимость В. Примеров, подтверждающих правильность этих утверждений, великое множество, начиная от покупки простых бытовых предметов до выбора супруги.

УСИЛЕНИЕ СХОДСТВА ВАРИАНТОВ

1) Сущность способа

Данный способ уменьшения диссонанса Фестингер назвал «установлением совпадения когнитивных элементов». По его мнению, чем больше подобных когнитивных элементов, соответствующих различным вариантам, тем слабее диссонанс (Фестингер, 2000, с. 69). И он приводит пример о мальчике, который между походом на футбольный матч и в цирк выбирает футбол, и в результате психологического осмысления своего выбора приходит к выводу, что между ними

есть большое сходство, а именно: это два способа хорошо провести свободное время (Фестингер, 2000, с. 70).

На более формальном языке данный способ описывается следующим образом: «...первый способ установления когнитивного совпадения состоит в том, чтобы взять элементы, соответствующие каждой из альтернатив, и поместить их в такой контекст, чтобы они могли привести к одному и тому же конечному результату. Если это удастся осуществить, то некоторые когнитивные элементы становятся идентичными в более широком контексте и диссонанс уменьшается» (Фестингер, 2000, с. 70).

Возможно, что это так. Психо-логика данного способа следующая: «Если А и В так сходны, то какая разница, какую из них выбрать?». Поэтому из-за своего выбора человек будет переживать лишь слабый диссонанс.

Но, как я уже показал в настоящей главе, данный способ можно считать немного *парадоксальным*. Если А и В — в равной степени правильные (и сходные между собой) выборы, то я бы хотел иметь и А, и В. Поэтому отказ от В должен фрустрировать меня и вызвать сильный диссонанс. Здесь, по-видимому, решающее воздействие на силу фрустрации оказывает именно то, разрешается ли иметь как А, так и В или же ситуация позволяет выбрать только один из вариантов. В реальной жизни ситуации «или А, или В» в таком строго логическом виде встречаются редко.

Если рассмотреть проблему в разных этнокультурных контекстах, то окажется, что отличия очень большие. В одной из них разрешается многоженство (полигамия), в другой утверждена строгая моногамия. Ясно, что в первой из этих культур мужчина Р может одновременно иметь А, В, С, и Д, а в другой мужчина может иметь только А и должен отказаться от остальных возможных альтернатив. Поэтому эти мужчины и диссонанс будут переживать по разным поводам в различных ситуациях и в неодинаковой степени. Так что теория при ее дальнейшем развитии должна обогатиться широкими этнопсихологическими примерами, иначе в целом ряде этнических обществ окажется неадекватной.

2) Атрибутивный подход

Для теории атрибуции важно то, что в процессе усиления сходства между альтернативами человек вынужден использовать атрибуции. Чем меньше реального сходства между альтернативами, тем сильнее диссонанс и тем больше атрибуций вынужден использовать человек для обеспечения *психологического сходства* альтернатив. Например, если Р был влюблен в красивую женщину В, но вынужденно женился на А, которую не считает красивой, то ему потребуются значительные умственные усилия для того, чтобы делать для себя А и В в достаточной степени сходными. Причем в этом случае ему трудно будет получить социальную поддержку и он вынужден будет самоизолироваться, иначе в обществе людей будет переживать все новые и новые конфликты. В таких случаях *самоизоляция — дополнительная стратегия адаптации, используемая для того, чтобы держать диссонанс на низком уровне*. Отсутствие социальной поддержки, а тем более высказывание другими людьми критических суждений о выбранной со стороны Р альтернативе А, могут в значительной мере ликвидировать адаптивное значение изобретенных им атрибуций и поддержать состояние психологической дезадаптации.

Итак, психология атрибуции совершенно необходима для адекватного понимания хода и результатов данного способа уменьшения диссонанса — способа

увеличения сходства альтернатив.

Но есть еще одна возможность применения психологии атрибуции к анализу данного способа. Чтобы использовать эту возможность, я исхожу из следующего «намёка» Фестингера: в конце раздела, в котором рассматривается данный (третий по порядку) способ уменьшения диссонанса, он мимоходом замечает: «Мы не обсуждали еще один возможный способ уменьшения диссонанса: снижение общей важности решаемой проблемы; однако необходимо помнить, что такой способ тоже может быть использован» (Фестингер, 2000, с. 71).

Я называю это *атрибуцией проблеме более слабой ценности*, считая ее важной и распространенной адаптивной стратегией. Она широко распространена и должна стать предметом специального исследования. Предварительно можно предложить следующие идеи, которые желательно было бы развивать в дальнейшем: 1) снижение общей важности проблемы приводит к тому, что для личности снижается ценность и привлекательность каждой альтернативы; 2) выбор осуществляется с большей легкостью (из-за слабости конфликта), и каждый осуществленный выбор вызывает слабую фрустрацию и дистресс; 3) при слабой фрустрации мотивация психологической самозащиты также слабая, поэтому психологические (познавательные) процессы увеличения сходства вариантов происходят с меньшей интенсивностью.

Здесь вспоминаются древнеиндийские философы, которые давали совет: откажитесь от своих притязаний, умертвите свои желания — и будете счастливы.

В сложных случаях атрибуция меньшей важности проблеме (конфликту) сочетается с другими способами уменьшения диссонанса. Вообще в более или менее сложных случаях имеет место *комплексная психическая защита*, в процессе которой различные способы и стратегии сочетаются.

13.9. ДИССОНАНС, АТРИБУЦИЯ И ТИП ЛИЧНОСТИ

Здесь я продолжу обсуждение роли атрибуции в процессе уменьшения диссонанса, но мое исследование пойдет по несколько иному пути, чем в предыдущем параграфе. Мы уже знаем, что с целью смягчения диссонанса или полного освобождения от него человек выбирает разные пути (стратегии), описанные Фестингером. Таких стратегий в основном две, а в случае излюбленного примера исследователей диссонанса, про курильщика, который знает, что курение вредно для здоровья, эти стратегии суть следующие: 1) изменение поведения: человек бросает курить, и тогда его представление о вредности курения будет соответствовать его новому поведению, устанавливается консонанс; 2) вторая стратегия психологически даже более интересна: человек меняет не свое поведение, а представление о последствиях этого поведения: а) находит информацию о том, что курение полезно; б) отрицает вред курения, демонстрируя свое хорошее здоровье, которое ему удалось сохранить, несмотря на длительное курение; в) находит людей со сходными взглядами (т. е. обеспечивает себя социальной поддержкой).

Повторение мне было необходимо для выдвижения следующей *проблемы*: при какой из описанных только что двух стратегий у человека, мотивированного на преодоление своего диссонанса, появляются атрибуции? Я полагаю, что активное

использование атрибуций имеет место при выборе второй из описанных выше стратегий смягчения диссонанса. Например, у такого человека имеет место: а) приписывание себе хорошего здоровья, хотя это может совсем не соответствовать истинному положению вещей; он может даже не знать подлинного состояния своего здоровья; б) приписывание безвредности своим действиям (курению, хулиганству или преступлению и т.п.), что, конечно, не соответствует действительности; в) приписывание другим людям сходных со своими взглядами убеждений о безвредности действия и даже создание мифических представлений о мнении «большинства», будто придерживающегося такого же взгляда.

Итак, мы нашли *один из тех «пунктов», в котором сходятся теория когнитивного диссонанса и теория атрибутивных процессов. Это «момент» выбора стратегии самооправдания, оправдания своих действий.* И я думаю, что исследование диссонанса и его последствий с позиций психологии атрибутивных процессов — весьма перспективное и заманчивое дело.

Надо сказать, что убедительность атрибуций вышеуказанных видов не всегда и не у всех людей достаточна для преодоления диссонанса. Поэтому диссонанс, однажды возникнув, может сохраниться очень долго (об этом знал еще Фестингер). «Атрибутивный подход», реализуемый здесь, позволяет сказать следующее: сохранение диссонанса мотивирует человека на создание все новых и новых атрибуций, на повторение, утверждение уже существующих. Такой длительный процесс может привести к существенным изменениям характера и я-концепции человека. Я даже рискую использовать новый термин — «атрибутивная личность» (или «атрибутирующая личность») для обозначения специфики того человека, у которого преобладает стратегия освобождения от диссонанса и конфликтов путем атрибутивного изменения своих представлений о мире, вещах, о своей личности и своих действиях. У этого типа людей должны также быть характерные и систематически используемые защитные механизмы и их комплексы. Я думаю, что защитные комплексы таких людей в первую очередь состоят из проективной и иных атрибуций, рационализаций, интроекции, вытеснения и других механизмов.

Сходные явления возможны и в условиях межэтнических конфликтов. Например, в апреле 2004 г. новый президент Азербайджана Ильхам Алиев приказал изъять из республиканской энциклопедии все материалы, рассказывающие о деятелях армянской национальности, которые долгое время жили в этой стране и вносили существенный вклад в ее развитие. В таком поведении, кроме агрессии, мы видим сочетание двух видов атрибуций: а) отрицательной атрибуции, т. е. «уничтожения» того, что реально имело место, является установленным фактом; б) заполнение открывшихся «пустых мест» вымышленными «фактами» из жизни представителей своего этноса. Если, например, какое-то здание было построено армянами и им же принадлежало, изобретаются вымышленные представители турецкой этничности, будто бы создавшие это здание.

Ясно, что подобное атрибутивное поведение может стать основой для иррациональной и чреватой вредными последствиями этнополитики.

13.10. ДИССОНАНС, АТРИБУЦИЯ И ТИП ЛИЧНОСТИ

(«Я бы ничего не изменил»)

Три типа личностей

Есть много людей, которые, отвечая на вопрос о том, как бы они поступили, если бы им пришлось жить снова, отвечают, что жили бы так, как уже жили, принимали бы те же решения по главным вопросам своего пути (при выборе профессии, супруга и т.п.). «Я бы ничего не хотел изменить» — отвечают эти люди. Но есть и такие, которые хотели бы, оставляя без изменения свои основные выборы, кое-что изменить в сторону улучшения. Таких потенциальных «косметологов» немало. Наконец, можно выделить третью группу людей, которые в такой степени разочарованы своими прошлыми выборами и ходом своей жизни, что хотели бы радикально изменить всю свою жизнь, если бы это было возможно.

Эти три типа людей, по-разному относящиеся к своему жизненному пути, представляют серьезный интерес для психологии диссонанса и атрибуции. Я предлагаю *гипотезу, согласно которой подобные личностные типы формируются теми своеобразными путями, которыми у них преодолевались переживания когнитивного диссонанса после принятия наиболее важных решений.*

Предлагая данную гипотезу и типологию людей, я исхожу из следующих результатов исследования когнитивного диссонанса:

- 1) После выбора одного из альтернативных вариантов происходит атрибутивное увеличение привлекательности выбранного варианта и атрибутивное же уменьшение привлекательности отвергнутого. Таким путем уменьшается диссонанс и решение стабилизируется. Это происходит путем добавления новых познавательных элементов. В этом процессе, как мы видели, значительную роль играют атрибуции;
- 2) Фестингер и другие психологи проверяли и подтвердили следующую гипотезу: «Можно предположить, что если бы испытуемые должны были осуществлять выбор снова, то сделать его им было бы проще, так как различие в привлекательности двух доступных вариантов было бы теперь более выраженным. Аналогично, если по некоторым причинам испытуемые должны будут изменить принятое решение, сделать это будет для них достаточно затруднительно, даже если новое решение не будет сильно отличаться от исходного» (Фестингер, 2000, с. 102). Предлагая свою гипотезу, я исходил именно из этих положений.
- 3) Из моей гипотезы следует, что *диссонанс и атрибуция являются механизмами формирования личности.* В зависимости от принятых решений и дальнейшего хода переживания диссонанса и механизмов его

уменьшения формируются различные типы личностей. Насколько мне известно, в таком аспекте диссонанс и атрибуция рассматриваются здесь впервые.

- 4) Если, как утверждают экзистенциалисты, человек — это его выборы, то подобное утверждение можно истолковать двояко: а) осуществляя выбор, человек выражает наиболее существенные аспекты своей личности; б) осуществляя выбор, человек в какой-то мере предопределяет дальнейший ход своих психических механизмов (в частности — диссонанса, атрибуции и психологических защитных механизмов), а тем самым и свой общий психологический тип; в) когда тип личности (один из трех, описанных выше) уже сформировался, дальнейшие его решения в определенной степени уже детерминируются этим типом и, как правило, закрепляют ее структуру.

ДИССОНАНС И АТРИБУЦИЯ САМОМУ СЕБЕ СИЛЫ ВОЛИ

Мы нередко встречаем людей, которые с гордостью характеризуют себя в качестве личностей, которые являются хозяевами своих решений и обещаний, не изменяют их, «слов на ветер не бросают». Эта тенденция, насколько я знаю, четко выражена у авторитарных людей, особенно в тот период их жизни, когда они занимают более или менее высокий статус. «Я уже решил», «Я не привык менять свои решения» и т.п. — вот типичные обороты речи таких уверенных в себе людей.

Имея в виду подобные наблюдения, а также результаты исследования когнитивного диссонанса и атрибуции, я прихожу к следующим выводам: 1) у авторитарных людей после принятия решения атрибутивное усиление привлекательности принятых решений происходит более интенсивно, чем у других типов (демократов, либералов и средних подтипов); 2) в результате этого они становятся такими людьми, которые считают, что если бы доводилось жить вновь, то жили бы точно так же. Это проявление их ригидности. Авторитаризм у них сочетается с описанным мной первым типом. Я вижу здесь также следы фатализма, что делает проблему еще более привлекательной для исследователей; 3) такую ригидность авторитарные люди приписывают своей «сильной воле». Это атрибуция самому себе положительных волевых качеств. Мои наблюдения показывают, что такой *тип авторитарного фаталиста* начинает формироваться с детских лет и имеет заметные проявления уже в подростковом возрасте. Среди подростков и юношей считается даже позорным пересматривать однажды принятые ими решения. Подобные явления наблюдаются и у высшего руководства стран. По-видимому, тенденция не пересматривать принятые решения (свои выборы) высоко оценивается большинством людей, поскольку чрезмерно гибких политических конформистов не любят. Например, если какой-либо министр сохраняет свой портфель при нескольких президентах, у которых политические взгляды заметно различаются, то такой чиновник уже начинает вызывать у людей презрение. Считается, что у подобного человека нет собственных убеждений (если не считать конформистский взгляд на жизнь особой идеологией).

Итак, переживание диссонанса и процесс его смягчения приводят к атрибуции себе самому сильной воли. Объективная неспособность изменить свое решение рационализируется и осмысливается как сильная воля и атрибутируется собственной личности. Подобные атрибуции могут играть важную роль в формировании типа личности.

Я надеюсь, что эмпирические исследования подтвердят предложенную концепцию.

13.11. ОТ АТРИБУЦИИ К ДИССОНАНСУ И ОСВОБОЖДЕНИЮ ОТ НЕГО (концепция атрибутивного диссонанса)

Существует, таким образом, интересный трехэтапный процесс порождения диссонанса и его смягчения, исследование позволяет найти новый путь соединения и совместного применения двух важных теорий социальной психологии — теории когнитивного диссонанса и теории атрибуции. Факт, который я рассматриваю с этих позиций, приводит Фестингер, но мое истолкование существенно отличается от его анализа. Кроме того, данный пример является также свидетельством существования *специфических этнических диссонансов и атрибутивных процессов*.

Феномен, о котором идет речь, следующий: «1. У инфалуков существует твердая вера в то, что все люди — изначально добры. Т. е. доброта является присущим каждому человеку качеством. 2. В ходе своего взросления подростки этого племени проходят через период, когда по той или иной причине их поведению свойственны проявления открытой агрессии, враждебности и стремления к разрушению» (Фестингер, 2000, с. 41). Фестингер рассуждает следующим образом: представление о доброте людей противоречит знанию о том, что подростки агрессивны. Это переживается как диссонанс, для уменьшения которого имеется множество способов. Можно было бы изменить свою веру о природе человека или хотя бы видоизменить ее таким образом, чтобы она относилась только к взрослым людям. Можно было бы также изменить содержание понятия «доброта» таким образом, чтобы в рамках нового представления агрессивность подростков можно было бы считать нормальным явлением. Но инфалуки избрали иной путь уменьшения диссонанса. В систему верований они включили новый элемент, а именно: веру в существование злых духов, которые вселяются в людей и заставляют их совершить агрессивные, вредные поступки. Когда это было сделано, оказалось, что агрессивное поведение уже не противоречит вере в то, что все люди являются добрыми существами. «Это не дети ведут себя агрессивно, все дело в злых духах, вселившихся в них» (Фестингер, 2000, с. 42). Создание подобного представления оказалось эффективным методом смягчения диссонанса.

Возможна, однако, другая интерпретация, которую я называю концепцией «трехэтапного процесса создания и смягчения диссонанса»: 1) *первый этап*: появление «твердой веры» в то, что все люди добры. Это я называю этапом атрибуции

доброты, который когда-то имел место в психической жизни некоторых представителей данного этноса; итоги этого этапа остаются в культуре этноса в качестве твердого знания, не подлежащего сомнению; 2) *второй этап*, который, по существу, повторяется в период взросления каждого нового поколения людей: это этап наблюдения за реальным поведением подростков. Это поведение явно агрессивно — факт, который невозможно отрицать. Поэтому у взрослых социальных наблюдателей (носителей культурных традиций) возникает когнитивный диссонанс между верой в доброту людей и знанием о реальном поведении подростков (тоже людей). Данный этап можно назвать этапом возникновения когнитивного диссонанса; 3) *этап уменьшения (смягчения) диссонанса*. Предпринимается попытка объяснить возникшее противоречие. Из всех возможностей, как мы видим, выбирается одна: создаются новые, еще более фантастические представления о том, будто в подростков вселяются злые духи.

Здесь мы видим, какие здесь работают механизмы внутреннего развития этнических культур. Одни элементы культуры, однажды возникнув, приводят к появлению новых элементов; одно заблуждение порождает новые заблуждения путем иррациональной интерпретации наблюдаемых фактов реальной жизни.

Подобный процесс мы видим и в науке, в том числе в психологии, как раз в связи с исследованием агрессии. Те психологи, которые с самого начала берут за аксиому представление, согласно которому люди от рождения добры и только «жизнь» делает их злыми, создают новые «научные» заблуждения о природе человека. Например, они приходят к поистине иррациональному выводу о том, будто у человека могут развиваться агрессивность и агрессивные формы поведения без наследственных и прирожденных предпосылок. Одно заблуждение порождает другое. Вывод очевиден: основы знания должны быть проверенными, истинными и доказательными.

Третий этап у инфалуков как этап иррационального решения проблемы представляет интерес еще и по той причине, что для смягчения диссонанса (т. е. с целью решения этой психологической задачи) они берут другие элементы своей культуры (или изобретают новые элементы). Фестингер показал, что для преодоления диссонанса инфалуки имели ряд возможностей, о которых мы уже знаем. Но они пошли другим путем: они включили в систему своих верований новые элементы, примиряющие диссонирующие представления. Включение подобных новых элементов (например, представления о существовании злых духов с определенными способностями) тоже в определенной степени можно считать атрибуцией, и мы видим, что, начиная с атрибуции и создавая диссонанс, на третьем этапе люди были вынуждены сочинить новые представления (и новые атрибуции) для освобождения от созданного ими же самими диссонанса. Правда, изобретение представления о злых духах не сводится полностью к атрибуциям, но факт, что им атрибутируются определенные качества и формы поведения — очевидно. Возникло представление, что «это не дети ведут себя агрессивно, все дело в злых духах, вселившихся в них».

Если подойти к явлению с другой стороны, это *эффективный способ этнопсихологической самозащиты*. Для защиты важных для этноса представлений (или частей традиционной культуры) создаются новые, и этническая культура в целом не только сохраняется, но и «развивается», обогащаясь новыми

иррациональными элементами и блоками. Осуществляется самозащита и адаптация на различных уровнях на уровне этнофоров, групп и всего этноса.

Итак, и в повседневной жизни людей, и в этнической истории нам удалось обнаружить весьма интересный трехэтапный процесс создания и преодоления конфликтов и диссонансов, в свою очередь приводящих к изменениям, в одном случае — индивидуальных представлений, в другом — представлений этнической культуры.

Обнаружение данного трехэтапного процесса важно также для эмпирического (в том числе экспериментального) исследования диссонанса. Дело в том, что мы здесь убеждаемся в том, что атрибуция и диссонанс тесно взаимодействуют: они являются аспектами и механизмами единого многоэтапного процесса; предложенную концепцию, зачатки которой присутствовали уже у Фестингера, нетрудно операционализировать для эмпирического исследования. На первом этапе эксперимента у испытуемого следует вызвать атрибуции, на втором они должны наблюдать явление, противоречащее (несовместимое) содержанию этой атрибуции: создается диссонанс. На третьем этапе психологи наблюдают и спрашивают, каким образом испытуемый пытается избавиться от этого диссонанса, т. е. какую психологическую самозащиту организует.

Ясно, что каждая конкретная гипотеза, которая должна проверяться с помощью таких экспериментов, может быть построена только исходя из объединенной теории атрибуции и диссонанса. Подобные ситуации и переживания можно было бы назвать *атрибутивным диссонансом*.

Необходимо иметь в виду, что защитно-адаптивные процессы, мотивированные желанием избавиться от диссонанса, не всегда удачны, они нередко заканчиваются провалом как на уровне индивидов, так и на уровне этносов. Так, углубление иррациональных представлений о мире и людях может принести временное успокоение, но в перспективе быть дезадаптивными (например, задерживая процесс развития науки в данном этническом сообществе). Это может тормозить развитие этнической культуры, ее подлинный прогресс. Поэтому, исследуя культурные традиции разных народов, мы должны провести *адаптивный анализ* и выяснить, что является приемлемым с точки зрения прогресса, а что тормозит его и должно быть отброшено. Это касается как традиционных представлений о человеке, природе и обществе, так и веры в существование Бога и атрибуции ему многих качеств и способностей, на основе которых создаются другие иррациональные представления.

13.12. МНОГОЗНАЧНОСТЬ ИНТЕРПРЕТАЦИЙ ФАКТОВ И РОЛЬ АТРИБУЦИЙ (о парадоксе курицы и яйца)

Как в повседневной жизни, так и в научных исследованиях получено немало фактов, которые допускают два или большее число интерпретаций (объяснений).

Что значит *интерпретировать* какой-либо факт? Это в первую очередь означает

выяснить *причину* появления этого факта и предвидеть те последствия, к которым он приводит (или может привести).

Однозначность интерпретации возможна тогда, когда удастся точно установить, что А является причиной В. В таком случае В не может быть причиной А. Но В может вызвать явление С, т. е. стать его причиной. Обычно однозначные причинные связи удастся установить только с помощью контролируемых экспериментов (в социальной психологии — при использовании контрольных групп).

Неоднозначность интерпретации явлений, отдельных фактов и т.п. означает следующее: а) для явления В можно указать на две или больше возможных, вероятных причин; б) в соотношении А — В неясно, что является причиной, а что следствием: А является причиной В или наоборот? То, что они взаимосвязаны, очевидно. (Как, например, курица и яйцо). Но причинная ли эта связь? Если причинная, то что является причиной, а что — следствием? Это необходимо выяснить с помощью специальных исследований.

Неоднозначность бывает двузначностью, трехзначностью и вообще многозначностью. Это та ситуация, когда одно и то же явление может получить два или большее число примерно одинаково вероятных объяснений. А это, как мы уже знаем, означает предположение о разных причинах и предположение о месте причины и следствия.

Можно предложить *гипотезу*, состоящую из следующих предположений: 1) Как только относительно определенного явления (факта) создается ситуация неоднозначности, в психике человека активизируются атрибутивные процессы. Когда есть необходимость давать причинные объяснения, подобные приписывания принимают вид вероятностных каузальных атрибуций. 2) Исследование подобных явлений требует объединения по крайней мере двух социально-психологических теорий: теории когнитивного диссонанса и теории атрибуции. 3) Только объединенная диссонантно-атрибутивная теория позволит с должной глубиной исследовать такие наблюдаемые и экспериментальные факты, которые еще Фестингером описывались в качестве «двойственных» (Фестингер, 2000, гл. 7, с. 180–182 и др.). 4) Использование контрольных групп позволяет предотвратить неоднозначность интерпретации экспериментальных данных.

Каким образом человек выбирает газеты и журналы для чтения? Что первично: его предпочтение или восприятие информации, под влиянием которой формируется предпочтение? Вот еще одна разновидность парадокса «курицы и яйца» (или «яйца и курицы»). Данная проблема представляет значительный интерес для сферы массовых коммуникаций. Ведь нередко оказывается, что определенные виды информации через радио, телевидение и газеты воспринимают главным образом те, кто уже знает или уже убежден в их истинности.

13.13. ЯВЛЯЕТСЯ ЛИ ДИССОНАНС МЕЖЛИЧНОСТНЫМ ЯВЛЕНИЕМ?

Я думаю, что данный вопрос в теории когнитивного диссонанса продуман Фестингером не до конца. В начале главы 8 автор обсуждает

вопрос о том, что, когда мнение индивида Р не совпадает с мнением группы, возникает диссонанс. Это вполне возможно, но где? В психике индивида Р или между Р и группой (или ее членами А, В и т.д.)? Проблема заключается в следующем: является ли когнитивный диссонанс только внутриличностным явлением или это также межличностное явление? (Или такое, которое возникло между личностью и группой, между личностью и обществом, и т.п.)?

Для того, чтобы установить четкость понятий и разделить явления с целью их адекватного исследования, я предлагаю следующую дифференциацию: 1) когнитивный диссонанс в его общепринятом понимании — это внутриличностное явление: это несоответствие или противоречие между двумя когнитивными элементами (или кластерами знаний) психики индивида C_1 и C_2 ; 2) несогласие по поводу определенного вопроса между индивидом А и индивидом В (или группой Г) — это конфликт, а не диссонанс; 3) подобный конфликт может породить диссонанс как у А, так и у В, поскольку каждый из них знает как свое мнение, так и мнение другого, и осознает их несовместимость. Два человека, А и В, несогласные друг с другом по поводу предмета С, одновременно могут переживать диссонанс.

Итак, и в случае социальных взаимодействий сохраняется та закономерность, что все начинается с конфликта, затем идет процесс принятия решения, сразу после которого возникают диссонанс и тенденция его уменьшения. Под влиянием этого мотива разворачиваются адаптивные процессы, которые, уменьшая диссонанс, приводят к стабилизации выбранной альтернативы. В данном случае (при межличностном или межгрупповом взаимодействии) конфликт является внешним. Но мы знаем, что диссонанс может последовать и после попыток разрешения внутреннего конфликта. Выбор, произведенный в условиях как внутреннего, так и внешнего конфликта, порождает диссонанс. Нельзя, конечно, утверждать, что на характер и содержание диссонанса и последующих адаптивных процессов не оказывает влияния то, с какого конфликта все начинается. И я думаю, что это различие надо специально исследовать. Необходимо выделить два, а может быть, и три варианта описанной выше цепи событий, а именно:

- 1) внутренний конфликт — принятие решения — диссонанс — адаптация;
- 2) внешний конфликт — принятие решения — диссонанс — адаптация;
- 3) сложный внутренне-внешний конфликт — принятие решения — диссонанс — адаптация.

Картина эта осложняется еще и тем, что диссонанс, возникающий после принятия решения, как я уже показал на предыдущих страницах, очень часто сочетается с новым конфликтом.

Поскольку существуют разные типы конфликтов, то вполне очевидно, что каждый из этих трех типов «цепи» этапов и событий имеет подтипы (модусы), которые необходимо тщательно исследовать. События, имеющие место в реальной жизни, являются конкретными модусами описанных схем.

Я надеюсь, что предложенная концепция открывает возможность более глубокого синтеза современных представлений о диссонансе и атрибуции и на этой

основе более адекватного исследования реальных событий жизни.

13.14. ВАЖНОСТЬ ПРОБЛЕМЫ, ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ И ДАЛЬНЕЙШИЕ ДЕЙСТВИЯ

Опишем некоторые факторы, которые, усиливая важность проблемы и принимаемого решения, оказывают влияние на интенсивность диссонанса. Вопрос о важности проблемы мы уже обсудили, перейдем к расширению данной линии исследований.

ЧЕМ БОЛЬШЕ АЛЬТЕРНАТИВ, ТЕМ ИНТЕНСИВНЕЕ ДИССОНАНС

Фестингер с соавт. доказали, что чем больше альтернатив, тем труднее выбор и тем сильнее диссонанс, переживаемый после принятия решения. Это показано, например, на примере покупки автомобиля (Фестингер, 2000, с. 80). Но, насколько мне известно, психологические механизмы этого явления недостаточно исследованы. Фестингер лишь указал на то, что все диссонирующие признаки отвергнутых вариантов суммируются, поэтому, выбирая А из множества А, В, С, Д и Е, индивид переживает более сильный диссонанс, чем другой индивид, который производит выбор между двумя альтернативами А и В. Надо полагать, что если нет выбора, то диссонанс будет еще слабее или вовсе должен отсутствовать. (Но я думаю, что *воображаемые альтернативы* тоже могут вызвать диссонанс.)

Проблема заключается в том, что лишь механическим суммированием консонантных и диссонантных признаков с выбранным вариантом отвергнутых альтернатив нельзя ограничиться. Психологические процессы на всех этапах переживания конфликта и его решения очень сложны. Поэтому мы должны принимать в расчет и другие факторы.

Я предполагаю, что указанный выше феномен, а именно переживание более интенсивного диссонанса при выборе из числа многих альтернатив связано с атрибутивными процессами, создающими представление, что какой-либо иной вариант удовлетворил бы потребности индивида в большей степени. Ведь чем больше вариантов, тем меньше реальных, точных знаний о каждом из них. Такая ситуация будущей неопределенности мотивирует более интенсивные и многообразные атрибутивные процессы. В результате этого и возникает более сильный диссонанс.

АТТРИБУТИВНЫЕ ПРИЗНАКИ ЛЕГЧЕ ЗАБЫВАЮТСЯ

Можно предположить, что атрибуции, используемые с целью уменьшения диссонанса, легче забываются, чем знания о реальных признаках альтернатив. Отсюда можно вывести другую гипотезу, а именно: спустя некоторое время после выбора одной из альтернатив представления, которые были созданы преимущественно с помощью атрибуций, будут забываться быстрее.

Предлагая эти гипотезы, я имею в виду описанный еще Фестингером и другими психологами явление: те автолюбители, которые приобрели свои машины три года назад и более, забыли об отвергнутых вариантах. Фестингер пишет: «Интересно отметить, что после того, как с момента покупки автомобиля проходит достаточно большой интервал времени, «старые» владельцы автомобилей имеют тенденцию забывать, что они вообще когда-либо серьезно рассматривали возможность покупки иной марки автомобиль» (Фестингер, 2000, с. 80).

Как мы видим, одним из механизмов, уступающих в уменьшении диссонанса, является *вытеснение*. Но я повторяю свою гипотезу: *атрибутивные признаки тех альтернатив, от которых пришлось отказаться, легче и быстрее забываются, чем реальные признаки*. Эту гипотезу предстоит проверить. Кроме того, я считаю, что в указанном Фестингером случае вряд ли возможно говорить об абсолютном забывании тех альтернатив, которые в свое время (перед покупкой, т. е. перед принятием решения) рассматривались.

ВАЖНОСТЬ ПРОБЛЕМЫ И ЕЕ РЕШЕНИЯ И ПСИХО-ЛОГИКА ИНТЕНСИВНОСТИ ДИССОНАНСА

Фестингер предложил принцип, согласно которому «при прочих равных условиях чем больше вероятность решения, тем сильнее будет диссонанс» (Фестингер, 2000, с. 59). В целом такой принцип интуитивно понятен. Но все же я считаю, что следует более четко и психологически более адекватно определить, что такое *важность* чего-либо и какие измерения она имеет. Мы хорошо знаем, что бывают более важные и менее важные предметы (в общей форме — ценности), более или менее важные дела, связи, люди и т.п. Поэтому мы должны знать, какое понимание вкладывают, когда говорят, что какое-либо решение более важно, чем другое. Я выделяю следующие «измерения» важности принятия решения по какому-либо вопросу.

- 1) *Важность как личностная значимость* объекта, относительно которого принимается решение. Ясно, например, что одно дело — здоровье, другое — развлечение. В определенных ситуациях самая простая вещь иногда приобретает большую значимость. Психологика личностной (и личной) значимости отличается от фактов, и т.п.
- 2) *Цена, финансовая стоимость* объекта, относительно которого принимается решение. Фестингер отметил, что одно дело, когда человек покупает автомобиль и обнаруживает, что он имеет недостатки, и другое дело, когда он покупает мыло. Но надо было отметить, что в подобных случаях финансовая (денежная) ценность и личностное значение в определенной мере совпадают. *Психологика приближается и часто совпадает с формальной логикой, к расчетам финансиста и торговца*. Именно поэтому в подобных случаях когнитивный диссонанс бывает очень интенсивным.

Фактор важности Фестингер считает «наиболее общей детерминантой степени диссонанса» (Фестингер, 2000, с. 59). Но более или менее разработанной *психологии важности* он не предлагал, вследствие чего это понятие у него остается на интуитивном уровне. Предложенные выше измерения важности могут помочь нам начать разработку этой темы, что очень важно для дальнейшего развития теории диссонанса и связанных с ней разделов социальной психологии.

Я предлагаю также гипотезу, которая, кстати, может способствовать более тесному объединению двух упомянутых социально-психологических теорий: теории диссонанса и атрибуции: *важность определенного объекта для определенной личности является атрибутивным качеством данного объекта*. Иначе говоря, важность — не столько объективное, сколько приписываемое качество. Следовательно, природу важности мы поймем лишь при условии привлечения теории атрибуции. И я думаю, что исследование проблемы важности ценностей и альтернатив выбора — еще один путь к объединению теории когнитивного диссонанса с теорией атрибуции. Фактически я предлагаю разработать аксиологический подход к проблеме важности, начала которого, как я надеюсь, здесь изложены.

13.15. ОСТОРОЖНОСТЬ, ДИССОНАНС, АТРИБУЦИЯ (эскиз психологии осторожности)

На пути к синтезу теории когнитивного диссонанса с теорией атрибуции займемся обсуждением еще одной интересной проблемы — проблемы осторожности. В целом осторожность — это избегание возможных в будущем опасностей. Несколько упрощенно все возможные опасности, которые могут подстергать людей, можно подразделить на три группы: 1) физические, 2) психологические, 3) смешанные (например, когда угроза физическому здоровью сочетается с угрозой унижения человеческого достоинства).

Среди всех психологических опасностей можно выделить *возможный (ожидаемый) когнитивный диссонанс*. Исходя из своего жизненного опыта, люди избегают оказаться в таких ситуациях, в которых могли бы вновь пережить состояние диссонанса. Об этом говорил еще Фестингер (Фестингер, 2000, с. 49–50).

Однако я думаю, что анализ возникающих здесь явлений необходимо углубить, во-первых, путем введения понятия *предварительной психической самозащиты* и, во-вторых, путем анализа понятия «осторожность». *Риск* в психологии исследуется, а вот осторожность, насколько мне известно, почти не привлекала внимание серьезных исследователей. В-третьих, я полагаю, что исследование осторожности будет плодотворнее, если использовать теорию атрибуции. Здесь мы видим еще одну возможность объединения теорий когнитивного диссонанса и атрибуции.

Какова структура осторожности? Чтобы найти ответ на данный вопрос, следует разделить два смысла этого понятия: 1) осторожность как психическое состояние, 2) осторожность как комплекс характера личности. (Вполне можно говорить также об осторожности как комплексе этнического характера). Я считаю, что как комплекс

характера осторожность развивается у человека под влиянием тех ситуаций, в которых из-за своей неосторожности (нерасчетливости, неспособности предвидеть события и их последствия и т.п.) он переживал фрустрации, в том числе такие, которые были связаны с принятием решений и с диссонансом.

В данном случае рассмотрим осторожность в качестве психического состояния. В нее входят: а) предвидение будущих (возможных, вероятных) событий и поведения людей; б) предвидение собственных действий и их последствий; в) расчет соотношения приобретений и потерь в случае совершения определенных действий (например, человек может попытаться предвидеть, что случится, если он купит дом или автомобиль либо если доверится кому-либо); г) тревога по поводу возможной неудачи и фрустрации; д) предвидение успеха и переживание радости или даже восторга и т.п.

Можно предположить, что среди названных выше предвидений будущего имеются также вероятностные атрибуции определенных качеств и мотивов, например, тем социальным актерам, с которыми придется иметь дело в будущем (например, с торговцем, который может обмануть; с коллегой, который может позавидовать твоему успеху). Другой пример: организуя обсуждение какого-либо вопроса, человек пытается предвидеть, кто будет участвовать в нем, есть ли среди них люди с близкими взглядами, предвидятся ли конфликты и т.п. В этом случае он будет атрибутировать этим людям разные мысли и взгляды, мотивы и возможные действия.

Итак, предвидение диссонанса и предварительная психическая самозащита личности осуществляются разными способами и с помощью разных механизмов, среди которых имеются также разного вида атрибуции. Индивид будет вести себя осторожно и предусмотрительно в зависимости от содержания этих атрибуций (плюс те точные сведения, которые он сумел получить о будущих ситуациях и действующих лицах). С помощью атрибуций человек будет стремиться сохранить свою когнитивную консонантность. Человек, переживая тревогу, будет избегать тех ситуаций, в которых в прошлом переживал страх. Следовательно, «история» все-таки чему-то учит людей. Например, если в каком-либо магазине нас плохо обслуживают и обращаются с нами по-хамски, мы будем избегать делать в нем покупки. Избегание — поведенческое выражение осторожности и связанной с ней тревоги. В крайних случаях такой жизненный опыт приводит к сверхосторожности и бездействию. Человек может отказаться действовать, пойти на риск.

Вынужденное действие и когнитивное отрицание. Уже Фестингер заметил, что «когда бездействие или отказ принимать то или иное решение невозможны, совершение действий может сопровождаться их когнитивным отрицанием. Так, например, человек, купивший автомобиль и опасющийся возникновения диссонанса, может немедленно после совершения покупки начать сомневаться в правильности своего поступка» (Фестингер, 2000, с. 51). Но подобный страх перед возникновением диссонанса у простых людей выражается в иных понятиях (сожалеть, раскаиваться и т.п.). В подобных случаях люди боятся не только наступления диссонанса (неприятных переживаний), но и реальных материальных и финансовых потерь.

Я думаю, что осторожность как качество личности и как переживание можно понять только при комплексном подходе, т. е. используя теории фрустрации и психологической защиты, теорий диссонанса и атрибуции. Автор надеется, что

предложенные выше идеи позволят начинать работу психологии осторожности.

13.16. НОВЫЕ ИДЕИ ДЛЯ ПСИХОЛОГИИ СОМНЕНИЯ (сомнение или диссонанс?)

О ПРИРОДЕ СОМНЕНИЯ

В одном месте своей книги «Теория когнитивного диссонанса» Фестингер мимоходом заявляет: «... если человек недавно купил новый автомобиль и испытывает обычные в таких случаях *сомнения*, или, в терминах нашей теории, *диссонанс*, его нормальной реакцией будет желание обсудить приобретение со своими знакомыми» (Фестингер, 2000, с. 234; курсив мой. — А.Н.).

Тут мы видим полное отождествление диссонанса и сомнения. Правильно ли это?

Моя идея состоит в том, что сомнение является эмоционально-когнитивным выражением существующего в психике человека диссонанса, но полностью к нему не сводится. Если человек сомневается в чем-либо, то такое переживание — признак того, что он переживает внутренний конфликт или диссонанс. Если мы проводим различие между конфликтом и диссонансом, то должны признать также правомерность того, что есть, во-первых, два главных вида сомнения, соответствующих конфликту и диссонансу и, во-вторых, для каждого модуса конфликта или диссонанса переживание сомнения имеет (должно иметь) свои особенности; 4) эти случаи отличаются своей особой психо-логикой. Отмечу, кстати, что о психо-логике сомнения я высказал ряд идей в другой своей работе, в связи с анализом переживаний Адольфа Гитлера относительно своего предполагаемого еврейского происхождения (Налчаджян, 2000).

Исходя из сказанного, можно с целью дальнейшей разработки синтетической теории диссонанса-атрибуции использовать все то, что научной и народной психологии известно о сущности сомнения. Здесь открываются интересные, прямо-таки заманчивые перспективы для исследования.

Если человек А о предмете П имеет свое мнение, но узнает, что В о том же предмете имеет иное мнение, и если В для него — авторитет, то у него появляется сомнение в правильности своего мнения. Бывают исключения, но чаще всего подобные сомнения в правильности своей точки зрения действительно возникают, и данный эмпирический психологический факт знаком каждому. Но у такого человека одновременно возникает также сомнение относительно мнения В. Если бы это было не так, он (А) сразу же принял бы точку зрения В и избавился бы от сомнения. Но так бывает редко. Возникает также вопрос: в чем проявляется сходство и различие сомнения в себе (в своем мнении) и сомнения в другом (в истинности мнения другого человека)?

МОДУСЫ СОМНЕНИЯ И МОДУСЫ ДИССОНАНСА

Поскольку человек сомневается по различным причинам и по-разному, можно утверждать, что существует столько видов сомнения, сколько имеется видов

диссонаса. Во всяком случае между ними имеются соответствия.

Можно предложить следующий перечень видов сомнения: 1) относительно действий кого-либо (обещания, клятвы и т.п.); 2) в успехе предпринимаемого дела; 3) в своих силах и возможностях; 4) относительно каких-либо идей, их истинности; объектом сомнения могут быть идеологии, научные гипотезы, теории и другие системы взглядов; 5) в принятом решении; до принятия решения человек может переживать сомнения относительно каждой альтернативы, одну из которых ему приходится в конце концов выбрать; он может сомневаться даже в том, все ли возможные альтернативы (и способы решения проблемы) ему известны. Могут существовать альтернативы, которые пока что не стали ему известны.

Теперь рассмотрим ряд аспектов и связей сомнения — этого чрезвычайно интересного психического феномена.

СОМНЕНИЕ И ПОДОЗРЕНИЕ

Я думаю, что *подозрение* — та разновидность сомнения человека (А), когда он считает, что другой индивид (В) сознательно желает обмануть его. В этом случае А, пытаясь понять истинные намерения и точку зрения В, делает различные атрибуции.

Итак, есть сомнение, переживая которое, человек может подумать, что другой честно заблуждается, и бывает такое сомнение, которое основано на представлении, что другой намеренно вводит его в заблуждение, обманывает его. Вторая разновидность сомнения — это уже подозрение. *Подозреваемый* — человек, относительно которого существует мнение, что он скрывает истину (факты, свои деяния, какие-то секреты и т.п.).

Исходя из этого, слова «Я подозреваю» лучше использовать в тех случаях, когда есть веские основания для утверждения, что другой пытается скрыть истину и обмануть. Это необходимо потому, что для честного человека, который просто не знает истины или заблуждается, оскорбительно, когда ему говорят, что его подозревают в чем-либо. Это ведь *атрибуция нечестности*, пусть даже лишь вероятностная атрибуция.

ИЗБАВЛЕНИЕ ОТ СОМНЕНИЯ

Сомнение отражается на лице, в мимике человека. Я это проверял многократно, попутно наблюдая ряд других поучительных явлений. Вот я в темных очках вхожу в какой-либо магазин и задерживаюсь у полок. Продавцы-надзиратели *настораживаются*, а это означает, что у них возникло *сомнение*, не вор ли этот человек.

Они начинают подглядывать за мной, лица у них становятся одновременно и жесткими, и жалкими: они ведь страдают, переживая внутренний конфликт и диссонанс. Но как только я принимаю решение купить определенный предмет, вручаю кассиру деньги и собираюсь выйти, напряжение с их лиц исчезает и даже появляется легкая улыбка облегчения. Но они не мне улыбаются (они меня не любят), а своему облегчению, т. е. смягчению конфликта. Но бывают и такие

продавцы и надзиратели, которые до конца сохраняют свою агрессивную озабоченность. У них, как я предполагаю, остаются некоторые сомнения: они подозревают, что я, возможно, вор, но на этот раз приходил только с разведывательными целями.

КАК РАЗРЕШИТЬ СОМНЕНИЯ?

В повседневном и литературном языке употребляют выражение «Разрешить все сомнения». Это свидетельствует о следующем: 1) человек одновременно или последовательно может переживать несколько разновидностей сомнения; 2) от сомнений избавляются путем принятия решений, т. е. выбора одной из альтернатив в связи с каждым «эпизодом» сомнения.

Если это так, то тем самым мы получили подтверждение моей точки зрения, согласно которой есть один тип сомнения на этапе переживания конфликта, и есть другой тип сомнения, возникающий после разрешения конфликта путем выбора одной из альтернатив. Первый тип означает, что человек сомневается относительно того, какой вариант полезнее выбрать. Второй тип означает несколько иное явление, а именно: человек не знает, правильный ли выбор он осуществил? Я думаю, что между этими *двумя модусами сомнения* наряду с внутренней связью, в частности, генетической, имеются существенные психологические различия.

Ряд других психологических аспектов сомнения

1) *Сомнение и истина*. Сомнение и, следовательно, диссонанс, возникают также в связи с проблемой истины. Я могу сомневаться в том, что какое-либо утверждение относительного объекта Р является истинным. Если у меня есть в сознании такое утверждение (А), то это означает, что есть и противоположное утверждение не-А, диссонирующее с А.

Когда человек сомневается относительно истинности не-А, принято говорить, что он недоумевает при разрешении этого противоречия. Это хорошее слово — «недоумение». Оно означает, что человеку трудно достичь окончательного решения.

2) *Сомнение в вере*. Человек может иметь веру, но потом переживать сомнения в ее истинности. Что это значит? Это значит, что он каким-то путем получил новые знания (когниции), которые несовместимы с частью тех знаний, из которых состоит его вера. Вера ведь есть система эмоционально насыщенных суждений и умозаключений.

Если человек сомневается в своей вере, это уже нетвердая вера. Говоря языком современной социальной психологии, у него имеется диссонанс, а также мотив его устранения.

3) *«Вне всякого сомнения»*. Эти слова выражают особое состояние психики, очень желательное, когда человек успешно разрешил свои конфликты и, избавляясь от диссонанса, приходит к однозначному выводу, что, например, из двух противоположных суждений (А и не-А) истинно А. Не-А отбрасывается. Нет уже места сомнениям и можно действовать в соответствии с А. Человек как бы выходит из состояния диссонанса (сомнения) и входит в состояние консонанса (свободе от

сомнения). Заметно, что, создавая свои представления о сомнении и освобождении от него, народ использовал пространственные представления, например, в таких выражениях, как «вне всякого сомнения», и т.п.

4) *Моральные нюансы.* Слова «сомнение» и «сомнительный» используются также с моральными (нравственными) нюансами. Это показывает, что в народной психике понятия «истина» и «нравственность» теснейшим образом связаны.

Об этом свидетельствуют следующие примеры: есть представление о человеке «с сомнительным прошлым». О ком-либо говорят, что он — «сомнительная личность», тем самым ставя под сомнение его прошлое, порядочность и честность.

5) *Подтекст, намек и сомнение.* Встречаются два индивида, А и В. А делает в адрес В «сомнительный комплимент». Если А — мужчина, а В — женщина, то А может сказать: «Как ты сильно поправилась и стала хорошенькой и кругленькой, дорогая В!». В этом комплименте имеется внутреннее противоречие, поскольку в сознании женщин «полнота» и «хорошенькая» обычно не сочетаются друг с другом, поскольку многие женщины считают полноту недостатком. Следовательно, комплимент является «сомнительным». Он вызывает у В сомнения, а следовательно — и диссонанс. Она или возмущается, или, если поверит в искренность А, начнет искать дополнительную информацию в пользу представления, что полнота — приятная особенность, привлекательная физическая черта. Если это удастся, диссонанс уменьшается.

Подобные сомнительные комплименты можно использовать и для противоположного случая: заметно, что В похудела, но А иронически замечает, что она «очень поправилась и это ей идет». Подобные «идиотские шутки» — не редкость.

13.17. ВЫНУЖДЕННОЕ СОГЛАСИЕ, ДИССОНАНС И АТРИБУЦИЯ

ПРОБЛЕМА

Три основных случая вынужденного согласия (уступчивости), когда человек выполняет действия, противоречащие его взглядам, следующие: при переживании страха перед наказанием, когда обещают вознаграждение и, наконец, когда эти два фактора сочетаются. Эти утверждения получили многочисленные экспериментальные подтверждения. Фестингера интересовала, в частности, то, как отличить следующие два случая: 1) когда человек сохраняет свои убеждения, не согласующиеся с вынужденным поведением; 2) когда внутренняя система взглядов подвергается изменениям, приходя в согласие с действиями. Для осуществления этого он указал два способа.

Первый способ: удалить источники влияния (принуждения) и проследить, как будет вести себя человек. Если он в условиях свободы от давления и контроля ведет себя так же, как и под контролем, значит, его прежние взгляды изменились. Если же

он прекращает действовать таким образом, значит, его убеждения под внешним давлением не изменились: он вернется к прежним формам своего поведения. (Проблема: с этой точки зрения можно сравнить советский и постсоветский периоды в жизни народов СССР.)

Второй способ: прямое измерение установок индивида. Например, можно спросить у человека и выяснить, не выражает ли он в частных разговорах такие взгляды, которые не согласуются с его публичным поведением; значит, он действует под давлением каких-то социальных сил.

Итак, когда человек вынужден согласиться с мнением других под давлением и идти на уступки, не согласующиеся с его взглядами, у него возникает диссонанс (см.: Фестингер, 2000, гл. 4). В настоящей книге для нас важна следующая проблема: используются ли атрибуции при попытках уменьшения диссонанса, возникшего узаканным путем?

Такой диссонанс, как заметил еще Фестингер, неизбежен. Он отметил следующие три способа уменьшения диссонанса в условиях вынужденного согласия: 1) изменение значимости оспариваемых личных убеждений и поведения; 2) сокращение числа диссонантных отношений; 3) увеличение числа консонантных отношений (Фестингер, 2000, с. 130–131). Эти способы подробно исследованы, однако мы подходим к ним в ином аспекте, с несколько иных позиций и спрашиваем: какую роль играют атрибуции при использовании данных методов уменьшения диссонанса? Уже в работе Фестингера встречаются «моменты», указывающие на роль атрибуции, хотя он сам об этом ничего не говорит.

1) Когда человеку обещают поощрение (вознаграждение) и наказание для того, чтобы он изменил свои взгляды, то если он изменяет свои взгляды, диссонанс исчезает. Но Фестингер осознал, что очень часто только поощрения и наказания недостаточны для того, чтобы вынудить человека изменить свои взгляды. И он справедливо замечает: «Поскольку ситуации, в которых поощрение или наказание используются для достижения вынужденного согласия, часто сопровождаются другими типами влияния — аргументацией и убеждением, этот тип уменьшения диссонанса встречается достаточно часто. Сам по себе акт вынужденного согласия делает человека более уязвимым для чужого влияния...» (Фестингер, 2000, с. 131).

Я считаю, что именно в процессах аргументации и убеждения могут использоваться различные атрибуции, которым я дал название *атрибутивных аргументов*. Если человек уже выполняет действия, которые противоречат его подлинным убеждениям, то он как бы ждет, чтобы его убедили в том, что он правильно поступает. Поэтому он с готовностью воспринимает различные убеждающие аргументы, если даже они состоят главным образом из атрибуций. Ему нужны оправдания даже для того, чтобы убеждать самого себя и других, что данное наказание или ожидаемое поощрение достаточно веские для того, чтобы из-за них можно было уступить. Я считаю, что такой человек делает атрибуции самим этим ожиданиям или полученным поощрением и наказанием, искусственно увеличивая их вес и значимость. Его умственная активность обеспечивается более успешно тогда, когда он получает социальную поддержку от других людей (лучше — авторитетных для него лиц), которые предоставляют ему убедительные атрибутивные аргументы.

Но и без получения помощи извне человек, который совершил поступок, идущий

вразрез с его взглядами, сам может сочинить аргументы, изменяющие значимость наказания или поощрения. Примеров, аналогичных тому, что привел Фестингер, в реальной жизни великое множество. Поздно вечером нас на улице останавливает сомнительного вида человек и просит денег. Мы даем ему значительную сумму, и он удаляется. Теперь мы начинаем оправдывать свой поступок тем, что если бы мы ему не дали этих денег, то он мог бы причинить нам вред. Мы атрибутируем незнакомцу качество угрозы, преувеличиваем потенциальную угрозу для того, чтобы оправдать свое, быть может, глупое поведение.

Точно так же, если мы, получая небольшое награждение, изменяем свои взгляды или совершаем несовместимые с нашими убеждениями поступок, то одним из путей уменьшения возникшего у нас диссонанса является приписывание большей значимости этому награждению, чем оно имеет. (Фестингер и его последователи обратили внимание на другой важный аспект проблемы: при таком вознаграждении меняются взгляды, которые приходят в соответствие с поведением. Это так. Однако нельзя недооценивать и того механизма, действие которого я только что отметил, — это преувеличение угрозы наказания и обещанного вознаграждения с помощью разных атрибуций. Например, легкая и лишь предполагаемая угроза в психике человека может получить «очертания» смертельной угрозы. Ну и поскольку жизнь дороже всего, то вполне очевидно, что надо было уступить. Осознание существования данного атрибутивного механизма может помочь предотвратить уступчивость там, где нет реальных угроз или поощрения. Это способ предотвращения вредного конформизма.

ДВА ЭТАПА ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ УСТУПКИ

Предположим, что индивид (Р) имеет определенное убеждение о каком-либо предмете или явлении. Какие-то социальные субъекты воздействия С оказывают на него давление, требуя, чтобы он совершил действие Д, противоречащее его убеждению. У него возникает диссонанс. Допустим, что он в конце концов идет на уступки и совершает требуемые от него действия. Чтобы раскрыть роль атрибуции, нам лучше знать, через какие этапы проходит человек в своих психических процессах и реальных действиях.

Я предполагаю, что идущий на уступки человек проходит через следующие этапы: 1) до совершения действия; 2) принятия решения и совершения требуемых действий; 3) повторения этих действий. Можно также предположить, что психические процессы, переживаемые личностью на названных этапах, в значительной мере различны.

На первом этапе он переживает конфликт между своим убеждением и тем, что от него требуется. На данном этапе у него могут быть приписывания источнику угроз или нападений (т. е. тем людям, которые от него требуют совершения несовместимых с его убеждениями действий). Например, он с помощью вероятностных атрибуций может преувеличить угрозу. Таких случаев много в области политики, но можно наблюдать и немало бытовых случаев этого явления.

Этап совершения первых уступок (уступчивых действий) имеет решающее значение. Первые уступки резко ослабляют внутреннее сопротивление, вследствие чего облегчаются дальнейшие уступки. Человек вовлекается в процесс

конформистского поведения. Диссонанс, который возник уже на первом этапе, усиливается. Усиливается также защитно-адаптивный мотив избавления от диссонанса. Наступает этап повторения конформистских действий.

Этап повторения конформистских действий, который может быть также назван этапом вовлечения, отличается тем, что здесь с целью уменьшения диссонанса используются такие атрибуции, которые описаны мной при обсуждении вопроса о том, что происходит в психике человека после совершения выбора, принятия решения.

В рамках настоящей концепции важно было отметить, что атрибутивные способы самозащиты и адаптации начинаются еще до принятия решения, когда человек обдумывает возможные варианты решения.

УПУЩЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Феномен упущенных возможностей и их переживание людьми — целая сфера психической жизни людей. О ней есть упоминания в трудах по психологии когнитивного диссонанса, причем есть они у Фестингера. Но, насколько мне известно, это явление почти не исследовано.

Данный феномен имеет место тогда, когда человеку за определенные действия предлагают определенную награду, но он не соглашается. Но затем, чувствуя, что можно было согласиться, он переживает диссонанс. Как верно заметил еще Фестингер, его диссонанс будет еще заметнее, если он, получив предложение, предпринял кое-какие действия для его выполнения. Он переживает *сожаление*.

Хотя возникшие подобным путем диссонансы не всегда интенсивны, все же они неприятны и, по-видимому, для их уменьшения делаются усилия.

13.18. ДВА ТИПА УСТУПЧИВОСТИ (ВЫНУЖДЕННОГО СОГЛАСИЯ) (новые проблемы и гипотезы)

ПРОБЛЕМА

Человек бывает вынужден согласиться с другим в двух случаях: когда есть угроза наказания и когда обещают вознаграждение. Эти факторы (угроза наказания и вознаграждение) могут также сочетаться.

Многие авторы, в том числе Фестингер, эти два случая, по существу, считают идентичными, во всяком случае в аспекте результата — внутреннего согласия. Фестингер пишет: «... и обещание награды, и угроза наказания влекут за собой проявления вынужденного согласия у значительного количества людей, в то время как в контрольных группах, где не фигурировали ни награда, ни нападение, таких случаев практически не наблюдалось» (Фестингер, 2000, с. 138).

Проблема, которая сразу же возникает в сознании внимательного читателя, следующая: а) равносильны ли эти два случая? б) к чему ведет сочетание двух этих факторов — вознаграждения и наказания?

ГИПОТЕЗА И ОБСУЖДЕНИЕ

Я предлагаю *гипотезу*, согласно которой: 1) имеются существенные различия в психической структуре уступчивости (вынужденного согласия) в указанных двух случаях; 2) внутреннее согласие под угрозой наказания или в результате уже реально примененного наказания имеет место под влиянием страха и оскорбительного для человека давления, поэтому его содержание и психологическое обоснование для личности специфичны; 3) внутреннее согласие под влиянием обещания вознаграждения или реально полученной награды начинается в психологически иной ситуации (другого типа конфликта) и приводит к иным результатам; 4) наконец, награда и наказание могут сочетаться, и в этом случае внутреннее согласие бывает результатом более сложных психических процессов, расчетов возможных выгод и потерь.

При обсуждении каждого из этих случаев надо иметь в виду, что для них первоначальный конфликт (ситуация выбора альтернатив) существенно специфичен. Поэтому и последующие события — выбор, диссонанс, структура согласия, его обоснования и устойчивость, возможность отказа от него и нарушения обещаний и т.п. — будут различными. Различным будет также результирующее воздействие на всю эту многоэтапную психическую динамику Я личности и ее я-концепции.

Исходя из всего сказанного, мы должны осуществить дифференцированное исследование этих трех случаев: а) подобрать факты повседневной жизни и истории для каждого типа случаев; б) провести отдельные эксперименты; в) сравнить их для обнаружения сходств и различий на протяжении всей цепи: давление и конфликт — решение — диссонанс — адаптивные процессы (в виде вынужденного согласия).

И еще одна проблема: дело ведь редко кончается вынужденным согласием. После согласия имеет место выполнение определенных (требуемых со стороны внешних сил) действий, вовлечение в навязанное дело и адаптация к взглядам и ценностям насильников. Кроме того, после высказывания согласия с требованием внешних сил, обладающих властью поощрения и наказания (а именно в таком смысле — в проявлениях психологии власти и подчинения — необходимо подойти к этим вопросам), человек (объект воздействия) выполняет много других действий. У него могут быть другие социальные роли (даже в условиях жизни в концентрационном лагере), свои зоны психологической свободы. В искусственных экспериментальных условиях все эти обстоятельства и факторы учесть невозможно.

В КАКОМ СЛУЧАЕ ЧЕЛОВЕК С БОЛЬШЕЙ ГОТОВНОСТЬЮ ВОЗВРАЩАЕТСЯ К СВОЕМУ ИСХОДНОМУ МНЕНИЮ?

Психологам известно, что значительная часть людей после того, как они вынужденно соглашались с навязанным мнением, как только появляется возможность, возвращаются к своему исходному мнению.

Однако после того как мы обнаружили существенные различия между разными

случаями (согласие под угрозой наказания, согласие из-за ожидания вознаграждения и комплексный случай), мы уже вправе спросить: в каком из этих случаев у личности остается более интенсивный мотив возврата к своему исходному мнению?

С большой вероятностью можно предположить, что более сильная готовность возвращения к своему исходному мнению сохраняется у людей, которые действовали под угрозой наказания, но с условием, что нет ожидания (и угрозы) нового, повторного наказания. Для проверки данного предположения и развития намечаемого направления исследований можно привлечь факты жизни заключенных концлагерей, поведения людей при авторитарном правлении и т.п.

ПАРАДОКСАЛЬНЫЙ СЛУЧАЙ В СОВЕТСКОМ ЛАГЕРЕ

Бывают, однако, парадоксальные случаи, которые в силу их многозначности и важности требуют специального изучения. Речь идет об очень известных случаях в истории советской власти: человек является убежденным коммунистом, но его по доносу обвиняют в том, будто он имеет антикоммунистические взгляды, и осуждают как «врага народа».

Ясно, что такой случай существенно отличается от рассмотренных до сих пор, когда люди имели свое мнение (убеждение), но их заставляли совершать действия, несовместимые с ними и, в конце концов, менять свои взгляды. В упомянутых случаях советскому гражданину не надо было менять свои убеждения, так как они соответствовали требованиям власти имущих. Своеобразие этих случаев заключалось в том, что людям приписывали такие взгляды и действия, каких у них не было, и наказывали за эти воображаемые взгляды и действия, а жертвы вынуждены были доказывать, что таких атрибутивных взглядов у них нет. А поскольку никто не хотел их слушать, наоборот, от них настойчиво и крайне жестоко требовали признания, то значительная часть этих бедных людей действительно признавалась в наличии таких взглядов и в совершении таких действий, каких у них не было и какие они никогда не совершали.

В ходе расследования и допросов они вынужденно признавались (т. е. выражали вынужденное согласие) в том, во что их заставляли признаться. У них, безусловно, появилось состояние раздвоенности личности. Чтобы убедиться в справедливости сказанного, достаточно ознакомиться с делами Бухарина, Каменева, многих военачальников и других осужденных «тройками» деятелей.

Но что происходило с этим новым «убеждением» (т. е. верой в то, что они являются антисоветчиками, иностранными шпионами, уклонистами и т.п.) у тех людей, которые остались жить? Стали ли эти новые представления о собственной личности их подлинными убеждениями. Или они сохранили свои первоначальные взгляды? Исследовал ли кто-либо данную проблему?

Например, как объяснить тот парадокс, что и после «прохождения» через ад допросов в застенках НКВД, в тюрьмах и концлагерях некоторые из этих мучеников остались убежденными коммунистами? Исходя из коммунистических убеждений их жестоко наказывали, а они остались верными этим своим убеждениям — идеологическим истокам террора?

Одно предположение мне представляется достаточно правдоподобным:

осуждаемые убежденные коммунисты верили, что Берия, Ежов и другие палачи, а может быть, и сам Сталин, не являются коммунистами, что они просто преступники, которым после смерти Ленина удалось захватить в стране власть.

Такая обратная атрибуция своим мучителям определенных взглядов и мотивов, по-видимому, способствовала психологической самозащите и тому, чтобы остаться верными своим взглядам. Да они и не были подготовлены к тому, чтобы проявить гибкость мышления и широту познания. Многие из них тоже были авторитарными и злобными людьми.

Как видно из этого небольшого очерка, репрессии советской власти, социальные типы агрессоров и жертв, природа государственного террора и его социально-психологические последствия можно истолковать, исходя из принципов объединенной теории когнитивного диссонанса, атрибуции и защитной адаптации. Как я попытаюсь показать в конце настоящей главы, есть и другая возможность расширения этой синтетической теории.

ПОЧЕМУ В СССР БЫЛО ТАК МНОГО «ВЕРУЮЩИХ» КОММУНИСТОВ

Я полагаю, что кроме прагматических причин того, что в СССР было так много «верующих» коммунистов, была еще одна, чисто психологическая причина: коммунистическая система требовала почти от всех взрослых граждан стать пропагандистами и агитаторами. Людям приходилось выступать на различных собраниях, в политических кружках, на митингах и т.п. Им приходилось отстаивать коммунистические взгляды, приводить в их пользу как можно больше аргументов. Такая деятельность в качестве одного из своих итогов имела то, что эти вынужденные пропагандисты и агитаторы стали верить в то, что говорили. Убеждая других, они убеждали самих себя.

Эти исторические данные полностью соответствуют тем результатам, которые получены в экспериментальных исследованиях когнитивного диссонанса и, более конкретно, феномена вынужденного согласия. Оказалось, что те испытуемые, которым приходилось представлять развернутые аргументы в пользу мнения, с которым вначале они не были согласны, показали большой процент изменения своего мнения, чем те, которые просто ознакомились с этим чуждым мнением (Фестингер, 2000, с. 147).

Вчерашние враги системы и ее идеологии могли стать ее ярыми и агрессивными защитниками.

Интересно, однако, и то, что часть этих активных пропагандистов меняет свое мнение не в пользу пропагандируемых идей, а в противоположном направлении. Так что подобное идеологическое насилие государства создавало для него не только сторонников, но и противников. И у тех, и у других возник когнитивный диссонанс, содержание и вектор мотивации уменьшения которого приводили к противоположным результатам.

Психологическое исследование здесь, конечно, не должно завершиться. Мы можем поставить следующий вопрос: к каким устойчивым изменениям личности приводят такие адаптивные стратегии? Формируются ли определенные личностные

типы?

Я думаю, что длительное вынужденное согласие может вызвать серьезные структурные и содержательные изменения личности.

13.19. НОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ ВМЕСТО ТРАДИЦИОННОЙ ТЕОРИИ КОГНИТИВНОГО ДИССОНАНСА

Фестингер очень упрощенно представил ситуацию, когда говорил о том, что после принятия решения возникает когнитивный диссонанс. Просто невозможно себе представить, как может возникнуть в психике человека «чисто» когнитивное состояние. С учетом современных достижений психологии в изучении эмоциональной жизни, подсознательных процессов и других аспектов психической жизни человека, я предлагаю *новую концепцию*, главная идея которой следующая: *после принятия решения (выбора одной из альтернатив) в психике человека возникает когнитивно-эмоциональный диссонантный комплекс (КЭДК)*. Это означает, что в каждом случае, наряду с диссонантными когнитивными элементами и диссонантными кластерами знаний, в психике человека возникает комплекс эмоций, из которых одна является преобладающей (или ведущей). Я думаю, что в зависимости от того, каково содержание разрешаемого конфликта, возникают главным образом или стыд, или зависть, или разочарование и т.п. Эти эмоциональные комплексы не менее важны, чем «чисто» познавательные комплексы диссонантного психического состояния. Ведь, по существу, разочарование, зависть, даже стыд, в свою очередь, являются очень сложными динамическими образованиями (Я считаю, что в этой области следует шире использовать достижения психологии эмоций.)

Исходя из этого можно предположить, что *вполне возможно и необходимо создать новую типологию когнитивно-эмоциональных динамических комплексов*. Предварительно я предлагаю выделить следующие разновидности таких комплексов: 1) когнитивный диссонанс — сомнение; 2) когнитивный диссонанс — стыд; 3) когнитивный диссонанс — чувство вины; 4) когнитивный диссонанс — страх; 5) когнитивный диссонанс — гнев; 6) когнитивный диссонанс — отвращение; 7) когнитивный диссонанс — презрение; 8) когнитивный диссонанс — удивление.

Принцип, из которого я исхожу при выделении этих разновидностей КЭДК, следующий (я выражу его в виде двух утверждений): а) все *фундаментальные эмоции* могут «синтезировать» подобные комплексы; б) это с еще бо́льшим успехом могут делать *эмоциональные комплексы*, которые образуются и вне связи с когнитивным диссонансом. Существование подобных комплексов можно считать доказанным (см.: Изард, 2003).

В связи с предложением этой новой концепции возникает ряд вопросов, которые нам все еще предстоит решить. Во-первых, необходимо с помощью эмпирических исследований доказать, что в различных случаях в зависимости от содержания конфликта возникают различные типы КЭДК. Например, нам надо доказать, что бывают случаи, когда принятие решения (выбор одной альтернативы) вызывает диссонанс, насыщенный страхом. То же самое можно сказать и о других случаях. Я полагаю, что это будет не так сложно доказать с помощью простых экспериментов, поскольку как конфликт, так и КЭДК вызывают фрустрацию и стресс, которых без эмоций не бывают. Во-вторых, я полагаю, что в психике каждого человека имеются также когнитивно-консонантно-эмоциональные динамические комплексы (ККЭДК), частными видами которых являются: «консонанс — радость», «консонанс-удовольствие», «консонанс-гордость» и др. Идея, я полагаю, вполне понятна: консонанс — приятное психическое состояние, во всяком случае в процессе своего установления, и оно может сочетаться преимущественно с приятными для личности эмоциями и чувствами. В-третьих, могут существовать и комплексы среднего или смешанного типа (в которых имеются группы консонантных и диссонантных кластеров познавательных элементов). Назовем такие образования консонантно-диссонантными эмоциональными комплексами (КДЭК). Это более сложные психические состояния, поскольку при их наличии человек переживает консонанс, диссонанс и определенные эмоции. Подобные случаи имеют место тогда, когда в психике человека взаимодействуют релевантные кластеры знаний. Таковы, например, следующие: «консонанс — диссонанс — интерес» (КДИ), «консонанс — диссонанс — удивление» (КДУ).

Возрастные изменения как познавательных способностей, так и чувств и эмоций личности обуславливают то, что в различные возрастные периоды все описанные типы диссонантных и консонантных комплексов (если назвать их так кратко) переживаются по-разному.

Например, у ребенка после осуществления какого-либо выбора возникает диссонанс, сочетаемый с эмоцией стыда, с возрастом это эмоциональное переживание меняется. У младенца в начале жизни вовсе нет стыда, затем он возникает и сильно развивается, но уже в пожилом возрасте вновь наблюдается ослабление переживания стыда (и даже появление бесстыдства).

В связи с этим можно выдвинуть гипотезу, согласно которой как маленькие дети (примерно до 4-х лет), так и пожилые и старые люди, переживают меньше диссонансов, и они у них менее интенсивны, чем в период подростковой и юношеской жизни и в зрелом возрасте. Если считать ослабление остроты диссонансов и связанного с этим чувства стыда процессом нормального возрастного развития, то в таком случае как объяснить существование некоторого числа стыдливых стариков? Можно ли сказать, что они переживают психическую регрессию и их поведение и переживания не соответствуют их возрасту?

Я уверен, что предложенная выше концепция диссонантно-эмоциональных и консонантно-эмоциональных комплексов лучше отражает реальные психические переживания и состояния людей, наступающие после попыток разрешения конфликтов. Но я попытаюсь в следующем параграфе пересмотреть теорию диссонанса еще с одной точки зрения, исходя из иных принципов.

13.20. ПРИНЦИП СОПРЯЖЕНИЯ ВМЕСТО КОНСОНАНТНО-ДИССОНАНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ (новая концепция)

ЗАКОН СОПРЯЖЕННОГО ИЗМЕНЕНИЯ

Вкратце изложу основные положения *закона сопряженного изменения*, или *принципа сопряжения*, введенного мною в обиход еще несколько лет назад в связи с исследованием ряда этнопсихологических проблем. Это необходимо для того, чтобы затем показать, каким образом можно применить его с целью радикального пересмотра традиционной теории когнитивного диссонанса.

Динамические объекты А и В связаны между собой согласно закону сопряжения, если они изменяются совместно и взаимосвязанно: изменение одного из них вызывает изменение другого, и они друг без друга существенно изменяться не могут. Именно в этом смысле явления А и В сопряжены, причем закон сопряжения выступает в двух основных вариантах: положительном (позитивном) и отрицательном (негативном): а) закон положительного сопряжения констатирует те случаи, когда увеличение (усиление и т.п.) А приводит к усилению В, и наоборот; б) закон отрицательного сопряжения имеет место тогда, когда увеличение А приводит к уменьшению В, и наоборот: усиление В приводит к ослаблению А. Наконец, имеет смысл говорить также о тех сложных случаях, когда закон сопряжения действует наряду и во взаимодействии с другими законами и типами связей указанных двух или большего числа динамических явлений человеческой психики. Одна из важных разновидностей сопряжения — причинная связь явления, другая — это функциональная связь. Сопряженный характер могут иметь также некоторые разновидности корреляционных связей. Я думаю, что не все корреляционные связи являются сопряженными. Теперь попытаемся применить данный общий закон психической жизни к динамике когнитивных элементов психики.

ЗАКОН СОПРЯЖЕНИЯ ВМЕСТО КОНСОНАНТНО-ДИССОНАНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Имея в виду сказанное, мы можем спросить: не лучше ли пересмотреть теорию когнитивного диссонанса следующим образом: 1) между двумя психическими явлениями или свойствами, в том числе соответствующими «когнициями» (х и у) действует закон сопряженного изменения; 2) положительное сопряжение имеет место тогда, когда х и у увеличиваются (усиливаются) одновременно и одно благодаря другому. Это соответствует консонансу (гармонии), но консонанс — лишь крайний случай, случай покоя, статического соответствия и гармонии. Так бывает относительно редко; 3) отрицательное сопряжение познавательных элементов психики означает, что при увеличении х происходит уменьшение (ослабление) у, и наоборот. Диссонанс —

статическое состояние несоответствия, несовместимости и противостояния. Лишь когда начинает действовать мотив его уменьшения, взаимосвязь элементов психики приобретает характер динамического сопряжения. Динамическое сопряжение означает также следующее (и это чрезвычайно важно для теории): *x* и *y*, в свою очередь, — сложные явления. То, что входит в *x* в качестве определенного элемента, входит (одновременно) в *y* в качестве противоположного элемента. Это хорошо видно на примере ролевых ожиданий, которые при сопряжении двух ролей (*x* и *y*) двух лиц (*A* и *B*) в роли одного выступает как право, а в роли второго — как обязанность. Сопряжение, таким образом, есть взаимопроникновение двух явлений, причем такое, что существование одного из них невозможно без существования другого и вне взаимодействия с ним. Таковы ролевые отношения супругов, родителей и детей, и мн. др.). 4) Нерелевантные *x* и *y* — это случай, когда эти явления изменяются и существуют независимо друг от друга.

При таком подходе теорию когнитивного диссонанса (и консонанса) можно считать лишь частным и крайним случаем *общей теории сопряжения психических явлений*. И если теория когнитивного диссонанса рассматривает лишь отношения когнитивных элементов психики и, в лучшем случае, также их кластеров, то теория сопряженного развития охватывает более широкий круг явлений, причем в их динамике. Фестингер, по существу, считал «когниции» готовыми содержаниями психики, в то время как я *анализирую психо-логику их порождения и взаимодействия с другими психическими содержаниями*.

В то время как в теории Фестингера делается попытка изолировать рассматриваемые пары «когниций» от остальных знаний и психических процессов человека, я предлагаю раскрыть как можно больше связей сопряженных элементов или комплексов и кластеров с другими содержаниями психики человека. Современная психология уже готова объяснить подобные сложные взаимосвязи и процессы.

Я думаю, что изложенные выше идеи совместно с аксиологической переформулировкой диссонантных отношений и идеей когнитивно-эмоциональных комплексов приведут к созданию новой и более адекватной теории.

МОТИВ УМЕНЬШЕНИЯ ДИССОНАНСА И ЗАКОН СОПРЯЖЕНИЯ

Интенсивность диссонанса зависит от значимости взаимодействующих элементов («когниций»). Это обстоятельство в трудах Фестингера неплохо объясняется, хотя я уже показал, что диссонанс — явление ценностного уровня и скорее надо говорить о типе сопряжения.

Но возникает и другой вопрос: совпадают ли сила диссонанса и сила мотива избавления от него? Или это разные явления? Иначе говоря, диссонанс и мотив его уменьшения — разные явления, или одно и то же? *Создает ли диссонанс новый мотив* (избавления, смягчения) или же является для себя мотивом? Если верно второе, то каким образом определенное психическое явление «хотело бы» уничтожить само себя?

Я предлагаю гипотезу, согласно которой диссонанс, возникнув в психике человека, сразу же *вызывает процесс образования мотива* своего уменьшения.

Именно вызывает, но не порождает, является стимулом (а может быть и одной из причин) создания мотива, но не самым создателем. Создают же такой мотив избавления от диссонанса противоположные силы.

Но я считаю необходимым предложить здесь еще одну идею, которая, как я надеюсь, позволит раскрыть иные и более существенные аспекты когнитивного диссонанса. Моя гипотеза следующая: порождение в психике человека диссонанса (Д) и мотива (М) его устранения происходит согласно закону положительного сопряжения. Чем интенсивнее диссонанс, тем сильнее мотив его смягчения и ликвидации.

Но в этом процессе одновременно действует и второй вариант сформулированного мною закона — закон отрицательного сопряжения. С его помощью сопрягаются уже мотив (М) и консонанс (К). Получается, что М является силой, избавляющей от диссонанса, и одновременно силой, порождающей консонанс. Это сложный мотив, уже в процессе своего рождения связывающийся с различными элементами когнитивной сферы личности.

Поэтому вопросы, стоящие перед теми, кто занимается дальнейшим развитием теории когнитивного диссонанса, следующие: какова структура этого сложного мотива? Каков процесс его порождения? Какие психические механизмы в нем участвуют? Два желания ясно прослеживаются: а) избавиться от неприятного диссонанса; б) достигнуть состояния консонанса (гармонии) хотя бы между теми элементами, которые в данный «момент» находятся в диссонантных отношениях. Но желание должного превращается в намерение, а последнее должно активизировать определенные механизмы. Допустим, что оба желания уже есть и они превратились в сходные *намерения*: цель+знание средств и методов ее достижения. Что это за средства и методы, и всегда ли они используются осознанно? При обсуждении этого вопроса мы можем исходить из тех путей избавления от диссонанса, на которые указал уже Фестингер: а) изменение поведения, б) изменение когнитивных элементов. Но все ли механизмы избавления от диссонанса уже раскрыты? Я в этом не уверен и переживаю диссонанс.

Уже то обстоятельство, что исследования когнитивного диссонанса делятся около полувека, а роль закона сопряжения раскрывается только сейчас, подсказывает нам, что в этом деле все еще много неизвестного. Психологическая феноменология сферы диссонанса и его взаимосвязей с другими психическими явлениями чрезвычайно широка и сложна.

13.21. СОЖАЛЕНИЕ В СОСТАВЕ КОГНИТИВНОГО ДИССОНАНСА

В конце настоящей главы рассмотрим еще один вопрос, попытаюсь применить те новые теории, которые я изложил выше. Для теории сопряженного изменения и для ее частного случая — теории диссонанса важно знать, что на самом деле переживает человек, в психике которого два когнитивных элемента или два кластера когнитивных элементов столкнулись как противоречивые, негармонизирующие.

Такое знание можно получить уже на основе анализа простых примеров. Так,

индивид дает милостыню нищему, но узнает, что этот человек — жулик. Он переживает диссонанс, пусть слабый и, как правило, мимолетный. Что это значит? Я думаю, что в его переживаниях мы должны раздичить два блока: когнитивный и эмоциональный. Когнитивный блок состоит из следующих «элементов»: «Я дал нищему 10 рублей»; «Но он оказался жуликом»; «Он меня обманул, но ничего, я потерял небольшую сумму, в другой раз этого не сделаю» и т.п. Эмоциональный блок включает стыд, смущение, сожаление о том, что поступил глупо и был обманут, досаду (слабую агрессивность). Наш обманутый благодетель может ругаться про себя, выражая свою агрессию, внутренние речемыслительные процессы у него могут быть весьма активными. Если у него есть собеседник, он может часть своих переживаний высказать ему вслух и оправдываться. Тут включаются рационализации.

Но чтобы не фиксироваться на этом событии, он должен подавить и вытеснить свои напряженные переживания и перейти к другим делам. К этой форме забывания присоединяется естественный процесс забывания, и психическая активность человека в целом не нарушается. Еще надо иметь в виду, что жизнь человека состоит из таких и других событий, социально-психологических эпизодов и впечатлений, поэтому вряд ли надо говорить о нарушениях: это естественный ход жизни.

В данной феноменологии надо найти те узловые и ведущие элементы, которые присутствуют во всех случаях переживания диссонанса, хотя и с разной интенсивностью. Именно эти элементы и описаны выше. У переживающего диссонанс человека за тот временной интервал, который занят данным содержанием, могут быть другие впечатления, мысли и т.п., но при анализе ими можно пренебречь. Однако есть один социально-психологический фактор, которым игнорировать нельзя: речь идет о социальных агентах, которые были свидетелями тех действий человека, которые возбудили в нем состояние диссонанса. Каждый из нас из личного опыта знает, что если он допускает ошибку в присутствии других людей и замечает, скажем, ироническое выражение их лиц, то это впечатление иногда сохраняется в памяти человека на всю жизнь. Более того, стыд и другие неприятные переживания в таких случаях усиливаются. Вообще диссонанс становится интенсивнее, порождая более сильный мотив желания избавления от него.

Но если присутствующие прямо указывают на то, что человек ошибся, делают ему замечания, выставя напоказ свое превосходство по уму и богатству жизненного опыта, то диссонанс человека еще больше усиливается. У него возникает мотив самооправдания, что свидетельствует о его серьезной фрустрированности.

В более серьезных случаях диссонанс и внутренний конфликт сохраняются очень долго и переживания бывают более разнообразными. Правда, в таких случаях возможно персеверативное использование защитно-адаптивных механизмов, что может привести к устойчивой дезадаптированности. В серьезных случаях возможны даже суицидальные мысли. Но это возможно тогда, когда человек считает самого себя виновником своих ошибок. Здесь играют роль самоатрибуции, в том числе самоатрибуция ответственности.

Я думаю, что в сложных случаях в процессе переживания диссонанса обязательно участвуют различные атрибутивные процессы.

Поскольку я здесь специально говорил о фрустрации и психологической защите при диссонансе, желательно упомянуть еще один аспект этой проблемы. Я считаю, что

неудача психологической самозащиты личности при попытках уменьшения диссонанса порождает новый диссонанс. Если попытаться сформулировать данную гипотезу шире, то можно сказать, что одним из источников наших диссонансов является неудачная психологическая самозащита против фрустраторов и «диссонаторов» (факторов, вызывающих переживание диссонанса).

Я считаю, что данную закономерность легко обнаружить при исследовании рационализаций, их хода и результатов. Вполне понятно, что не все рационализации фрустрированной личности убедительны не только для окружающих людей, но и для нее самой. Когда, например, человек совершает подлый поступок, а считает себя честным человеком, он переживает диссонанс. Если поведение уже изменить невозможно, у него появляется тенденция изменить свое представление о себе. Но это вряд ли ему удастся, и у него возникает диссонанс между двумя самооценивающими суждениями: 1) «Я честный человек»; 2) «Я нечестный человек». Это уже в определенной мере новый диссонанс, в котором «поведенческая когниция» отсутствует, хотя и предполагается. (Вряд ли у нормального человека возможно абсолютное забывание совершенного поступка, хотя глубокое вытеснение реально.)

Здесь мы видим еще одну закономерность: *один диссонанс как бы по цепной реакции порождает новые, становясь причиной появления других противоречий в когнитивной сфере личности.* Для каждого блока знаний («когниции») в психике человека имеется целый ряд релевантных знаний, которые, активизируясь, могут порождать новые диссонансы. Здесь мы видим действие психической причинности.

В конце этого долгого обсуждения сформулируем еще одну проблему, которую необходимо исследовать не только в связи с диссонансом, но и в особенности в теории фрустрации и психической самозащиты личности. Каждый защитный механизм в ходе своей работы не только обеспечивает адаптацию личности, но и порождает новые диссонансы, конфликты и, следовательно, новые фрустрации.

ГЛАВА 14

АТРИБУЦИЯ И АГРЕССИВНОСТЬ ЧЕЛОВЕКА

В настоящей главе мы рассмотрим вопрос о том, каким образом можно использовать достижения в исследовании атрибутивных процессов для понимания различных аспектов агрессивности и агрессивного поведения человека. Прежде чем перейти к рассмотрению конкретных вопросов, остановимся на одном важном обстоятельстве, которое уже было отмечено на предыдущих страницах: я считаю, что защитный механизм проекции является частным случаем более общего психического механизма атрибуции. Поэтому я называю ее не просто проекцией, а *проективной атрибуцией*. Это понятие в последующем изложении будет использоваться достаточно часто. Проекция — это процесс, с помощью которого человек приписывает другим людям свои отрицательные, неприятные или неприемлемые для себя черты. Вполне понятно, что в попытках охарактеризовать других людей или объяснить их поведение мы нередко прибегаем к приписыванию им таких черт и мотивов поведения, которые свойственны нам самим. Мы предполагаем, что если они есть у нас, то имеются и у других. Это и есть проективная атрибуция.

14.1. АТРИБУЦИЯ И ФОРМИРОВАНИЕ АГРЕССИВНОЙ УСТАНОВКИ

Агрессивное поведение человека нередко возникает без длительной когнитивной обработки образа раздражителя — агрессора или жертвы или других агрессогенных объектов. Но агрессия не всегда является непосредственной, тем более импульсивной реакцией на воздействие внешних фрустраторов и стрессоров. Человек может откладывать свои агрессивные действия, обдумывать их, использовать атрибуции и рационализации с целью их психологического обоснования и оправдания. Тем не менее возникает вопрос: для чего возникли эти когнитивные посредники агрессивных действий, внутренние психические процессы, которыми психическая жизнь человека существенно отличается от психической активности животных? Можно предположить, что у животных если и имеются когнитивные посредники агрессивного поведения, они все же редуцированы и элементарны.

Для решения этой проблемы я предлагаю *гипотезу*, уже изложенную в монографии «Агрессивность человека» (в печати): познавательные посредники агрессивного поведения нужны людям для психологического обоснования необходимости и даже

неотвратимости такого поведения, для убеждения самого себя в его необходимости, а также для создания у себя устойчивой враждебной установки к фрустратору или к заменяющему его объекту. Подобная установка необходима для того, чтобы даже спустя много времени индивид смог совершить интенсивные агрессивные действия и отомстить за обиду. Когнитивные процессы формируют комплекс мыслей, образов и оценок, которые составляют когнитивный блок установки. Процессы формирования таких установок в основном подсознательны. Откладывание агрессивных действий создает широкие возможности для их протекания и формирования враждебных установок даже в том случае, когда за этот промежуток времени поступает дополнительная информация о том, что фрустратор вынужден был действовать таким образом и имел смягчающие обстоятельства. Эксперименты, проведенные известным американским специалистом по психологии агрессии, показали, что если оправдывающая фрустратора информация поступает до фрустрации, жертвы переживают более слабую фрустрацию, чем в том случае, когда такая информация отсутствует. Однако запоздалое сообщение о смягчающих вину фрустратора обстоятельствах оказывает лишь очень слабое влияние на силу враждебности фрустрированного человека (см.: Берковиц, 2001, с. 126–128; Zillmann, 1979). Когда сообщение поступает до фрустрации, индивид успевает сделать соответствующие атрибуции внешнему фрустратору, в результате чего его агрессивность смягчается.

В области психологии агрессии представления об атрибутивных процессах уже используются и, как я попытаюсь показать ниже, все еще имеются широкие возможности для их применения. Здесь и в последующих параграфах я попытаюсь не только показать уже полученные результаты такого применения, но и несколько продвинуть это дело. Атрибуция — познавательный процесс, и психологов интересует вопрос о роли мышления и воображения в атрибутивных процессах. Представляет большой интерес вопрос: существует ли особая разновидность интуиции — *атрибутивная интуиция* как форма социального познания? Какова психо-логика атрибуции и, в частности, атрибутивной интуиции, если она есть? Здесь меня в первую очередь интересует вопрос о роли атрибуций в возникновении, подготовке и осуществлении людьми агрессивных, насильственных действий.

14.2. ОЖИДАНИЕ ФРУСТРАЦИИ И РОЛЬ АТРИБУЦИЙ В ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ САМОЗАЩИТЕ

Предварительная психическая самозащита на основе предвидения будущих фрустраций играет для личности положительную роль: она подготавливает защитные средства и вырабатывает иммунитет к воздействию будущих фрустраторов. Уже повседневные наблюдения свидетельствуют о том, что в таких случаях действительно переживается более мягкая фрустрация, чем в том случае, когда человека не предупреждают об ожидаемых фрустрациях.

Почему в таких случаях агрессивный ответ на воздействие реальных фрустраторов смягчается? Причина в том, что личность в таких ситуациях использует внешние атрибуции и хотя бы часть враждебного отношения своего

фрустратора относит к внешним, объективным обстоятельствам. Такие исследования уже проводились Зилманном, и существование феномена смягчения фрустрации можно считать доказанным. Однако остается выяснить, каким образом возникает данный феномен. Мы уже сказали, что в качестве психологического механизма предварительной самозащиты для личности служила атрибуция. Оправдывая своего будущего фрустратора, индивид переживает более мягкую обиду и злость. Но из теории фрустрации и психологической защиты мы знаем, что самооправдание и оправдание других людей состоят из *рационализаций*. Это означает, что атрибуции используются фрустрированной личностью в качестве основы для оправдания своего фрустратора, а также для самооправдания, поскольку своя мягкая реакция на агрессию другого тоже нуждается в объяснении и оправдании. Наш индивид, как объект агрессии другого, может даже внушить себе, что в подобных обстоятельствах сам потупил бы таким же образом. Это типичная рационализация в пользу другого, основанная на некоторой идентификации и даже эмпатии с этим человеком (своим реальным фрустратором). Подобное использование атрибуций в качестве опоры при создании рационализации для себя и ради другого — часто встречающееся явление в межличностных отношениях. Предварительная психологическая самозащита с помощью атрибуций и рационализаций полезна для самоконтроля и адаптации в ожидаемых фрустрирующих ситуациях.

14.3. ВОЗБУЖДЕНИЕ, АТРИБУЦИЯ И ПЕРЕНОС

Обнаруженные в исследованиях Зилманна феномены позволяют высказать ряд новых идей о роли атрибуций в процессе подготовки агрессивных действий. Как он, так и другие исследователи (например, Берковиц) заметили, что каждый стресс-фрустратор, воздействуя на человека и вызывая у него возбужденное состояние, одновременно приводит к актуализации целого ряда его прежних тенденций, в том числе агрессивных.

Исследуя данное явление, Зилманн обнаружил один феномен, на основе которого построил целую теорию. Речь идет о следующем: со временем возбуждение идет на спад и вызвавшая его причина забывается. «Перестав осознавать источник инициального возбуждения, мы довольно легко можем ошибочно приписать слабое или средней интенсивности возбуждение, которое нами еще ощущается, другому событию, происходящему вскоре после первого» (Берковиц, 2001, с. 125). Перенос возбуждения на основе подобных атрибуций приводит к тому, что мы выражаем агрессивность к такому человеку, который не играл никакой роли в возникновении нашего возбужденного состояния. Образ этого человека может вызвать гнев, особенно в том случае, если он и прежде не был нам симпатичен.

В ходе обсуждения изложенной концепции Берковиц отмечает, что она распространяется не только на агрессивность, но и на другие виды возбуждения. В частности, остаточное сексуальное возбуждение может стимулировать готовность человека оказать помощь другим людям, получить удовольствие от музыки, от шуток и т.п.

Таким образом, люди склонны приписать причину своего возбуждения другому

источнику, имеющему следующие особенности: а) этот источник обычно ясно осознается, воспринимается в данный момент; б) он с большой вероятностью мог бы продуцировать такое же возбуждение, которое переживает субъект.

Эта эмпирическая концепция интересна и объясняет многие реальные случаи. Но можно ли считать, что подобное объяснение обнаруженного феномена является полным и исчерпывающим? Не упустил ли Зилманн чего-то важного? Я убежден, что концепция Зилманна нуждается в дополнении и с этой целью предлагаю следующую *гипотезу: можно предположить, что дело не только и даже не столько в забывании источника начального возбуждения, сколько в сохранившейся потребности каким-либо образом выразить и разрядить это возбуждение.* Именно поэтому человек, пусть не совсем осознанно, производит выбор подходящего объекта. Его восприятия избирательны и с большой вероятностью останавливаются на таких социальных объектах (индивидах, группах), которые раньше вызывали у него сходные эмоциональные состояния.

В концепции Зилманна фактически речь идет о свободно плавающем гневе и о том, что эта эмоция находит выход в агрессивных действиях. Раздраженность очень часто является слабой ступенью гнева. Во всех подобных процессах определенную роль играют атрибуции — истинные или ложные. Я думаю, что дальнейший анализ полученных Зилманном фактов и идей позволит углубить указанный аспект атрибутивной концепции агрессии.

14.4. АНИМИСТИЧЕСКАЯ АГРЕССИЯ И АНИМИСТИЧЕСКИЕ АТРИБУЦИИ

Нередко людей возмущают не социальные объекты, не собственные неудачи, а неживые предметы. Причем люди искренне возмущаются и подвергают агрессии эти неживые предметы. Данное явление уже привлекло внимание исследователей, но в недостаточной степени. Здесь я намерен обсудить эту проблему с позиций психологии атрибутивных процессов. Начнем с высказывания известного исследователя агрессии Берковица: «Разумеется читателю известно, ... что люди иногда приходят в состояние гнева, даже если обвинять некого. Вы можете рассердиться из-за своей машины, если она вдруг сломается во время поездки, или начать беситься из-за погоды, если гроза испортила вам пикник, и даже можете разразиться проклятиями, если полка, которую вы только что прикрепили, вдруг оборвалась. В этих, как и во многих других случаях неприятные события не могут быть приписаны чьему-либо злонамеренному действию, но гнев все равно возникает. Почему?» (Берковиц, 2001, с. 118).

На такой вопрос люди чаще всего отвечают так, как будто убеждены, что отмеченные обстоятельства и предметы действительно виновны в каких-то трудностях и разочарованиях человека. Они считают различные предметы «существами» и обвиняют их в злонамеренности. «Эта проклятая погода испортила наше настроение», «Эта глупая машина очень плохо работает» — и другие подобные выражения широко распространены среди представителей всех народов. Люди реально злятся на вещи, подвергая их критике, проклятиям и даже физической агрессии. Некоторые доходят до того, что утверждают, будто вещи и предметы

природы относятся к ним предвзято и несправедливо.

Мне кажется, что здесь затронута очень серьезная проблема, корни которой связаны с историей и закономерностями антропогенеза, а также психогенеза и социогенеза, с историей возникновения религиозных представлений и с рядом других явлений.

Я считаю, что Берковиц совершенно неправильно интерпретирует описанные явления. Во-первых, в описанных случаях (порча машины, плохая погода и т.п.) человек реально фрустрируется и его агрессия — вполне естественная реакция на такую блокаду его целенаправленной деятельности. Во-вторых, совершенно неверно утверждение, будто в подобных случаях неприятные события не могут приписываться чьему-либо злему умыслу. На самом деле могут и приписываются.

Для объяснения такой возможности я предлагаю три новые понятия, которые дают нам возможность концептуализировать интернесующие нас явления. Вот они: а) *анимистическая атрибуция*, б) *языческая атрибуция* и в) *атрибуция качеств и намерений Богу*. Эти виды атрибуции соответствуют трем уровням религиозных представлений человечества и отдельных этносов, сохранившихся или в этническом и общечеловеческом бессознательном, или же в явном виде — в системах монотеистических мировых религий и в психике верующего человека.

Анимистическая атрибуция — это приписывание предметам и природным явлениям души, вера в существование в природе различных духов, которые могут проявлять себя через качества предметов и стихийных явлений. Поэтому когда даже современный человек проклинает «капризы природы» и ругает разные предметы, он подсознательно верит, что через них и с их помощью оказывают ему сопротивление какие-то злые силы, «духи» природы и предметов: деревьев, камней, металлических предметов и т.п. Миллионы лет люди верили во все это, жили в согласии с такой верой и теперь не могут с легкостью отказаться от нее (см.: Фрэзер, 1998).

«Это от лукавого», «Черт меня попутал» и т.п. — подобные выражения не случайны, они широко распространены, и люди часто с полной верой выражают подобные суждения. Игрок может серьезно возмущаться игральными костями, их «недостойным поведением». Когда они «не оправдывают ожидания» игроков, те возмущенно говорят: «Собачья кость!» — и швыряют их прочь от себя. В подобных случаях чувствуется наличие веры в то, что душа собаки продолжает жить в ее костях.

Под *языческой атрибуцией* я имею в виду приписывание особых способностей племенным или этническим богам языческого пантеона. Наконец, в современных мировых религиях Богу приписываются всемогущество и беспредельные способности.

Известно, что с древнейших времен народы верили, что для устойчивости построек нужно принести человеческие жертвы, тела которых следует положить под фундаментом. И приносили огромное число подобных жертв: ведь возмущенных богов надо было умиловить. И в наше время на каждом шагу можно наткнуться на проявления названных видов атрибуций. Мы спешим, а автобус «как назло» не появляется. А когда он нам не нужен — он тут как тут. И мы, возмущаясь, проклинаем судьбу. Я считаю, что понятие судьбы и существующие представления о ней представляют несомненный интерес для психологии атрибуции и агрессии.

14.5. САМОАТРИБУЦИЯ — ГЕТЕРОАТРИБУЦИЯ — АГРЕССИЯ

В определенных ситуациях можно наблюдать следующее явление: стоит перед нами человек, и мы чувствуем, что он недоволен нами, но почему-то не может словесно выразить свое недовольство. Попробуйте сказать ему: «Вы, кажется, недовольны мной?» — и он разразится агрессивным выпадом, обвиняя вас в каких-то грехах. Он, кажется, именно этого сигнала и ждал. Что же произошло? Мы фактически помогли ему определиться со своими эмоциями, мы устранили те тормозные механизмы, которые препятствовали ему осознать в полной мере свои чувства и выразить их в агрессивной форме. Ему таким путем удалось категоризировать свое переживание. Мы внесли в его психику когнитивные посредники агрессии, которые у него либо не возникали, либо уже существовали, но, чтобы довериться им, ему нужна была социальная поддержка. Наша самоатрибуция стала его атрибуцией, и он с ее помощью осознал свое психическое состояние и приобрел смелость. Причем мы сами себя поставили в позицию жертвы, и это было очень убедительно для нашего агрессора.

Об этом свидетельствует дальнейший ход его мысли. Он говорил другим (как бы оправдываясь): «Он сам знает, что виноват, что возмутил меня своим поведением». Помогая ему в формировании своих обвинений, мы с практической точки зрения, конечно, допустили глупость, но ведь иногда чему-либо полезному можно поучиться только благодаря ошибкам и глупостям. Анализ подобных фактов, взятых из реальной жизни, раскрывает новые грани проблем атрибуции и агрессии и способствует развитию соответствующих научных представлений.

Приведенные замечания согласуются с теорией эмоций Шехтера-Зингера, согласно которой мы испытываем определенные эмоции, потому что нашему общему возбужденному состоянию сообщаем определенность при помощи мыслей. Под воздействием каких-то событий человек приходит в возбужденное состояние. Думая о том, из-за чего возбужден и что чувствует, он обозначает свое переживание каким-либо словом («рассержен», «печален» и т.п.). Часто он сам, зная причину своего возмущения, определяет переживаемое чувство и тем самым сообщает своим переживаниям определенность. В других же случаях ему помогают подсказки и намеки других людей, как мы это только что показали. Бывают случаи, когда человек, с точки зрения внешнего наблюдателя, должен возмущаться, но не возмущается, пока ему не намекают или не подсказывают, какую эмоцию он должен испытывать в подобных обстоятельствах. Подсказки и намеки, которые я считаю гетероатрибуциями, превращаются в самоатрибуции, и человек осмысливает свое состояние как «возмущение». Сразу же после этого у него возникает гнев.

Эта теория, конечно, не отражает всех путей возникновения определенных чувств и эмоциональных состояний человека. Но описанные процессы реально имеют место, очень распространены и существенны. Есть путь от самоатрибуции к гетероатрибуциям, отсюда к агрессивным действиям против того, кто высказал свои самоатрибуции в виде самообвинений.

14.6. ПОДРАЖАНИЕ, ИДЕНТИФИКАЦИЯ

И АТРИБУЦИЯ

К вопросу о роли атрибуций в возникновении агрессивного поведения примыкает проблема идентификации, поэтому, отклоняясь от основной линии изложения, я вкратце остановлюсь на этой проблеме.

До сих пор считалось, что подражание является результатом идентификации подражающего (P_1) с тем человеком, кого он подражает (P_2). Это верно: подражание является поведенческим выражением идентификации.

Однако сама идентификация является очень сложным психическим процессом, о структуре которой я предлагаю следующую *гипотезу: идентификация P_1 с P_2 осуществляется, в частности, на основе целого ряда атрибуций и самоатрибуций, а также с участием механизма интроекции*. Наблюдая за поведением P_2 , индивид P_1 , приписывает ему определенные черты, качества и мотивы, т. е. осуществляет гетероатрибуции, затем эти же качества и ряд других (из числа реальных черт P_2) приписывает себе (самоатрибуции и интроекции) и начинает действовать так, как будто является P_2 или очень похож на него.

Эта концепция получает косвенное подтверждение в экспериментах Шехтера и Зингера, которые хотели выяснить, каким образом возбужденный человек определяет, какую эмоцию он переживает в данной ситуации. Они показали, что у такого человека категоризация собственного переживания происходит *благодаря подражанию помощнику экспериментатора, который выражает недовольство и гнев* (см.: Берковиц, 2001, с. 120; Schachter, 1964, р. 49–80). Но эти авторы психологические основы подражания не рассматривают. Их выводы послужили для нас отправным пунктом, позволившим выработать и выдвинуть изложенную выше концепцию.

Опыты Шехтера показывают также, что возбужденные люди, не сумевшие определить характер своих чувств, становятся очень внушаемыми. Они наблюдают за другими и, если замечают, что в данной ситуации и из-за сходных причин кто-то возмущается, думают: «Если он возмущен из-за этого, то и я должен возмущаться». Этими словами они превращают внушение в самовнушение, убеждают себя и переживают гнев, как и тот человек, за которым они наблюдают.

Поэтому я считаю, что внушение так же основывается на атрибуциях, как и подражание. Если это так, то теория внушения получает научную основу в теории атрибуции. Я полагаю, что здесь открываются новые пути исследования внушения и различных форм социального влияния.

При дальнейшей разработке этих вопросов следует исходить из того эмпирически установленного факта, что возбужденные неинформированные люди легкодоступны различным внушающим воздействиям. Очень важно определить объекты идентификации, атрибуции и подражания, и то содержание, которое надо внушить.

14.7. АТРИБУЦИЯ НАМЕРЕНИЯ И СИЛА ГНЕВА

АТРИБУЦИЯ НАМЕРЕНИЯ ФРУСТРАТОРУ

Проблема, поставленная в заглавии настоящего параграфа, сводится к

следующему: если объект агрессии считает, что агрессор совершил свои действия намеренно, то переживает более интенсивный гнев и отвечает более энергичными агрессивными действиями, чем в том случае, когда он убежден в том, что агрессор действовал случайно, без враждебных мотивов или под давлением обстоятельств. Иначе говоря, психологическая сила фрустратора зависит не только от его объективных параметров, но и от восприятия и интерпретации объектов его действий (если это человек или другое живое существо). Интенсивность мести зависит, таким образом, как от фрустратора, так и от внутриспсихических процессов объекта агрессии (см.: Nickel, 1974, p. 482–492).

Если люди считают, что кто-либо выступает для них в качестве фрустратора под давлением внешних факторов, их ответная агрессия бывает менее интенсивной, чем в том случае, когда они убеждены, что внешние факторы находятся под его контролем. В последнем случае их ответная реакция бывает более интенсивной (см.: Kulik, 1979).

Дальнейшие исследования показали, что при приписывании причин, т. е. при каузальной атрибуции, когда считается, что причины действий человека находятся вне его контроля, эти действия вызывают менее интенсивный агрессивный ответ: гнев объектов агрессии в этом случае более слабый (см.: Krebs, 1985, p. 56; Берковиц, 2001, с. 62–63).

ПРОВЕРКА АТРИБУТИВНОГО ПОДХОДА

Если спросить совсем незнакомых с психологией людей, какие события прошлого больше всего их возмутили, то они вспомнят в первую очередь те, которые отличаются вышеназванными характеристиками: имеют внутреннюю мотивацию, контролируются агрессором и являются «неправильными» (незаконными, несправедливыми, нарушающими общепринятые нормы поведения).

Таким образом, наиболее интенсивный гнев вызывают те вредные действия других людей, которые оцениваются как намеренные (произвольные), несправедливые и такие, которые можно было предотвратить, поскольку они находились под контролем действующего лица. Менее интенсивный гнев вызывают те события, которые были намеренными, но оправданными или неизбежными. Это означает, что злонамеренность и несправедливость фрустрируют людей глубже всего.

Интересные исследования этого вопроса осуществлены американскими психологами (см.: Averill, 1982; Берковиц, 2001, с. 63).

Выводы о последствиях

Агрессивные действия, как и все остальные социальные поступки человека, зависят от того, какие у него имеются представления об их возможных последствиях (Бандура, Уолтерс, 2000). Когда он предвидит, что получит отпор, его желание действовать агрессивно «остывает». А когда человек считает, что его агрессивные действия останутся безнаказанными, что жертва не имеет возможности дать отпор, тогда он с большей вероятностью совершит интенсивные агрессивные действия (см.: Dengerink, 1976).

Это, конечно, общая тенденция. Нередко предвосхищение наказания не предотвращает интенсивных агрессивных действий людей. Зилманн показал, что когда люди очень сильно возбуждены — а именно таково их психофизиологическое состояние при гнев и агрессивной мотивированности — предвосхищение опасных последствий и другие когнитивные процессы даже не совершаются. А в тех случаях, когда они имеют место, они мало влияют на поведение человека, переживающего сильное возбуждение и гнев (Zillman, 1979).

Эти данные очень важны для понимания природы параметров межэтнической агрессивности и насильственных действий, возникающих во время конфликтов. Когда интенсивность межэтнической агрессии достигает очень высокого уровня, сочетаясь с ненавистью и гневом, тогда когнитивные процессы тормозятся или, протекая, не создают противоположно направленной, сильной и сдерживающей агрессию мотивации. Агрессия становится безудержной и разрушительной. Этноцид как акт массового насилия должен рассматриваться и с учетом этих результатов психологии человеческой агрессивности.

ОЧЕВИДНОСТЬ ПРИЗНАКОВ СТРАДАНИЯ ЖЕРТВЫ

Исследования эмпатии и психологии помощи показали, что люди с большей готовностью идут на помощь друг другу, когда непосредственно наблюдают признаки страдания другого: выражение лица, страдальческий голос, слабость и т.п. Исходя из этого факта, известного из житейской практики, но установленного также экспериментально, можно было бы предположить, что восприятие признаков страдания жертвы должно привести к торможению агрессивных действий. Иначе говоря, как отметил Бэрн, переживание эмпатии несовместимо с агрессивным поведением (Baron, 1977; Baron, 1983).

Исследования в целом подтверждают эту точку зрения, хотя в 1970 г. Фишбах высказал мысль о том, что в некоторых случаях восприятие признаков страдания жертвы может привести к усилению агрессии, поскольку эти признаки являются для агрессора положительным подкреплением его поведения. Следует, однако, добавить, что такой результат, по-видимому, зависит от уровня агрессивности человека и должен наблюдаться в первую очередь у субъектов с садистическими наклонностями. Садисты, как известно, получают наслаждение при виде страданий своих жертв.

14.8. НЕПРЕДНАМЕРЕННАЯ АГРЕССИЯ, АТРИБУЦИЯ И САМОЗАЩИТА

Мы уже знаем, что многие с виду агрессивные действия, не имея соответствующей мотивации, например сознательного намерения, не являются актами агрессии в подлинном психологическом смысле слова. Например, вы не агрессор по отношению к человеку, которого случайно задели на улице, когда хотели отогнать от себя надоевшую вам муху. Совершив такое случайное и вредное для прохожего действие, вы переживаете чувство сожаления, желание извиниться и этим

как бы свести на нет свой неосторожный поступок. Наличие в психике человека подобных переживаний — признак его моральной зрелости.

Но когда жертва «агрессии» не принимает извинения провинившегося человека и требует строже наказать его, тогда у этого невольного агрессора возникает желание защищать свою личность и найти для себя оправдание. У него начинаются новые познавательные процессы.

Одним из способов самооправдания является атрибуция жертве агрессии таких черт, намерений и действий, которых на самом деле нет и не было. Но такие атрибуции позволяют человеку оправдать свою агрессию, найти для нее обоснование. Неагрессивные действия задним числом получают такую мотивировку, что уже характеризуются в качестве подлинно агрессивных.

По внутренней мотивации неагрессивным, но вредоносным действиям человека агрессивную мотивацию могут приписывать и другие люди. Это один из случаев психологической несправедливости, которая сплошь и рядом встречается в жизни. Такие атрибуции, в свою очередь, могут быть результатом того, что многим трудно сопереживать другим, понимать их состояние. Иначе говоря, чаще всего другим людям агрессивные намерения приписывают психологически недостаточно зрелые индивиды со слабо развитой способностью к эмпатии.

Но во многих других случаях приписывание людям агрессивных намерений имеет осознанный и расчетливый характер. Так часто бывает в политике. Например, в годы диктатуры Сталина сотни тысяч людей были обвинены в шпионаже и подрывной деятельности, и на основе этих ложных, но преднамеренных атрибуций были осуждены и уничтожены. Во время судебных процессов, если таковые вообще организовывались, этих людей заставляли признать себя виновными в агрессивных и разрушительных намерениях. Иначе говоря, не только вождь и его прислужники приписывали своим жертвам желательную для себя мотивацию, но и заставляли их делать *самоатрибуции*. Атрибуция другого преобразовалась в самоатрибуцию. И такие признания во многих случаях считались достаточными для осуждения по обвинению в измене родине (см.: Панин, 1991). Много примеров такого «атрибутивного произвола» описано в произведениях А.И. Солженицына, А. Ципко, Д. Волкогонова и других русских авторов. Подобные явления описываются и в художественной литературе (А.Н. Рыбаков, Ю. Гроссман и др.). С этой точки зрения большой интерес представляет последний период жизни Н. Бухарина.

Развиваемый здесь подход можно применить в юридической практике при исследовании преступников и преступлений. Со временем эта проблематика займет в юридической психологии свое достойное место. Механизм несправедливых атрибуций, по-видимому, широко распространен также в области педагогики, во взаимоотношениях учеников и учителей, в межэтнических отношениях и в других областях социального общения, особенно в ситуациях соперничества.

14.9. ЯВЛЯЕТСЯ ЛИ ТЕНДЕНЦИЯ ВРАЖДЕБНОГО АТРИБУТИРОВАНИЯ ХАРАКТЕРНОЙ ТЕНДЕНЦИЕЙ ЛИЧНОСТИ?

Связь атрибуции с агрессией представляет интерес как для теории агрессии, так и для теории атрибуции. В процессе общения людей у некоторых (если не у всех) проявляется следующая тенденция: *непонятные действия других приписываются их агрессивным намерениям*, после чего с этими людьми обращаются так, как если бы они действительно имели подобные намерения. Это разновидность каузальной атрибуции. Но в тех ситуациях, в которых P_1 уверенно знает, из чего исходит P_2 в своих действиях, склонность к таким атрибуциям не проявляется. Считается, что существует особая личностная черта — тенденция приписывать другим враждебные намерения, если даже у них такого намерения нет. Исследователи назвали ее *предвзятой атрибуцией враждебности*. Она уже стала предметом целого ряда исследований. В связи с этими исследованиями возникает ряд вопросов, которые мы обсудим ниже.

1) Является ли тенденция предвзятой атрибуции враждебности подлинной чертой личности? Или же под ней лежат другие, более устойчивые и характерные для личности элементарные черты? Мы полагаем, что названная тенденция может быть, например, выражением агрессивности личности, которая, как мы уже показали в этой книге, вообще присуща всем нормальным людям, но особенно заметна у части людей. Есть, кроме того, определенный процент крайне агрессивных людей, патологических насильников. Тенденция атрибуции враждебности может исходить не только из агрессивности личности, но и из других черт, а также из общих представлений о природе человека. Если кто-либо (как и автор этих строк) считает, что человек — агрессивное существо, то он во многих ситуациях будет считать, что люди, с которыми он имеет дело, вынашивают по отношению к нему враждебные намерения.

Исходя из этого, мы должны говорить о существовании в структуре личности *иерархии черт*, в которой одна является более глубокой и устойчивой (как агрессивность), а другие — вторичными и близкостоящими к ситуативному поведению (как вышеназванная тенденция использования враждебных атрибуций). Только констатация наличия в личности вторичной черты — тоже полезное достижение, но оно не позволяет делать более или менее точные прогнозы о будущем поведении. Если же нам известна связь, существующая между первичной и вторичной чертами, тогда мы можем с большей уверенностью делать прогнозы.

Мы полагаем, что утверждение таких специалистов по психологии личности, как Мишель, о том, что знание черт не позволяет точно прогнозировать поведение, является следствием недоучета указанных выше иерархических связей черт и представлений. Так, некоторые авторы берут какую-либо поверхностную черту и стремятся установить, в какой мере она определяет реальное поведение. Ясно, что в таких случаях корреляции не могут быть высокими (см. напр.: Mischel, 1976; Росс, Нисбетт, 1999).

14.10. ПРОАКТИВНАЯ АГРЕССИЯ, РЕАКТИВНАЯ АГРЕССИЯ И АТРИБУЦИЯ

Как мы уже неоднократно говорили, агрессивное поведение человека часто

является ответом на воздействие фрустраторов и стрессоров, всякого рода неприятностей и провокаций. Это *реактивная, защитная агрессия*. Но мы показали также, что люди очень часто сами начинают действовать агрессивно либо исходя из своей агрессивной природы и определенных стремлений, либо для достижения каких-то целей. Это уже *проактивная агрессия*, которая может быть или *самоцельной*, или же *инструментальной*.

Оказывается, атрибуция по-разному связана с этими двумя разновидностями агрессии. Данный вопрос специально исследовал Додж с соавт. (Dodge, 1987, p. 1146–1158). Без описания хода проведенного ими эксперимента представим основные выводы, к которым пришли эти психологи. Их выводы интересны, поскольку показывают избирательный характер воздействия атрибуции враждебности на разные виды агрессии. В данном случае основной вывод исследователей заключается в следующем: предвзятые атрибуции враждебности влияют на возникновение и силу реактивной агрессии, но отнюдь не на проактивную агрессию, которая возникает в отсутствие провокации. Однако упомянутое исследование Доджа и Куаие показало еще и нечто иное, что, с нашей точки зрения, является более важным результатом: *те испытуемые приписывают социальным актерам враждебные намерения, которые сами отличаются высокой реактивной агрессивностью*. Это подтверждает нашу точку зрения, согласно которой тенденция к использованию враждебных атрибуций сама исходит из более глубокой черты личности — устойчивой агрессивности.

14.11. АТРИБУЦИЯ ВРАЖДЕБНОСТИ И СВЕРХАГРЕССИВНАЯ РЕАКЦИЯ

Для развития предложенных выше идей можно использовать экспериментальные данные, полученные Доджем и Куаие при исследовании сверхреактивной агрессии. Они определяют ее в качестве тенденции «реагировать мощным ответным «ударом» даже на самую слабую провокацию». Эти авторы выдвинули и проверили гипотезу, согласно которой сверхреактивная агрессия обусловлена тенденцией к предвзятой атрибуции враждебности. Экспериментальная проверка гипотезы была осуществлена следующим образом: «На первом этапе оценивали склонность испытуемых к ошибочному приписыванию другим враждебных намерений, на втором — наблюдали за их поведением во время игры с другими детьми. Полученные результаты подкрепили главный прогноз: чем более высокий балл по шкале *предвзятая атрибуция враждебности* набирали участники эксперимента, тем с большей вероятностью демонстрировали они склонность к проявлению сверхреактивной агрессии» (Бэрон, Ричардсон, 1997, с. 197).

В дальнейшем то же самое было получено в экспериментах на подростках и взрослых. В частности, Додж с соавт. изучили связь враждебных атрибуций с агрессивностью у несовершеннолетних преступников, отбывающих срок в тюрьме.

Эти подростки (мальчики) были осуждены за различные насильственные действия — убийства, изнасилования и попытки такого рода, вооруженные нападения с целью ограбления и т.п. Гипотеза исследования предполагала, что у этих испытуемых склонность к враждебным атрибуциям будет коррелировать «с количеством совершенных ими преступлений и с баллом, выставленным обученными наблюдателями, по показателю *склонность к реактивной агрессии* (агрессия в ответ на провокацию)» (Бэрн, Ричардсон, 1997, с. 197).

Была также выдвинута гипотеза, согласно которой если предшествующая провокация отсутствует, то по показателю проактивной агрессии (целью которой является доминирование над другими, контроль и управление) между этим видом агрессии и тенденцией к враждебным атрибуциям «взаимосвязь установлена не будет».

Авторы исследования выдвинули также гипотезу о психопатологических аспектах проблемы. Они предположили, что *склонность к враждебным атрибуциям коррелирует с низкой социализацией* (со склонностью к физическому насилию и отсутствию социальных и эмоциональных связей с другими членами общества). Противоположная форма патологии — *сверхсоциализация*, при которой «люди ведут себя агрессивно на фоне положительных эмоциональных связей с другими» (Бэрн, Ричардсон, 1997, с. 197).

Используя методику, которую мы считаем *косвенной*, авторы исследования добились подтверждения всех своих гипотез. Оказалось, что «склонность к предвзятой атрибуции враждебности имеет отношение к реактивной, а не к проактивной агрессии и напрямую связана с расстройством поведения именно по типу низкой социализации. Кроме того, чем выше у испытуемых склонность к предвзятой атрибуции враждебности, тем больше насильственных преступлений против других лиц они совершили... Мы видим, что склонность к предвзятой атрибуции у лиц с диагнозом «низкосоциализированное поведение» была вдвое выше, нежели у лиц без психопатологий» (Бэрн, Ричардсон, 1997, с. 197).

Можно согласиться также с утверждением, что склонность к предвзятой атрибуции враждебности является «важной личностной характеристикой, имеющей прямое отношение к агрессии». Эта связь прослеживается как у детей, так и у взрослых; как у здоровых, так и у лиц с психопатологией. «Короче говоря, склонность приписывать недоброжелательность и дурные намерения другим лицам, даже если этого на самом деле нет, является важной чертой, которая может привести индивидов к более частым, чем обычно, агрессивным столкновениям с другими» (Бэрн, Ричардсон, 1997, с. 197).

Эти результаты важные и интересные, но недостаточно глубокие. Необходимы новые исследования, выдвижение новых проблем и гипотез. Вот одна из них: мы считаем, что сама склонность к атрибуциям другим людям враждебных намерений не является первичным качеством личности. Мы знаем, что атрибуции, особенно проективные, сами являются защитными механизмами, выражениями защитных установок и мотивов личности и, следовательно, имеют глубинные источники вплоть до основных ценностей и представлений о природе человека. Поэтому описанные выше исследования можно считать лишь первым шагом в этом направлении. Мы

считаем, что тенденция предвзятой атрибуции враждебности исходит из более глубокой черты характера, даже из комплекса черт. Более того, эта тенденция *может стать одной из адаптивных стратегий личности или поведенческим выражением такой стратегии.*

Следовательно, чтобы продолжать и углублять исследования Доджа с соавторами, следует использовать современные представления об *иерархии черт личности*. Структура личности является иерархической организацией. Характер, наряду с темпераментом, является более или менее целостной иерархической структурой черт. Поэтому, когда мы пытаемся раскрыть связь какой-либо черты личности с агрессивностью, следует выяснить место этой черты в иерархии черт личности. Тогда исследуемая связь станет более понятной.

По существу, мы имеем перед собой типичный случай того, как защитные механизмы, постоянно сочетаясь, составляют защитно-адаптивный комплекс личности. В данном случае это комплекс, состоящий из атрибуции и реактивной агрессии.

Другой путь углубления вышеописанных идей и результатов — использование данных о типах психопатов и акцентуированных личностей, представленных в основном в трудах Леонгарда и Личко (Леонгард, 1997; Личко, 1999).

Что же касается методики, примененной в исследованиях Доджа и его коллег, то она также вызывает целый ряд вопросов и возражений, которые мы обсудим в следующем параграфе.

14.12. АГРЕССИВНЫЕ АТРИБУЦИИ

АГРЕССИЯ — АТРИБУЦИЯ — УСИЛЕНИЕ АГРЕССИИ (новая концепция)

Наблюдения показывают, что когда человек подвергает агрессии другого человека, то нередко его агрессивность не только не смягчается, но даже усиливается. Жертва агрессии вызывает в агрессоре не жалость и эмпатию, а наоборот, еще большую ненависть и более интенсивные агрессивные действия. Почему так происходит, в чем причина этого с первого взгляда парадоксального явления?

Первая и очевидная причина, по-видимому, состоит в том, что агрессор боится возмездия жертвы и решает делать ее окончательно недееспособной или полностью уничтожить ее. *Страх перед возмездием усиливает агрессивность*, и это вполне понятно. Примеров — исторических и повседневных — очень много. Так, в годы геноцида армян в Турции (1915–1923 гг.) турки уничтожали не только взрослых, но и детей, опасаясь, что они, взрослея, будут мстить за своих родителей и за свой народ. Об этих заботах руководителей и исполнителей геноцида сохранились вполне достоверные сведения. (Кстати, я считаю более правильным назвать данный тип преступления *этноцидом*.)

Но мне представляется, что имеются и другие, более тонкие механизмы усиления агрессивности агрессора: эти механизмы предотвращают его катарсис и

подготавливают еще более опасные насильственные действия. *Моя идея* состоит в следующем: совершая первые агрессивные действия, человек или группа вовлекается в такой процесс, из которого трудно выйти. У агрессора возникает потребность оправдания своих действий, для удовлетворения которой он начинает приписывать своей жертве новые отрицательные качества и злые намерения. Если эти атрибуции убедительны для агрессора, у него возникают психологические предпосылки для совершения новых агрессивных действий. Агрессивность палача усиливается, и он вовлекается в процесс наказания жертвы еще сильнее. При этом могут использоваться различные формы атрибуции: каузальная (приписывание мотивов, причин поведения), атрибуция черт и установок и т.п. Часть этих атрибуций является проективной, т. е. палач приписывает жертве свои собственные нежелательные черты и мотивы и поступает с ней так, как будто она действительно обладает этими чертами и мотивами; 5) описанные выше атрибуции становятся материалом, из которого строятся рационализации, т. е. в собственном смысле слова речевые структуры самооправдания, особой формы психологической самозащиты агрессора.

В каких случаях агрессор наиболее остро нуждается в подобных атрибуциях и рационализациях? Можно указать два главных условия, при которых потребность в такой самозащите усиливается: 1) если агрессор чувствует, что его агрессивная реакция была чрезмерной и неадекватной или вообще неуместной. Так бывает, когда на слабую провокацию отвечают опасными насильственными действиями; 2) если у агрессора уже была заранее накоплена злость, «свободно плавающий гнев», который, находя случайную мишень, разрядился с огромной силой. В таких случаях для полной разрядки обычно требуется несколько «встреч» с жертвой или виктимизация нескольких человек; 3) на интенсивность агрессии может оказать влияние особая структура я-концепции агрессора, например, его нарциссизм; 4) наличие общей отрицательной установки к тому типу людей, к которому принадлежит жертва.

Эта гипотеза позволяет объяснить многие факты как реальной жизни, так и социально-психологических экспериментов, в частности, то, почему в разных экспериментах по изучению катарсиса получены различные результаты. Гипотеза позволяет учесть индивидуальные черты испытуемых, например, различия их атрибуций и рационализаций, их видов, интенсивности и мотивировки.

Исследователи отметили, что хотя участие людей в катарсической активности иногда смягчает их открытую агрессивность, все же полезные аспекты этой процедуры в прошлом преувеличивались.

Я полагаю, что, используя вышеизложенную концепцию, можно объединить разрозненные факты и создать основы научной, социально-психологической теории катарсиса. Преимуществом этой гипотезы является то, что она связывает проблему катарсиса с широкой проблематикой психологии личности: с защитными механизмами, внутренним и внешним самооправданием своих действий (отсюда — выход к проблематике когнитивного диссонанса), со структурой я-концепции и т.п. Катарсис существует, но у разных людей, вследствие специфики их личностных структур, катарсические способности различны. Отсюда можно перейти к проблеме новой типологии людей по признаку способности к катарсису и сублимации агрессивности. Всю эту проблематику следует расширить и изучить экспериментально.

АГРЕССИВНЫЕ АТРИБУЦИИ (косвенная агрессия)

Агрессия как защитный механизм личности может сочетаться с другими механизмами самозащиты и адаптации. Мы уже знаем, что она принимает очень любопытные формы, когда сочетается с атрибуцией. В качестве дополнения к уже сказанному покажу это на примерах. Приведу отрывок из книги Майерса: «В борьбе за признание ученые редко недооценивают свой собственный вклад. После того, как Фредерик Бантинг... и Джон Маклеод... получили в 1923 году Нобелевскую премию за открытие инсулина, Бантинг заявил, что Маклеод, возглавлявший лабораторию, был скорее помехой, чем помощником. Маклеод в речах, посвященных открытию, не упоминал имя Бантинга» (Майерс, 1997, с. 64). Майерс, в свою очередь, ссылается на работу Росса (Ross, 1997).

Здесь мы видим, как эти два ученых по-разному пользуются сочетанием атрибуции с агрессией, по существу, выработав для себя *стратегию самозащиты и нападения*. Бантинг использовал положительные атрибуции для себя (самоатрибуции) и отрицательные — для Маклеода. У него агрессия сочеталась с этими отрицательными атрибуциями, содержание которых принимало уничижительный характер («скорее был помехой...» и т.п.). Маклеод же пользовался другой стратегией, а именно умалчиванием роли коллеги в важном деле, которое является специальной формой агрессии, его *символическим уничтожением*, хотя не исключено, что в душе, во внутренней речи, он использовал отрицательные гетероатрибуции. В явном же поведении он выступал так, как будто вся заслуга открытия принадлежит ему, а коллеги даже не существуют.

Подробнее о формах использования этими людьми каузальной и других форм атрибуций можно было бы говорить, имея под рукой более обширный материал об их высказываниях относительно совершенного ими открытия. Ясно также, что в истории науки, литературы и искусства можно найти много подобных примеров, которые подлежат переосмыслению в свете современной психологии. Это перспективное дело, поскольку позволит открыть много разнообразных сочетаний агрессии с другими психологическими механизмами и создать новые гипотезы о типичных адаптивных комплексах и стратегиях.

Итак, предпринята попытка исследования *агрессивной атрибуции*, хотя косвенно, без постановки такой цели. Например, удалось показать (во всяком случае такой вывод возможен), что сексуально агрессивные мужчины истолковывают общительность женщин как сексуальный интерес к ним, что во всем мире приводит к изнасилованиям. Такие мужчины затем объясняют свой поступок тем, что сами женщины их провоцировали своим поведением (Майерс, 1997, с. 101). Можно подумать, что в таких случаях имеет место приписывание собственной сексуальной агрессивности женщине (это *проективная агрессивная атрибуция*), после чего мужчина поступает так, как будто женщина действительно сексуально агрессивна и провоцирует его.

14.13. САМОРЕАЛИЗУЮЩИЕСЯ ПРОРОЧЕСТВА

И АГРЕССИЯ

В социальной психологии известно очень интересное явление: если мы о каком-либо человеке имеем определенное представление, то поступаем с ним так, что, даже не осознавая этого, заставляем его действовать согласно нашим ожиданиям. Это явление называют *самореализующимся пророчеством*.

Экспериментальные исследования показывают: когда индивид А считает своего партнера Б агрессивным и неспособным на сотрудничество, то почти всегда вызывает у Б нежелание сотрудничать (Майерс, 1997, с. 145–146). Фактически в таких случаях используются проективные и другие атрибуции, после чего А начинает думать, что Б таков, каким он его видит, ожидая от него проявления определенных мотивов, личностных черт и поведения. Подобные процессы, естественно, становятся более активными в конфликтных ситуациях. Вот что пишет Майерс: «Убеждения самоподтверждения проявляются в избытке, когда есть конфликт. Если одна сторона считает другую агрессивной, обиженной и мстительной, то другая сторона начнет вести себя так в порядке самообороны, что создаст нескончаемый порочный круг. На мое отношение к жене повлияет то, чего я буду ждать от нее — плохого настроения или тепла и любви, тем самым побуждая ее подтвердить мои ожидания» (Майерс, 1997, с. 146). Это явление мы наблюдаем во время многих конфликтов — семейных, социальных и этнических. Знание таких когнитивных и не всегда осознаваемых механизмов сохранения конфликтных отношений поможет найти способы их смягчения.

Описанное явление, иногда называемое также *бихевиоральным подтверждением* (имеется в виду, что Б своим поведением подтверждает ожидания и атрибуции А), как я полагаю, связано также с *инграциацией*, в которой используются атрибуции. Когда мы говорим другому приятные слова о его характере, внешности, намерениях и т.п., он будет стремиться действовать в соответствии с этими ожиданиями, если даже понимает, что говорящий (инграциатор — льстец, заискивающий человек) не совсем искренен.

В процессе самоподтверждения пророчеств используются не только атрибуции, но и стереотипы. Это особенно заметно во время межэтнических конфликтов и подготовки сторон к агрессивным действиям: приписывая друг другу отрицательные стереотипы (агрессивность, нечестность, злонамеренность и т. д.), они формируют у себя соответствующие ожидания, действуют агрессивно и вызывают ответную агрессию: *пророчество сбывается*.

Стереотипы действуют на различных уровнях, в том числе внутри этносов. Например, в армянском этносе приняты стереотипы-атрибуции относительно различных категорий людей. Так, говорят: «У слепого и хромого души нет». Существуют различные стереотипы относительно бухгалтеров, учителей и иных подтипов национального характера по профессиональному и другим признакам. Подобные стереотипы используются как содержание атрибуций, в том числе проективных.

Явление самоактуализирующихся (самореализующихся) пророчеств имеет ряд

противодействующих механизмов, которые обсуждаются в социальной психологии такими известными исследователями, как Келли, Майерс и другие. Но более развернутое обсуждение этого интересного явления выходит за рамки настоящей книги.

14.14. ПСИХОЛОГИЯ ПОДОЗРЕНИЯ (предварительный эскиз)

Что такое подозрение? Как это понимать, когда индивид А подозревает Б в злых, агрессивных намерениях?

Для психолога, знакомого с теорией атрибуции и защитных механизмов, подозревать другого в чем-либо означает приписывать ему какие-то мотивы и качества и думать о нем, взаимодействовать с ним так, как будто он действительно имеет подобные намерения и качества. Русское слово «подозревать» хорошо выражает положение вещей: я не вижу явных признаков того, что человек (конкретная личность Б) имеет определенные черты и особенно мотивы, собирается действовать определенным образом, но я приписываю ему подобные мотивы и т.п. Я при этом я как бы заглядываю «под» внешний вид и зрительно наблюдаемое поведение человека, как бы проникаю во внутрь его личности и вижу то, что в явном виде не дано моему восприятию.

Относительно природы этого явления моя *гипотеза* состоит в следующем: тот, кто подозревает, боится того, кого подозревает, поэтому становится агрессивным по отношению к нему. И эту свою агрессивность он вторично приписывает другому, ожидая с его стороны враждебных действий. И если этим путем у А образуется убеждение в агрессивности намерений Б, тогда А может предпринимать превентивные агрессивные меры против Б. Таким путем люди, отличающиеся подозрительностью и конкретными подозрениями относительно определенной личности, становятся агрессивными, превращая в своих жертв ни в чем не повинных людей.

Когда же Б становится жертвой, наступает третий этап работы механизма атрибуции (чаще всего используется проективная атрибуция, с помощью которой осуществляется *дискредитация жертвы*). Такая психологическая работа подготавливает новый этап агрессивных действий, порой намного более жестоких поступков.

Исходя из вышесказанного можно прийти к выводу, что подозрение и подозрительность являются очень интересными и практически важными объектами психологического исследования. Подозрение, как психический процесс (да и подозрительность как комплекс характера) могут быть не только индивидуальными, но и групповыми, в том числе этническими (национальными). Подозрительность может проявляться на уровне национальных лидеров и оказать свое влияние на межэтнические и межнациональные отношения.

Психологам предстоит исследовать различные типы и формы подозрения как психического процесса, и подозрительности как характерологического комплекса личности: эти типы и формы можно выделить исходя из различных критериев. Так,

можно выделить типы подозрения в зависимости от лежащих в его основе атрибуций. Исходя из этого принципа можно выделить по крайней мере три типа подозрения: каузальное подозрение, диспозиционное (установочное) подозрение и проективное подозрение. Например, если индивид А — руководитель учреждения и имеет сильный мотив власти (доминирования), а Б — подчиненный, то А может подозревать у Б наличие такого же мотива и считать его соперником. Это каузальное подозрение. Когда тот же А подозревает Б в такой же гиперсексуальности, какую имеет сам, то это уже подозрение на основе атрибуции свойства. В этом случае А станет воспринимать Б скорее всего не как соперника в борьбе за власть и влияние, а как опасного соперника в борьбе за сексуальный объект, если в их окружении есть привлекательная особа.

Подозрения бывают также нормальными и патологическими, хотя грань между ними иногда весьма условна. Когда, например, разведчик или полицейский подозревают кого-либо в определенных намерениях, осуществление которых может оказаться вредным для государства, то это вполне нормально. Они для того и деньги получают, чтобы подозревать и проверять истинность своих подозрений. Но когда человек уверен в истинности своих подозрений без их проверки и не имея убедительных доказательств, это уже патология.

Психология подозрения как раздел психологии личности и социальной психологии, имея непосредственное касательство к психологии человеческой агрессивности, может находить широкое применение в различных областях человеческой активности, в том числе в сфере самопознания. На основе предложенных идей возможно создание теста. Говоря о возможных прикладных аспектах теории подозрения, например, в области политики, следует учесть, что взаимные подозрения государств порождают гонку вооружений, ненависть и разрушительную агрессивность, способствуют производству значительного количества отрицательных гетеростереотипов. Войны, геноцид (более правильный термин — *этноцид*) и другие крайне жестокие формы агрессивности во многом основаны на подозрениях, а в конечном счете — на атрибуциях. Знание психологии подозрения и подозрительности совершенно необходимо при исследовании политического лидерства и типологии лидеров. Психология подозрения может иметь серьезное значение при исследовании взаимоотношений полов, этноцентризма и группоцентризма, многих других явлений социальной жизни людей.

14.15. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ ПО АГРЕССИВНОСТИ

Мы уже видели, что все люди в той или иной мере агрессивны. Мы знаем также, что целый ряд внешних и внутренних (психических и психофизиологических) факторов усиливает или ослабляет уровень агрессивности людей и их готовность совершать агрессивные действия. Теперь рассмотрим следующий вопрос: *есть ли устойчивые индивидуальные различия между людьми по уровню агрессивности?* Иначе говоря, есть ли устойчиво более агрессивные и менее агрессивные люди?

Наши повседневные наблюдения свидетельствуют о том, что ответ должен быть положительным. Однако эту проблему необходимо исследовать специально, поскольку она лишь с первого взгляда проста и понятна.

СТАБИЛЬНОСТЬ УРОВНЯ АГРЕССИВНОСТИ И ЕЕ ПРИЧИНЫ

Эмпирический факт неопровержим: есть люди с устойчиво высоким уровнем агрессивности. Лонгитюдные исследования определенного типа людей убедительно показывает, что если ребенок в дошкольном возрасте был заметно агрессивным (устраивал драки в школе, во дворе своего дома и в других местах, имел склонность толкать и дразнить людей, издеваться над ними), то, став взрослым, он продолжит проявлять высокий уровень агрессивности. Будут в этой агрессивности взрослого, конечно, «технические» различия: он будет совершать уголовные преступления с применением насилия, нарушать нормы социальной жизни; если станет водителем — будет нарушать правила уличного движения, попадать в аварийные ситуации, вернее, их создавать и т.п.

Причины устойчиво высокой агрессивности значительного числа людей следует искать как в их генетической предрасположенности, так и в процессах социализации. Существуют крайние точки зрения на данный вопрос. Одни исследователи подчеркивают ведущую роль наследственности и утверждают, что как наследственная черта агрессивность передается от поколения к поколению. Такова, например, точка зрения Ганса Айзенка и его коллег (см.: Бэрон, Ричардсон, 1975, с. 141).

Другая точка зрения сводит формирование личности к социализации, в ходе которой ее агенты (родители, учителя, другие значимые люди, социализаторы) поощряют поведение ребенка и подкрепляют данное его личностное качество. Однако я считаю более правильным брать за основу *принцип взаимодействия* этих факторов.

«ВРАЖДЕБНЫЕ АТРИБУЦИИ» И ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ АГРЕССИВНОСТИ

Интересную точку зрения о причинах различия агрессивности людей выдвинули американские исследователи Додж и Крик (см.: Deaux, Dane, Wrightsman, 1993, p. 263). Осуществив обзор литературы об агрессивности детей, они пришли к важному выводу о том, что индивидуальные различия агрессивности могут быть следствием различий в способности обработки социальной информации. Более конкретно эти авторы указали на следующие различия в способности перерабатывать социальную информацию: а) в интерпретации действий других людей и исходящих от них социальных признаков (стимулов, посылов); б) в способности генерации ответов в социальных ситуациях; в) в способности решать, какие из возможных

ответов следует реализовать. Рассмотрим эти три аспекта способности переработки социальной информации.

1) Между людьми существуют заметные различия в интерпретации действий других людей и причин таких толкований. Как известно, при попытках понять действия других людей мы пользуемся атрибуциями их мотивов. При этом появляются систематические ошибки, характеризуемые в качестве *фундаментальных ошибок атрибуции*. Эти ошибки, как мы видели, состоят в том, что человек, интерпретируя поведение другого, делает преимущественно *диспозициональные атрибуции*, а когда объясняет свое поведение, особенно если оно неудачное, *его атрибуции принимают внешний, ситуативный характер*.

Что касается агрессивных детей, то у них, по словам Доджа и Крика, имеет место «враждебное атрибутивное предубеждение». Эти психологи обнаружили, что как в реальных, так и в симулированных условиях *агрессивные дети с большей вероятностью приписывают другим детям враждебные намерения, чем неагрессивные дети*. Кроме того, атрибуции агрессивных детей о намерениях других в целом *менее точны*, чем атрибуции неагрессивных детей (См.: Dych, Rule, 1978).

Эти различия очень интересны. Однако, как и при других попытках объяснения причин явлений, здесь возникает вопрос: что является причиной и что — следствием? Наличие у личности агрессивности становится причиной ошибок атрибуций и превалирования «враждебного атрибутивного предубеждения» или же эти особенности познавательных процессов приводят к повышенной агрессивности личности? Может ли неагрессивный человек делать преимущественно агрессивные атрибуции другим и на их основе проявлять к ним повышенную агрессивность? Эти вопросы пока не имеют ответов.

2) Есть различия в способности порождения возможных ответов в социальных ситуациях. Когда возникает социальная ситуация, например конфликт с другими людьми, агрессивные дети легче вспоминают возможные агрессивные ответы, чем неагрессивные. Поскольку агрессивные ответы им более знакомы, им трудно вообразить возможные неагрессивные ответы. Таким образом, быстрое воспроизведение мыслей об агрессивных ответах, по-видимому, подавляет другие ответы. При этом важную роль играют особенности работы механизмов памяти.

3) Агрессивные дети значительно отличаются от неагрессивных и в своих оценках агрессивных ответов, и в своей способности действовать агрессивно. У агрессивных детей установка к насильственным формам поведения, к насилию, положительная, в то время как неагрессивные дети имеют противоположную установку. Агрессивные дети одновременно имеют отрицательную установку к неагрессивным способам поведения. Додж и Крик показали, что агрессивные дети уверены в своей способности эффективно использовать агрессивные способы поведения и добиваться успехов. Они считают, что им трудно выйти из конфликтной ситуации. Неагрессивные дети придерживаются противоположной точки зрения. Очевидно, что эти данные полезны для исследования корней формирования у личности агрессивных стратегий адаптации.

Итак, индивидуальные различия по уровню агрессивности имеют серьезные познавательные основы, а именно: различия в способах обработки и оценки социальной информации и выработки способов поведения. Некоторые исследования

позволили установить, что когда удастся раскрыть данные когнитивные различия, оказывается возможным предвидеть значительную часть (около 60%) вариаций агрессивного поведения детей. Поскольку эти когнитивные процессы сложны, можно заключить, что упрощенные объяснения агрессии легко могут оказаться ошибочными. Таких свехупрощенных объяснений следует всячески избегать.

Очевидно, что приведенные выше данные указывают интересное направление исследований, которое может привести к раскрытию механизмов регуляции агрессивного поведения людей. В центре этих процессов — *комплекс защитного характера*, состоящего из *атрибуции* и *агрессии*. Таких комплексов у личности может быть несколько.

14.16. АТРИБУЦИЯ И «РАДИАЦИЯ АГРЕССИИ»

Если у человека выраженный агрессивный характер, тогда у него нередко можно наблюдать явление, которое мы считаем возможным назвать «радиацией агрессии». Речь идет о следующем: человека фрустрирует фактор Φ_1 и он отвечает на него физической или психической агрессивной реакцией. Но после этого он реагирует агрессией на целый ряд других раздражителей, которые одновременно или последовательно на него воздействуют. Я считаю, что это возможно лишь в том случае, когда новым раздражителям приписываются качества фрустраторов или аверсивных факторов и на них переносятся агрессивные установки личности.

Такая форма агрессивного поведения в виде цепи агрессивных действий нередко наблюдается у хулиганов, психопатов и преступников, отличающихся общей антисоциальной направленностью действий. Данная форма агрессивного поведения под названием «генерализации реакции» известна психологам, но я считаю важным показать, что она является результатом работы таких фундаментальных психологических механизмов, как атрибуция и перенос, а последний, как известно, предполагает также замену объекта агрессии. В подобных случаях агрессивные реакции человека внешне разнообразны, но у них сходная мотивация — агрессивная и враждебная.

Изложенную концепцию желательно проиллюстрировать примерами тех агрессивных индивидов, которые за короткое время («одновременно», симульганно) совершают ряд вредных, антисоциальных действий. В уголовной хронике нетрудно найти соответствующие примеры. Это явление так называемой «одновременной последовательности». Оно подробно исследовано и в лабораторных условиях с применением методики Басса. Склонные наказывать других (экстрапунитивные) люди проявляют данное качество везде, где это возможно и не чревато для них вредными последствиями. Люди данного типа одинаково часто проявляют как физическую, так и вербальную агрессию. Исследования, проведенные среди младших школьников в США и в европейских странах, показали, что те из детей, которые часто физически нападают на своих сверстников, так же часто оскорбляют их словами (исследования Ольшеуса, Берковица и др.).

14.17. ПЕРЕХОД ОТ ВЗАИМНЫХ ПРЕТЕНЗИЙ К ВЗАИМНЫМ ОБВИНЕНИЯМ И СМЕНА ВИДОВ АТРИБУЦИИ

ПРОБЛЕМА И ГИПОТЕЗА

Исследование семейных и других конфликтов позволило установить, что во время ссор супруги обычно начинают процесс взаимодействия с взаимных претензий и постепенно переходят к взаимным обвинениям (см.: Берковиц, 2001; Налчаджян, 2004). После этого может совершиться переход к взаимной физической агрессии. Такое довольно адекватное описание феноменологии процесса ситуативного агрессивного взаимодействия встречается в литературе и приносит определенную пользу.

Однако это лишь описательный уровень исследования данного процесса. Чтобы «добраться» до механизмов и закономерностей процесса агрессивного взаимодействия и перехода от взаимных претензий к взаимным обвинениям, нужны новые подходы. Предлагаемая ниже гипотеза, как я надеюсь, поможет продвинуть исследование явления и прийти к новым результатам.

Гипотеза: 1) я считаю, что на каждом из указанных выше этапов агрессорами производятся *различные типы атрибуций*; 2) переход от предъявления претензий к предъявлению обвинений означает *переход от атрибуций одного вида к атрибуциям другого вида*. Одно дело предъявлять претензий (т. е. новые или повышенные ролевые ожидания), другое дело — обвинять (это уже означает приписывать другому актеру нарушение ролевых ожиданий и после этого — атрибуцию ответственности; нет сомнения в том, что при таком переходе тип используемых атрибуций меняется); 3) смена типов атрибуций происходила также при переходе от словесного агрессивного взаимодействия к физической агрессии; здесь выступают особо быстротечные атрибутивные процессы, которым я дал название «мгновенных агрессивных атрибуций»; 4) я полагаю, что быстротечность подобных атрибуций обусловлена, в частности, двумя факторами: а) физическая агрессия должна быстро завершиться, поскольку каждая из конфликтующих сторон знает, что в обществе она осуждается особенно строго; б) в этом процессе больше используются готовые стереотипы, которые просто избирательно воспроизводятся, а не формируются в данной ситуации. Как мы видим, и в этом случае меняется не просто динамика атрибутивных процессов, но и содержание самих атрибуций, т. е. результатов этих быстротечных атрибутивных процессов.

АТРИБУЦИИ КАК ФРУСТРАТОРЫ

К вопросу о роли атрибуций в процессе агрессивного взаимодействия людей можно подойти и с иных теоретических позиций, а именно с позиций теории фрустрации и психологической самозащиты. В таком случае *как претензию, так и обвинение и приписывание отрицательных стереотипов можно считать различными типами фрустраторов*. И в целом можно сказать, что каждый последующий из них

фрустрирует человека все сильнее и сильнее. Отсюда постепенное усиление агрессивности сторон и ее эскалация. Различие глубин фрустрации обусловлено содержанием этих атрибуций. Так, если муж (P_1) предъявляет определенные претензии к жене (P_2), например в том, что она плохо ведет домашнее хозяйство, то это, конечно, фрустрирует ее. Когда при этом жена отвечает, что виновен он (P_1), поскольку мало зарабатывает, а надо бы больше, то сказанное женой — также ролевая претензия и она фрустрирует мужа. Но фрустрации этих лиц еще больше углубляются, когда они обвиняют друг друга в безразличии, супружеской неверности и в других грехах. Отсюда — всего шаг до приписывания друг другу «ярлыков» (т. е. отрицательных стереотипов) и перехода к применению физической агрессии.

Правда, в реальных процессах ролевого агрессивного взаимодействия все указанные атрибуции могут использоваться одновременно, комплексно, и речь может идти лишь о том, что на каждом этапе процесса преобладают или атрибуции-претензии, или же атрибуции в виде негативных стереотипов и ругательств. Это приводит к дегуманизации сторон.

Отмечу также, что в каждой претензии уже имеется «нюанс» обвинения: если я предъявляю какие-либо претензии к ролевому поведению другого, то это означает, что мои определенные ожидания не оправдались и виновной я в этом считаю другую сторону конфликта. Каждое недовольство содержит в своем составе обвинение и приписывание ответственности, если даже последние не выражены в явном виде. Обычно такой обвинительный психологический подтекст «ощущается», интуитивно воспринимается участниками социально-психологического процесса.

Часть III

ДРУГИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ ЕДИНОЙ ТЕОРИИ ДИССОНАНСА И АТРИБУЦИИ

Теория атрибуции находит широкие применения в различных областях жизни. Уже основатели данной области социально-психологических исследований занимались не только теорией, но и прикладными вопросами. В настоящее время сфера прикладных применений теоретических представлений об атрибутивных процессах очень широки. Исходя из принципов психологии атрибуции изучают проблемы общения, интимных отношений, психические болезни — неврозы и психозы, даже вопросы политической психологии и т.п. В нескольких коротких главах настоящей части книги я представляю ряд прикладных аспектов теории атрибуции, стараясь, однако, применить скорее всего ту синтетическую теорию диссонанса-атрибуции, которую я пытался предложить в предыдущих главах. Можно быть уверенным, что читатель не только убедится в прикладных возможностях этой теории, но и сам сможет применить ее положения при истолковании практических психологических вопросов своей повседневной жизни.

ГЛАВА 15

АТРИБУЦИЯ УСПЕХА И НЕУДАЧИ

15.1. УСПЕХ, НЕУДАЧА И ИХ УРОВНИ

Успех можно охарактеризовать только с учетом мотивов и целей активности личности. Только тогда можно говорить об успехе или неудаче человека, когда он совершает мотивированную и целенаправленную деятельность. Предвидеть успех или неудачу означает вообразить собственную целенаправленную деятельность и ее результаты.

Я считаю, что мы должны различать уровни успеха и неудачи. Но прежде всего мы должны иметь четкое определение двух основных понятий данной области психологических исследований — успеха и неудачи.

Успех — это осуществление именно той цели, которая была поставлена человеком перед собой в начале целенаправленной деятельности. *Большой успех* я определяю как такой результат деятельности, который заметно превосходит первоначальную цель. Чем реальный результат выше первоначальной цели, тем большего успеха добился человек благодаря своим усилиям.

Все те результаты, которые ниже уровня «успех» в вышепредложенном смысле этого термина, можно считать *частичным успехом* и (или) *частичной неудачей*.

Неудача — это отсутствие ожидаемого результата. В этом случае первоначальная цель деятельности не достигнута ни полностью, ни частично. Например, молодой человек хотел стать военным летчиком, но члены врачебной комиссии решили, что он по состоянию здоровья не может служить в военно-воздушных силах в качестве пилота. При объективном подходе это неудача независимо от того, как он сам воспринимает такой результат, или того, как его пытаются утешить родные и друзья.

Бывают случаи, когда успех и неудача связаны с такими целями, которые могут или полностью достигаться, или вовсе не достигаться. Я называю такие случаи «все или ничего». Например, моя цель — приобрести автомобиль определенной марки. Но я не имею средств, чтобы его купить. Это неудача. Я или имею его, или не имею. Поскольку я хотел его иметь, но не имею — я потерпел неудачу. Или другой пример: я хотел жениться на Л., но не удалось. Она или моя, или нет, ее частичное приобретение бессмысленно. Следовательно, я потерпел неудачу или даже поражение, если у меня был соперник. Это абсолютная неудача.

Однако в реальной жизни нередко бывают случаи, когда сама цель имеет свои

градации (или уровни), поэтому успех или неудача человека также имеет свои уровни. Например, индивид Р хотел стать богатым человеком. Но что это значит? Есть общества, в которых человека, имеющего один миллион долларов, можно считать богатым человеком. Можно иметь 5, 10, 20 миллионов и т.п. Можно быть очень богатым человеком. Нетрудно понять, что в таких случаях имеются сотни и тысячи градаций «богатого человека», а следовательно, и сотни уровней богатства и успеха, если цель человека — стать богатым.

Таково положение вещей и в тех областях человеческой деятельности, в которых успех определяется уровнем (объемом и качеством) творческих результатов. Если писатель Р₁ написал один удачный роман, а Р₂ — пять, то и тот, и другой добились успеха в своей деятельности, но уровни успехов у них различны.

Поэтому полезно следовать общему правилу: стремиться к большому успеху, и на этом пути обязательно хотя бы небольшой, скромный успех будет обеспечен.

15.2. ОЦЕНКА УСПЕХА И НЕУДАЧИ

Воспринимается ли полученный благодаря целенаправленной деятельности результат как успех или неудача со своими градациями — зависит не только от абсолютной величины результата, но и от ряда других факторов. Среди них я выделяю два наиболее важных фактора: 1) уровень притязаний личности, 2) социальное сравнение.

Уровень притязаний личности — это уровень трудности и значимости тех целей, которые ставит перед собой человек. Словосочетание «трудность цели» надо понимать не в том смысле, что «трудность» — атрибут, внутреннее свойство самой цели. Речь идет о трудности ее достижения или осуществления, что лишь частично имеет объективный, т. е. не зависящий от сознания и воли человека характер. Например, цель «приобрести собственный дом» для Р₁ может стать несбыточной мечтой, тогда как Р₂ сразу же может ее осуществить. Кроме того, в одном обществе некая цель может быть легкодоступной, тогда как в другом — почти невозможной. Иначе говоря, набор и характер целей, а также трудность (легкость) их достижения в разных этнических обществах различны.

Несмотря на это, уровень притязаний личности и ее изменения под воздействием успехов и неудач везде имеют ряд общих психологических закономерностей, которые частично уже исследованы в психологии.

Оценка уровня успеха бывает субъективной и объективной. Если индивид Р₁ в результате своей целенаправленной деятельности получил результат Ц₁ (например, сумму денег N), то: а) он сам, имея уровень притязаний 5N, оценит свой результат как неудачу (или очень маленькую удачу); б) в то же время внешний наблюдатель может считать N успехом или даже большим успехом и будет атрибутировать индивиду Р₁ «большой успех». Он скажет своим знакомым: «Вы знаете, Р₁ добился большого успеха, у него уже есть N!». В то же время Р₁ скажет: «Какой это успех?! Я считаю, что зря потерял столько времени на это дело».

Итак, точки зрения социального актера (Р₁) и наблюдателя (Р₂) на успех или неудачу действующего лица различны уже по той причине, что Р₂ не осведомлен об

уровне притязаний P_1 и оценивает полученный им результат как успех исходя из собственных критериев, в то время как P_1 считает, что работа закончилась неудачно.

Насколько мне известно, до сих пор в атрибутивных исследованиях успеха и неудачи уровень притязаний социальных актеров не учитывался; и вообще данный аспект проблемы успеха или неудачи не исследовался. Представителей теории атрибуции интересовал в основном вопрос о том, кому приписывают успех или неудачу социального актера наблюдатель или сам актер. Результаты этих исследований я обсуждаю ниже. Однако я думаю, что предварительно следует выяснить, считает ли сам актер свой результат успехом или неудачей. Я думаю, что последующие его атрибуции в значительной мере зависят от этого, а также от того, есть ли у актера и наблюдателя единодушие в вопросе о том, достигнут успех, или нет? Или какого уровня успех налицо? Можно ли считать деятельность P_1 на данной социальной сцене успешной или неудачной. Я полагаю также, что успех и неудачу необходимо определить отдельно для деятельности и отдельно — для результата этой деятельности. Например, футбольная команда может играть технично и красиво (это успех), но потерпеть поражение по соотношению забитых и пропущенных мячей (это уже неудача). Так что и атрибуции, и самоатрибуции следует исследовать дифференцированно — для деятельности и для ее результатов.

Победа и поражение. Победа — разновидность успеха, а поражение — разновидность неудачи. Я их выделяю в качестве специфических социально-психологических явлений исходя, по крайней мере, из одной важной особенности, а именно: победа и поражение могут иметь место в ситуации соперничества и конфликта. Победа — это не только осуществление определенной цели, а ее достижение в борьбе с соперником или с врагом. Поражение — это неудача в соперничестве и борьбе. Мы побеждаем своих врагов (или одерживаем над ними победу) или, наоборот, терпим поражение, т. е. соперник одерживает над нами победу, тем самым доказывая свое превосходство.

Дифференциация результатов деятельности. Цели и результаты деятельности неоднозначны. Человек, организуя определенную деятельность, может поставить перед собой несколько целей. И результатов, естественно, будет несколько. Например, результатами научной работы человека могут быть следующие: получение научных результатов (новых фактов и законов, публикация статей и книг и т.п.); известность в обществе; авторитет в «научном мире»; официальные вознаграждения, в том числе деньги; удовольствие от самой деятельности (внутреннее вознаграждение, самовознаграждение) и т.п. Нет сомнения в том, что для каждого вида человеческой деятельности можно представить сходный перечень возможных целей и результатов.

Следовательно, определение успеха или неудачи — дело трудное. По каждой цели и результату ее достижения наличие успеха (неудачи) и его (ее) уровня необходимо определять отдельно, а в конце всего этого выводить общий итог.

15.3. УСПЕХ И АТРИБУЦИЯ

Вопросы мотива достижения и природы успеха с позиций теории атрибуции были изучены Бернардом Вайнером. До того как взяться за эту проблему, Вайнер

занимался изучением тех атрибуций, которые служат интересам Я (так называемых «обслуживающих Я атрибуций»). О них мы уже подробно говорили. Этот психолог обнаружил, что при восприятии и объяснении поведения людей, стремящихся к успеху, наблюдаются два основных вида атрибуции: внутренняя и внешняя. Они очень важны, поскольку оказывают серьезное влияние на то, каким образом люди эмоционально переживают свои успехи и поражения.

Оказалось, что когда люди приписывают свои успехи собственным внутренним факторам, таким, как способности и личные усилия, они переживают гордость. Когда в результате отсутствия или слабости способностей и волевых усилий индивид терпит неудачу, он переживает чувства вины и стыда. В тех же случаях, когда человек как свой успех, так и неудачи считает результатом влияния внешних факторов (трудность задачи, невезение и т.п.), тогда он не переживает интенсивных чувств (см.: Weiner, 1980; Weiner, 1985; Weiner et al., 1972).

Хотя внутренние атрибуции позволяют человеку переживать такие чувства, как гордость и стыд, они все же не являются основой для предвидения, будет ли последующая деятельность человека успешной. Для подобного предвосхищения следует учитывать также уровень устойчивости внутренних факторов. Хотя и интеллект, и усилия — внутренние факторы, интеллект является более устойчивым, в то время как усилия человека в большей степени зависят от ситуативных факторов.

Вайнер следующим образом изобразил свои представления:

Из этих представлений Вайнера вытекает по крайней мере одно интересное следствие. Речь идет о следующем: в зависимости от того, какими каузальными, внутренними или внешними, атрибутами пользуется человек, он или продолжит упорно трудиться, или же будет ждать счастливого случая, надеясь на везение. Потерпев поражение, один индивид может продолжать упорно трудиться, в то время как другой, переживая состояние беспомощности, прекратит всяческие усилия.

15.4. РАЗЛИЧИЯ ПОЛОВ

В процессах атрибуции и в выборе последующей деятельности (или бездеятельности) принимают участие многие социальные стереотипы. Если в данном обществе принято считать, что женщины умственно менее способны, чем мужчины, то у женщин наблюдается следующая тенденция: они тоже по отношению к себе осуществляют такие атрибуции, что, даже дививаясь успехам, лишают себя возможности переживания чувства гордости и ожидания новых успехов (см.: Ross, 1985; Hansen, O'Leary, 1983).

Объяснения по поводу успехов оказывают серьезное влияние на последующую деятельность людей. Когда успех человека приписывается его устойчивым внутренним качествам, а неудачи — внутренним неустойчивым и внешним факторам, тогда вероятность достижения новых успехов увеличивается. И если соответствующие атрибуции женщин и мужчин различны, то и их дальнейшая деятельность не может быть одинаковой.

Во многих современных обществах женщины боятся успеха. Это один из итогов их специфической гендерной (ролевой) социализации. В результате этого в обществе

мало женщин, добивающихся высоких статусов. Тем не менее есть много женщин, которые стремятся к успеху. Часть из них добивается успехов, другие терпят поражения. В обоих случаях они думают о причинах таких результатов и делают атрибуции. Здесь нас интересуют самоатрибуции женщин, которые они совершают в ходе своих размышлений о причинах собственных успехов и неудач. Оказывается, что в таких случаях самоатрибуции женщин существенно отличаются от самоатрибуций мужчин. Они выражают принятые в обществе стереотипы и ожидания. Характерно следующее: мужчины склонны приписать свои успехи собственным способностям, а женщины — большим усилиям и судьбе (везению). Наоборот, свои неудачи и провалы мужчины приписывают судьбе или тому, что не приложили достаточных усилий, в то время как женщины приписывают свои неудачи собственным слабым способностям (см.: Fiske, Taylor, 1985; Deaux, Farris, 1977).

Такие атрибуции оказывают влияние и на результаты последующих действий. Как показал Вайнер, поскольку мужчины приписывают свои успехи собственным способностям, они, по всей вероятности, считают, что и в будущем добьются успехов. Такая вера позволяет им предпринимать новые усилия, пытаясь добиваться новых успехов. В то же время женщины, убежденные, что их успех зависит от неустойчивых факторов (от судьбы, которая переменчива, и от усилий), не всегда уверены, что в будущем добьются успехов. Имея невысокие ожидания от будущего, они заключают, что не стоит беспокоиться и прилагать новые усилия.

15.5. ТРИ ВЕРСИИ, ТРИ АТРИБУТИВНЫЕ СИСТЕМЫ (пример истолкования подвига)

Реальные события, особенно когда обстоятельства их происхождения и

Устойчивый	Способность	Трудность задачи
Неустойчивый	Усилие	Везение
Внутренний		Внешний

Рис. 1. Различные атрибуции успехов зависят от двух независимых факторов: а) причина успеха находилась под контролем личности или была вне ее контроля; б) явилась ли причина полученного результата какая-либо устойчивая, или неустойчивая черта.

протекания не совсем ясны, обрастают воображаемыми подробностями и истолкованиями, вследствие чего мистифицируются. Всегда существует возможность различных толкований события, поэтому появляются всевозможные мифы, версии основного мифа и т.п. Подобные линии развития обусловлены как своеобразием восприятий разных людей, так и различиями в их мотивации.

Интересным примером является истолкование занменитого подвига Александра Матросова, советского солдата, в 1942 г. бросившегося на пулемет врага: он закрыл амбразуру пулемета своим телом, обеспечив успех наступлению наших войск. Существуют различные толкования этого подвига, которые я считаю результатами различных атрибутивных систем и представлю ниже. А пока разъясним смысл некоторых понятий, которые мы должны использовать.

Подвиг — это героический самоотверженный поступок. *Герой* — «выдающийся своей храбростью, доблестью человек, самоотверженно совершающий подвиги» (Ожегов, 1961, с. 125). Герои совершают подвиги. Для подвига нужны храбрость, доблесть, героизм и самопожертвование. Правда, относительно самопожертвования у разных наций существуют различные точки зрения, в том числе этнические. Согласно одной из них, ожидается, что герой будет действовать самоотверженно: подчеркивается значение жертвенности, вплоть до иррационального уровня. У других же этносов и наций более высоко оцениваются рациональность, эффективность, успешность действий.

Итак, в понимании героизма могут быть варианты, зависящие от индивидуальных или этнокультурно обусловленных истолкований. При этом могут использоваться различные атрибуции.

Теперь рассмотрим появившиеся в печати новые версии подвига Александра Матросова. Материал, опубликованный в газете «Новое время» (2003, № 1010) составлен на основе публикаций российской печати. В нем представлены следующие версии подвига Матросова и его личности.

«Хрестоматийная версия: Александр Матвеевич Матросов родился в 1924 г. в Днепропетровске, рано потерял родителей, воспитывался в Ивановском детдоме Ульяновской области и в трудовой детской колонии Уфы. В октябре 1942 г. был призван в армию и направлен курсантом в пехотное училище. В ноябре 1942 г. добровольно отправился на фронт.

Непонятно, где именно родился Александр Матросов и почему он попал в трудовую детскую колонию: мало фактов, их место занимает миф.

Национальная версия: писатель Рауф Насыров уверен, что на самом деле Матросова звали Шакирьяном Юнусовичем Мухамедьяновым и родился он в деревне Кунакбаево, что в Учалинском районе Башкирии.

Его отец, Юнус Юсупов, в гражданскую войну потерял ногу и тем не менее женился на первой местной красавице, в 1924 г. у них родился Шакирьян. Семья сильно бедствовала, бабай Юнус вместе с маленьким Шакирьяном побирались по окрестным деревням. Когда ребенку исполнилось шесть лет, умерла его мать. Отец женился во второй, а потом и в третий раз, мальчик не поладил с мачехой и ушел из дому.

Днепропетровск своим родным городом он назвал случайно — на самом деле Шакирьян в нем ни разу не был.

7 февраля 1938 г. он был доставлен в Ивановский режимный детдом, в 1939 г. начал работать на Куйбышевском вагоноремонтном заводе. Вскоре он сбежал оттуда и объявился в родном Кунакбаево — там Шакирьян представлялся Александром Матросовым. 8 октября 1940 г. саратовский нарсуд осудил его по статье 192-й УК РСФСР на два года лишения свободы. (Матросов дал подписку о 24-часовом выезде из Саратова, но остался в городе.) Срок Шакирьян-Матросов отбыл в уфимской трудовой колонии, и в конце сентября 1942 г. оказался в Краснохолмском пехотном училище под Оренбургом».

Вот какую сложную этно-атрибутивную систему создал писатель. Но и это еще не все. Существуют еще две версии:

«*Патриотическая версия* настаивает на другом. Раскулаченного крестьянина Матвея Матросова отправили в Казахстан, где он сгинул. Его сын попал в детдом, сбежал, беспризорничая доехал до Уфы и попал в трудовую колонию. Там он стал примером для остальных воспитанников: значкистом ГТО, отличным лыжником и боксером, политинформатором и самодеятельным поэтом. В 16 лет Матросов вступил в комсомол и стал помощником воспитателя, но тут активиста застукали с одной из воспитанниц. Тогда его исключили из комсомола, и Великая Отечественная война застала его за станком...

Романтическая версия утверждает, что в трудовую колонию Матросов попал по иной причине. Он был озорным детдомовцем и увлекался морем; это кончилось тем, что мальчик пробрался на кладбище, вскрыл склеп, снял парадный морской мундир с трупа князя Оболенского и щеголял в нем среди товарищей. Затем он и три его детдомовских друга организовали тайное общество, обзавелись лодкой и решили плыть в Москву, чтобы рассказать товарищу Сталину о своем счастливом детстве...» Такая версия, как утверждает газета, имеется в Интернете.

Итак, имея под рукой исторический факт подвига, разные лица создают различные атрибутивные системы, даже этнические. Официальная пропаганда превратила Матросова в легендарную личность, ему стремились уподобиться сотни солдат воюющей армии.

Одним из мотивов появления русской и башкирской этнических версий подвига Матросова является стремление к *этнической самосублимации*. Но почему не появилась украинская версия, тем более что в официальной биографии героя говорится, что он родился в Днепропетровске? Подождем, может быть, и появится.

ГЛАВА 16

СЛУХИ И ПАНИКА В СВЕТЕ ТЕОРИИ АТРИБУЦИИ

16.1. О СТРУКТУРЕ ПАНИКИ (с точки зрения теории атрибуции)

ХАРАКТЕРИСТИКА ПАНИКИ

Я не намерен излагать общеизвестные истины о панике и сразу перейду к обсуждению ряда новых проблем. Из каких психологических компонентов состоит паническое состояние? Можно утверждать, что паническое состояние индивида или группы включает страх перед определенными явлениями и тревожное ожидание новых угроз и бедствий. Я думаю, что до сих пор никто не обратил внимания на эту сложную структуру. Чаще всего говорят о том, что паника — это сильный страх, вызывающий определенные действия людей (например, бегство).

Но я полагаю, что констатация наличия в составе паники страха и тревоги (как общего эмоционального фона переживаний) очень важна и позволяет углубить анализ этих явлений. Она позволяет выдвинуть еще одну гипотезу, а именно: в создании панического психического состояния играют роль вероятностные атрибуции, ожидания, проецируемые в будущее. Это предположения о том, что вот-вот наступят еще более страшные события.

Я думаю, что о роли вероятностных атрибуций в возникновении панического состояния догадались (хотя и не выразили свою догадку эксплицитно) те исследователи, которые считают панику ужасом, вызванным каущейся опасностью. Прав А.Л. Назаретян, когда утверждает, что паника может быть вызвана и реальной угрозой (см.: Назаретян, 2003, с. 64). Но не менее важную роль при панике, особенно если это состояние переживается многочисленными членами общества дисперсно, играют *предвидения атрибутивного характера* («А если вдруг что-нибудь случится», «А если будет не так» и т.п.).

Именно присутствие вероятностных атрибуций и является причиной того, что сила паники нередко не соответствует силе реальной угрозы: объективно слабая опасность вызывает сильную панику. Например, если человека, который до сих пор не совершил никаких преступлений и не сидел в тюрьме, приговаривают даже к крат-

косрочному тюремному заключению, то из-за неопределенности будущих ситуаций и под влиянием зарождающихся в его сознании вероятностных атрибуций может возникнуть паническое психическое состояние. В то же время опытный рецидивист в сходных ситуациях может вести себя вполне спокойно. У него иные знания и другие атрибуции. По-видимому, именно так опытные люди создали афоризм: «Не так страшен черт, как его малюют». А «малюют» с помощью вероятностных атрибуций отрицательного содержания.

ПРИНЦИП ДОПОЛНЕНИЯ

Еще раз отметим, что паника может переживаться не только как реакция перед реальной и большой опасностью, но и тогда, когда опасность невелика. Причем в обоих этих крайних случаях психологическая природа переживания, по-видимому, в основных чертах одинакова.

Эту феноменологию заметили исследователи. Приведу отрывок из исследования А.С. Прангишвили, а затем предложу новый психологический принцип, который позволяет объяснить это с первого взгляда странное явление (что одинаковой интенсивности паника может возникнуть как при большой и реальной, так и при незначительной реальной опасности).

А.С. Прангишвили написал: «Даже тогда, когда паника вызывалась беспредельно большой опасностью, психологическая природа переживания ужаса принципиально такова, как и в момент возникновения ее из-за незначительной причины ...» (Прангишвили, 1967; см. также: Назаретян, 2003, с. 64–65). Почему так происходит? Для разрешения этой загадки я предлагаю следующую *гипотезу*: *когда реальная угроза невелика, она искусственно, но спонтанно увеличивается, дополняется с помощью вероятностных атрибуций*. Когда же реальная опасность велика, подобные атрибуции почти не нужны и не продуцируются.

Порождение атрибуций вышеназванного типа я называю *принципом дополнения*. Данный принцип имеет в виду спонтанный запуск атрибутивных процессов, на психологическом уровне «дополняющих» угрозу до такой величины, которая способна вызвать ужас. Поэтому и переживание ужаса в обоих случаях — при малой и при большой угрозе — проявляется одинаково.

Тем не менее между этими двумя случаями имеется существенное различие, поскольку их психологические основы различны: в первом случае — это восприятие реальной большой угрозы, а во втором — это атрибутивная угроза с небольшим реальным содержанием. Данное психологическое различие практически очень важно. Дело в том, что атрибутивную угрозу и вызванный ею ужас легче преодолеть с помощью реального познания и новых атрибуций противоположного характера. Атрибутивная угроза — это психологический миф, который можно рассеять путем реалистического исследования. В то же время на реальную угрозу трудно повлиять с помощью атрибуций и переоценок. Когда враг направляет на человека дуло своего пистолета и вот-вот собирается произвести выстрел, жертве вряд ли помогут какие-либо атрибуции.

ДВЕ ТИПИЧНЫЕ ФОРМЫ РЕАКЦИЙ

Исследования показывают, что у людей и социальных групп, переживающих панику, наблюдаются две типичные формы реакций: 1) ступор, окаменение, неподвижность; 2) гипобулическая реакция или «вихрь движений» (термин Кречмера), дезорганизация планомерных действий. Нетрудно видеть, что в определенном смысле это две крайние, противоположные формы реакций. Но в каких случаях возникает первая из них и в каких — вторая? Вполне понятно, что простая констатация этих эмпирических фактов недостаточна.

Я думаю, что мы обнаружим нить, ведущую к адекватному объяснению, если отметим, что обе эти реакции выражают *беспомощность* человека или группы. Причем я полагаю, что существуют как общие основы беспомощности (лежащие под обоими видами реакций человека, переживающего панический ужас), так и специфические причины того, что у одних проявляется первый тип реакций, а у других — второй.

Можно предложить следующее объяснение этих различий: 1) есть *общие атрибуты*, способствующие переживанию паники; 2) имеются *специфические атрибуты*, порождающие в одном случае ступор, а в другом — интенсивную и неорганизованную двигательную активность. Эти специфические атрибуты, как нетрудно понять, бывают двух типов.

Какие атрибуты вызывают психосоматическое состояние ступора? И чем отличаются те атрибуты, которые вызывают неорганизованные и бесцельные движения человека? Вот проблемы, которые заслуживают внимания исследователей-психологов.

Добавлю, что подобные сложные поведенческие реакции не могут обуславливаться лишь непосредственными восприятиями и атрибутами. Несомненно, они зависят и от других личностных факторов и различий, которые тоже требуют исследования.

Следует отметить, что применение теории атрибуции при объяснении приобретенной беспомощности (М.Зелигман) привело к серьезным результатам. И я думаю, что психология паники может теперь опираться на эти результаты, которые я намерен хотя бы вкратце обсудить в настоящей книге.

«ВОЙНА МИРОВ» Г. УЭЛЛСА, ПАНИКА И ТЕОРИЯ АТРИБУЦИИ

История трансляции в 1938 г. радиоспектакля Орсона Уэллса по роману Г.Уэллса «Война миров» и вызванной ей массовой паники в Нью-Йорке хорошо известна и многократно описана в социально-психологической литературе (см.: Cantril, 1940). Но задача психологического анализа этого произведения и последствий его постановки на радио не исчерпаны. В свете теоретических достижений социальной психологии они подлежат новому рассмотрению.

В основу анализа я предлагаю положить, кроме идей теории атрибуции, следующий исторический факт: событие произошло 30 октября 1938 г., перед началом Второй Мировой войны. В Германии у власти оказался Гитлер, и почти весь мир был в тревоге. Такая общая тревожность создала у людей и групп психологическую готовность к порождению атрибуций (и объяснений), которые

способны вызвать панический ужас.

Важно еще и то, что тревога создает готовность к психологической самозащите, к активному использованию защитных механизмов. Эти две тенденции соединяются и вызывают сложные психические состояния.

Интересно следующее: после Второй Мировой войны радиоспектакль о вторжении марсиан повторили в Эквадоре и Чили; в этих странах тоже возникли панические настроения, хотя и меньшего масштаба. Но в этом случае возникло еще одно, дополнительное явление: в Эквадоре, когда люди в толпе узнали, что это была только «шутка», *паническая толпа превратилась в агрессивную* и пошла громить радиостанцию (см.: Назаретян, 2003, с. 66). Как и почему произошло такое превращение? Я думаю, что причина опять сводится к каузальным атрибуциям: толпа приписала организаторам эксперимента злой умысел, обман, желание поиздеваться над ней, что и вызвало фрустрацию и агрессивную реакцию. На фоне общей тревожности подобные действия могут быть разрушительными.

ПАНИКА «ИЗ НИЧЕГО» КАК СВИДЕТЕЛЬСТВО СПРАВЕДЛИВОСТИ ПРИНЦИПА ДОПОЛНЕНИЯ

В периоды социальной напряженности, в ожидании войн и других бедствий случается явление, которое можно было бы назвать «паникой из ничего». Оно часто наблюдалось во Франции и других странах Европы во времена Великой французской революции. Примеры данного явления описывают Кабанис и Насс в книге «Революционный невроз». Вот поднимается в поле столб дыма, а люди уже пускаются в бегство, думая, что наступают враги. А всего-то проехал дилижанс. Или кто-то видел незнакомых людей, и все жители деревни ищут спасения в лесу и т.п. (см.: Кабанис, 1998; Московичи, 1998).

Но подобное поведение, индивидуальное или групповое, возможно лишь тогда, когда к внешнему поводу добавляются психологические причины. Таковыми могут быть каузальные и другие виды атрибуции. «Мгновенно» возникая, *они «обволакивают» наблюдаемое явление (повод), превращая его в причину или символ серьезной причины для переживания страха и бегства*. Без дополнения объективных причин атрибутивными, подлинно психологическими причинами невозможны действия такого уровня личностной вовлеченности.

Если при наличии даже незначительного повода начинаются атрибутивные процессы дополнения, то мы должны также обсудить вопрос о том, в каких условиях эти психические процессы становятся особенно активными. Другими словами, когда у индивида и групп, в том числе и у толпы, усиливается психическая готовность к созданию атрибуций с целью дополнения причин, необходимых для совершения определенных действий (в том числе панических). Можно перечислить следующие условия, реально проявившиеся в наблюдаемых случаях: общая тревожность людей; неопределенность ситуации; усталость; бессонница, при которой, как известно из психологии сна и сновидений, у людей возникают бред, галлюцинации и общая раздражительность (см.: Налчаджян, 2004). Поэтому позволительно говорить также о галлюцинаторных атрибуциях, о бредовых атрибуциях. Эти явления необходимо исследовать, поскольку они довольно широко распространены даже среди так

называемых «нормальных людей».

РЕАЛИСТИЧНЫЕ ОБЪЯСНЕНИЯ ВМЕСТО ВЕРОЯТНОСТНЫХ АТРИБУЦИЙ

Реалистическое знание — это большая сила, она предотвращает иррациональные действия людей, в том числе те, которые обусловлены паникой. Незнание, неопределенность ситуации порождают много вероятностных предположений, значительная часть которых являются атрибуциями. Отмечу две функции объяснения: а) объяснение явления, которое устраняет полное незнание, просвещает людей; б) объяснение с целью ликвидации ложных, атрибутивных знаний, которые возникли в прошлом. Я думаю, что данная функция реалистического (научного) объяснения часто более важна, поскольку ложное знание опаснее незнания. Ведь ложное знание воспринимается его носителями как истинное и может стать основой для социальных действий. Последние в таком случае не могут не быть иррациональными.

Примеров того, как реалистические объяснения преодолевают иррационально-атрибутивные, предотвращая иррациональные действия, очень много: паника во время войны, слухи о том, что враг обладает каким-то грозным оружием, какого у нас нет, и т.п.

16.2. СЛУХИ И АТРИБУТИВНЫЕ ПРОЦЕССЫ

О ПРИРОДЕ СЛУХА

Основными особенностями слуха (молвы, сплетни, кривотолков и т.п.) являются следующие: это устно передаваемая информация, касающаяся конкретных объектов и людей; это информация, в которой всегда есть некоторая новизна для слушателя (реципиента), вследствие чего у него сразу же возникает желание передать эту информацию другим; в этом случае он уже становится коммуникатором. Слухи передаются «по сетям межличностного общения» (см.: Назаретян, 2003, с. 89). Существование подобных сетей описано также социометристами, в первую очередь Морено, что позволяет заключить, что при дальнейшем развитии социально-психологической теории слухов следует использовать достижения социометрии. Можно также утверждать, что слухи (молва, сплетни и т.п.) касаются в первую очередь личной жизни людей. Поэтому они интересны и быстро передаются по социометрическим сетям.

Слухи иногда записывают журналисты, и они становятся предметом анализа. Но чаще всего они остаются устными, что и позволяет добавлять к ним все новые и новые элементы, видоизменить их, нередко до неузнаваемости, и т.п. Успех и слава порождают слухи, «кривые толки, шум и брань», как сказал бы А.С. Пушкин.

ПСИХОЛОГИЯ АТРИБУЦИИ В ОБЛАСТИ

ИССЛЕДОВАНИЯ СЛУХОВ

В слухах в принципе всегда есть, как мне кажется, три элемента или блока: 1) доза, или блок, истинной информации; 2) доза ложной, но положительной (для объекта) информации в виде атрибуций; 3) доза, или блок, отрицательной, дискредитирующей информации в виде атрибуций. Тот, кто создает слух о каком-либо индивиде или группе А, берет некоторую дозу верной информации об А, добавляет к ней отрицательную ложную информацию (отрицательные атрибуции) и положительную информацию (положительные атрибуции) и, таким образом, образуется слух. Конечно, никто, кроме профессиональных пропагандистов, не делает это «научно», так получается спонтанно. Многие атрибуции делаются в виде *намеков*, а намеки, как я уже показал, являются *неявными атрибутами*. Более того, они являются стимулами для создания новых атрибуций.

Описанная выше структура слухов необходима, поскольку если об объекте говорится только положительное или только отрицательное, подобная информация не вызывает доверия. Надо создать видимость объективности, и опытные сплетники это хорошо понимают.

Исходя из изложенной концепции мы можем проанализировать различные слухи и показать, какие виды атрибуции в них используются и какова их психологическая логика (психо-логика).

НАМЕК ПОРОЖДАЕТ СЛУХИ

Допустим, индивид А не любит В и хотел бы дискредитировать его. Вот он видит В в окружении людей, подходит и сочувствующим тоном спрашивает его: «Как твое здоровье после принятия последних лекарств?» В удивленно смотрит на этого подлеца, пытается отрицать то, что он сказал («Я вообще не болел» и т.п.). Но кое-кто из присутствующих уже интересуется: «Что случилось, ты заболел, что ли. Может быть, нужен хороший врач?» В головах присутствующих рождаются предположения, которые суть вероятностные атрибуции, и они, расходясь, охотно делятся ими с другими знакомыми.

При этом включается в процесс и такая житейская мудрость, как известное изречение: «Нет дыма без огня». Если А так сочувственно задал В свой вопрос, значит с В что-то действительно случилось. И начинаются поиски, рождающие новые сплетни.

«СЕКРЕТЫ», КАК СЛУХИ, БЫСТРО РАСПРОСТРАНЯЮТСЯ

Начнем с интересного исторического примера. Когда Иисус Христос совершал чудесные исцеления, обычно говорил людям, которым помогал: «Никому об этом не говорите». Такая просьба оказалась очень эффективной, но в обратном смысле: люди охотнее и быстрее распространяли слухи о чудотворчестве и выдающихся способностях Иисуса.

Одно дело, знал ли молодой проповедник эту особенность психической жизни людей и использовал ли ее сознательно, чтобы быстрее приобрести славу, или не

знал и искренне желал, чтобы как можно меньше людей знали о его способностях. Но факт налицо: если вы говорите другому нечто «по секрету», у слушателя появляется более интенсивная мотивация сообщить это сведение другим, чем тогда, когда вы не придаете своему сообщению вид секрета. Я называю это явление *атрибуцией сообщению секретности (и таинственности)*, которая сразу же позволяет понять, что атрибутировать мы можем не только причины и черты личности, но и *абстрактные качества*. Я не думаю, что такая разновидность атрибуции известна и уже исследовалась. Здесь я вижу возможность открытия новой линии «атрибутивных исследований».

Следовательно, когда мы говорим о существовании атрибуций качеств и черт, мы должны выделять их различные подвиды по критерию уровня конкретности или обобщенности: единичные, частные и общие (обобщенные, абстрактные). Все эти разновидности имеют свои специфические черты и подлежат исследованию.

Например, когда мы говорим человеку: «Вы неправильно решили эту задачу», то это атрибуция единичная, относящаяся к данному единичному процессу решения задач. Когда же мы говорим ему: «Ты глуп», это уже обобщенная атрибуция, подтекст которой таков: «Ты вообще не способен решать задачи». «Глупость», «ум», «подлость», «великодушие» и т.п. — обобщенные и абстрактные качества, которые очень часто называются при атрибутивных процессах.

АВТОРИТЕТ, СЛУХИ И АТРИБУЦИИ

Из психологии пропаганды давно известно, что более влиятельна и убедительна та информация, которая исходит из авторитетного источника. Авторитетный человек — это тот, кто, даже не имея высокого социального статуса и официальной должности, способен оказать влияние на убеждения и поведение людей. Например, известные ученые, писатели, артисты и другие деятели нередко более влиятельны, чем руководители государств, министры и т.п. чиновники, не говоря уже о людях с более низкими статусами.

Следовательно, приписываемые авторитетным источникам (личностям и группам) сведения быстрее и с большей готовностью распространяются в виде слухов, чем те, которые исходят из других источников. Недаром когда индивид А сообщает В какой-либо слух и когда В интересуется, откуда он узнал об этом, А старается ссылаться на авторитетный источник. Иногда в таких случаях люди врут, но ведь вранье — тоже состоит из атрибуций. Иногда мы удивляемся, что нам приписывают такие слова, каких мы никогда не произносили.

16.3. РАЗНОВИДНОСТИ СЛУХОВ НА ОСНОВЕ РАЗНОВИДНОСТЕЙ АТРИБУЦИЙ

Я рассматриваю лишь те классификации слухов, которые основываются на более или менее глубоких внутренних критериях, касающихся когнитивных процессов создателей и распространителей этих социально-психологических явлений. Только подобные классификации позволяют заметить их связь с

атрибутивными процессами. Имея в виду уже сказанное, я утверждаю, что для целого ряда разновидностей слухов основным механизмом их зарождения является атрибуция. Поэтому вполне возможна классификация слухов по типу (виду) используемых в них атрибуций.

Для рассмотрения возьмем ту классификацию, согласно которой существует два вида слухов: *экспрессивные* и *информационные* (см.: Назаретян, 2003, с. 95).

1. *Экспрессивные слухи*. Данный вид имеет три разновидности: слух-желание, слух-пугало и агрессивный слух. Посмотрим, что собой представляет каждый из них и какую роль играют в них атрибуции, какие виды атрибуций специфичны для названных разновидностей слухов.

А. Слух-желание — это выражение желания (пожелания), причем в процессе его создания и распространения играет роль такой мощный мотив, как стремление человека видеть желаемое как действительное. Но данный мотив, как я полагаю, является сильным стимулом к созданию соответствующих атрибуций. Например, если два индивида (А и В) — соперники, то каждый из них (или их сторонники) могут распространять слухи о слабостях другого. Эти «слабости» могут касаться как умственных способностей, воли и характера соперника, так и его физических признаков. Если этих слабостей в реальности нет, тогда мы имеем перед собой случай атрибуции таких недостатков, которые желательны для атрибутора и дискредитируют противника. Но подобные слухи в виде отрицательных атрибуций опасны для атрибутора, поскольку создают у него иллюзии.

Возникает следующая проблема: нельзя ли рассматриваемые явления исследовать с привлечением уже известного читателю закона *сопряженного изменения* психических явлений? Когда А приписывает В желательные для себя отрицательные черты и признаки, то одновременно у него происходят процессы приписывания себе самому противоположных положительных черт. Иначе говоря, *процесс гетероатрибуции всегда сопровождается процессом автоатрибуции*, особенно в тех случаях, когда объектом гетероатрибуции является человек или социальная группа. Психо-логику этих сопряженных процессов можно представить с помощью такого суждения: «Если он (они) такой (такие), то я (мы) — совсем другие». Если слухи отрицательные, тогда работает закон отрицательного сопряжения, если же слухи положительные (доброжелательные), тогда это означает, что действует закон положительного сопряжения. Здесь мы видим, каким образом законы порождения атрибуций сочетаются с тем или иным выражением закона сопряженного изменения (в частности, развития) двух психических явлений. Знание этих законов позволяет предвидеть ход и последствия создания и распространения слухов в виде атрибуций.

Слух может пускаться в оборот одним из противников (А) для того, чтобы порождать в другом (В) слух-желание и делать его беспомощным перед готовящимся наступлением А. У индивида В создаются иллюзии о себе и о противнике (А), которые ослабляют его бдительность и волю к борьбе. Именно это явление имеет место во многих случаях использования методов психологической войны (см.: Лайнбарджер, 1962; Назаретян, 2003, с. 903–905; и др.).

В подобных случаях закон сопряженного изменения действует не столько в психике А (распространителя слуха), сколько в психике В. Последний, воспринимая

слух о слабости А, усиливает и развивает его, одновременно создавая самоатрибуции о своей силе и благополучном состоянии. Эти два процесса — гетероатрибуция и самоатрибуция — происходят сопряженно, порождая и (или) развивая два комплекса слухов противоположного характера. Я думаю, что некоторые из описываемых в литературе слухов хорошо иллюстрируют эти положения (см.: Назаретян, 2003, с. 95–96).

Б. *Слух-пугало*. Если дать обобщенную характеристику данного вида слухов, то можно сказать, что они предвещают лишения, невозможность или трудность удовлетворения определенных потребностей. Примерами могут быть предвидение войны и других бедствий; предвосхищение повышения цен на определенные товары и услуги и т.п. Например, в 90-е годы XX в. и первые годы XXI в. в странах СНГ более половины слухов касалось повышения цен на продукты питания, электричество, газ, социальные услуги и т.п. Многие из них оказались точными предвидениями (прогнозами). Но и раньше, в СССР, таких слухов было достаточно.

Я думаю, что во всех подобных случаях есть элементы атрибуций свойств, качеств, причин и т.п. Например, вражеской армии приписывается многочисленность и обладание грозным оружием, в результате чего возникают страх, паника и дезорганизация.

Если создаются слухи, предвещающие нехватку товаров первой необходимости, возникают очереди, люди лихорадочно приобретают товары в чрезмерном количестве и т.п. В результате товары исчезают с прилавков, а цены повышаются (см.: Назаретян, 2003, с. 100).

В. *Агрессивные слухи* служат для причинения вреда определенным лицам и социальным группам. Я считаю, что их можно считать одной из разновидностей словесной агрессии. Это сразу же позволяет включить их в сферу проблем психологии агрессии.

Исходя из сказанного можно выделить два вида агрессивных слухов: межэтнических (межнациональных) и внутриэтнических (внутринациональных), которые являются словесными выражениями соответствующих видов агрессии. Агрессивные слухи очень часто распространяются об этнических меньшинствах, живущих в полиэтнических обществах, и они приводят к агрессивным действиям. (Это подлинные «слухогенные» насильственные действия.) Многие из таких слухов не что иное, как ложные приписывания, атрибуции.

Создаются также слухи об определенных социальных группах в составе определенной этнической группы. Таковыми были, например, слухи о красивых женщинах или ведьмах, распространяемые в Европе в Средние века. Следствием было их уничтожение. Высказана даже точка зрения, согласно которой небольшой процент красивых женщин в Западной Европе (по сравнению, например, с Россией) является следствием именно такой агрессии (см.: Назаретян, 2003, с. 101–102; Григулевич, 1985 — в этой книге приводится обширная библиография по истории инквизиции).

Подобные социально-психологические явления, вызывая социальные действия, могли бы оказать влияние даже на этногенез и этническую историю народов, в том числе на наличие или отсутствие людей с определенными качествами.

Другими социальными группами, о которых создавались агрессивные слухи,

являются женщины, ученые, врачи, проститутки, сектанты и др. Такие слухи о подобных группах создаются и в наши дни. Можно считать, что некоторые известные судебные процессы, организованные в СССР в годы властвования большевистской партии, были основаны на слухах, клевете, кривотолках. Стукачество было сильно распространено.

2. *Информационный параметр слухов.* Слухи различаются по уровню достоверности. Различают четыре типа слухов по уровню достоверности: а) недостоверные, б) преимущественно недостоверные с элементами достоверности, в) наполовину достоверные, г) преимущественно достоверные с недостоверными элементами. Полностью достоверных слухов не бывает.

Ясно, что влияние этих разновидностей слухов на социальные установки и поведение людей различно. Можно предположить, что чем достовернее слухи, тем они действеннее. Возможно, что такая тенденция существует. Но ведь мы знаем, что люди иногда охотнее доверяют большой лжи, и чем она крупнее, тем более достоверной представляется.

Я предполагаю также, что чем недостовернее слух, тем больше в нем ложных атрибуций.

16.4. ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ САМОЗАЩИТА ПРИ ЗАПУСКЕ СЛУХОВ

«Я НЕ ВЕРЮ, НО ГОВОРЯТ...»

Как мы видели, слух содержит в своей структуре атрибуции, одна из функций которых защитная. Но мотив психологической защиты ощущается и при запуске слуха в широкий оборот. Это видно из того, что человек, запуская слух, стараясь обеспечить свою защиту, обычно начинают следующим образом: «Я не верю, но говорят, что сын президента транжирит огромные суммы в ресторанах. Откуда у него такие деньги?»

В случае, если информация окажется неверной или искаженной, такой человек может сказать: «Вот видите, я с самого начала говорил, что в эти слухи я не верю». Он может также оправдываться, утверждая, что повторил вслух, поскольку его спросили об этом.

С вопросом о самозащите при запуске слухов соприкасается вопрос о том, почему шутка «убивает» вредный слух? Не потому ли, что у них сходная структура?

СОЗДАНИЕ СЛУХОВ — ПРОЦЕСС ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ

Кто, какие типы личностей с большей готовностью создают или воспринимают слухи? Вполне очевидно, что это те, кто в них нуждается. А нуждаются те, кто фрустрирован. Поэтому я сформулирую следующую проблему: каковы психозащитные функции слухов и какие защитные механизмы в них участвуют?

Мы уже видели, что при их создании используются атрибуции, которые, кроме прочих, имеют также защитные функции. Однако, конкретизируя проблему, надо спросить: участвует ли в создании слухов проекция (по моей терминологии — проективная атрибуция)? На эти вопросы можно дать ответы только путем анализа конкретных слухов и поведения людей под их воздействием.

16.5. СЛУХОГЕННЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ДЕЙСТВИЯ (новая концепция)

Только невнимательному наблюдателю сплетни могут показаться простыми явлениями, не оказывающими существенного влияния на социальную жизнь людей. На самом деле они могут стать основой для определенных мнений и даже убеждений, а эти психологические образования, как известно, могут мотивировать вполне конкретные социальные поступки индивидов и групп.

Поэтому я предлагаю использовать новое понятие — *слухогенные действия* — для обозначения именно таких социальных действий людей, которые совершаются под воздействием слухов (и исходя из слухов).

Социальные психологи уже заметили и констатировали, что слух способен «подстраивать» события под свой сюжет. «Поэтому и слух первоначально с низкой достоверностью, упав на благодатную почву и захватывая умы, побуждает людей к действиям и, таким образом, по мере распространения слуха достоверность фабулы повышается» (Назаретян, 2003, с. 107–108).

К этому можно добавить целый ряд других идей. Я считаю, что слух выступает как бы в роли социального ожидания, поэтому многие люди, даже не проверяя его, начинают действовать так, как будто он представляет собой достоверную информацию. Слух, как я уже сказал, после восприятия его индивидами и группами, не остается неизменным. В психике индивидов (во всяком случае, у части из них) слух вызывает формирование новой социальной установки или укрепляет уже имеющиеся установки. Но слух может также войти в противоречие с одной из уже сформировавшихся установок реципиента слуха.

Если взять случай зарождения под влиянием слуха C новой установки $У$, то C как когнитивный блок включается в состав $У$. Появляется также эмоциональный компонент $Э$ и конативный компонент $К$, и вот — перед нами полная структура установки: $У_c = C + Э + К$. Теперь $У_c$ может порождать новые социальные действия. Если же сходная установка $У_c$ формируется у многих, появляются групповая установка и групповые социальные действия. Поскольку в $У$ (а значит — и в C) содержатся атрибуции, получается, что то, что вначале было атрибуцией, теперь стало достоверным сведением (системой суждений). Атрибуции как вероятностные или категорические (ассерторические) суждения реализуются. Есть еще один механизм реализации слухов — атрибуции. Я уже сказал, что многие слухи можно считать *ролевыми ожиданиями-атрибуциями*. Представьте себе, что относительно индивида A распространяют слух, будто он в свою бытность министром владел сауной. Этот слух доходит до его ушей, но реальность такова, что он не является владельцем такого заведения, т. е. бизнесменом. Он может подумать: «А почему бы и нет!?» И

дает указание своему родственнику создать сауну, но пока регистрировать ее на свое имя: государственным служащим закон запрещает заниматься частным бизнесом. Слух стал хорошей идеей, которую он подхватил, реализовал и стал получать доход «назло» тем, кто распространяет подобные слухи.

Таким образом, слухи являясь реальными социально-психологическими явлениями, могут изменить социальную реальность, даже материальную. Изложенные выше идеи также являются слухогенными.

ГЛАВА 17

ЭСКИЗ ТЕОРИИ ЧТЕСИЗМА

17.1. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Объединенная теория диссонанса и атрибуции позволяет впервые подвергнуть научному анализу многие явления реальной жизни людей, которым народная психология дала порой емкие, хотя и недостаточно раскрываемые, т. е. интуитивные, имена. Одним из таких является распространенный феномен, краткому рассмотрению которого посвящается данная глава. Есть армянское слово «чтес», точного перевода которого я не нашел ни в русских, ни в английских словарях. В армяно-русском словаре слово «чтес» переводится как «бедняк, не видевший в жизни ничего хорошего». В иносказательном смысле это человек, «всему непомерно удивляющийся от невежества» (Армяно-русский словарь, 1985, с. 544). Чтесом называют также внезапно разбогатевшего человека, выскочку, непомерно жадного человека, ненасытного субъекта.

Само слово «чтес» образовано из отрицательного префикса «че» (в сокращенном виде — просто «ч») и слова «теснел», что означает «видеть». Чтес — это человек, который ничего не видел на своем веку или мало что видел. Поэтому он всему удивляется и на все набрасывается с жадностью, нарушая элементарные нормы этики и этикета. Ну а поскольку в мире есть много вещей, которые мы видим или хотели бы видеть, то надо полагать, что имеются разновидности, или *подтипы*, *чтесов* и что явление, которому я даю название «чтесизм», распространено повсеместно и очень широко. Можно, например, выделить две большие группы чтесов — материальных (материалистов) и интеллектуальных. В свою очередь, например, интеллектуальный чтес имеет свои разновидности (модусы). Так, мы встречаем всему удивляющихся наивных интеллектуальных чтесов, но рядом с ними есть и те, кто не только удивляется и восхищается чужими интеллектуальными ценностями, но и активно ворует их, занимается плагиатом. В межэтнических отношениях подобный чтесизм наблюдается у тех народов, которым не удалось самостоятельно создать высокую культуру.

Материалист-чтес имеет свои разновидности. Есть такие, которые стремятся к накопительству: просят, воруют, иногда покупают как можно дешевле, но не для того, чтобы использовать приобретенное по функциональному назначению, а для того, чтобы иметь под рукой и, таким образом, как бы расширить границы своей я-концепции, т. е. представлений о самом себе. Но есть и такой тип, который накапливает не вещи, а деньги: вид большого количества денег его восхищает и придает уверенность

в своих силах. Это явление можно назвать «гобсекизмом» по фамилии известного героя одного из романов Оноре де Бальзака. «Побольше бы денег» — вот девиз таких людей, но им деньги нужны ради денег, а не для решения более важных задач.

Явление чтесизма имеет широчайшее распространение и воспроизводится с каждым новым поколением. Поэтому его доскональное психологическое исследование — дело чрезвычайной важности. Это реальность повседневной жизни. Чтес — ненасытный человек. Я думаю, что бедность в детстве, постоянная нужда и фрустрации, приводят к формированию устойчивых компенсаторных мотивов и форм поведения. Перечисленные выше черты характера в таком акцентуированном виде — это уже компенсаторные черты. Мой краткий анализ данного явления будет исходить из положений объединенной теории диссонанса — атрибуции — адаптации.

17.2. СТРУКТУРА СИНДРОМА ЧТЕСИЗМА И ЕГО РАЗНОВИДНОСТИ

Итак, чтесизм — характерологический комплекс, синдром, включающий целый ряд черт и поведенческих тенденций. Человек с таким комплексом характера беден жизненным опытом и впечатлениями, а тем более — интеллектуальными достижениями.

У таких людей наблюдается ряд ведущих черт характера: *алчность*, крайняя жадность — одна из ведущих черт такой личности. Вторая ведущая черта — *скупость*. Наконец третья главная черта чтеса — это *завистливость*. Сами по себе все эти три черты характера весьма сложны, и каждую из них можно назвать подкомплексом характера в составе характерологического комплекса чтесизма. Однако надо иметь также в виду, что каждая из них может встречаться в составе других характерологических комплексов. Но в таком сочетании, в подобном триединстве они встречаются в чтесизме, составляя его костяк. Человек всю жизнь может сохранять данное личностное ядро, хотя приобретение жизненного опыта и некоторой мудрости могут смягчить его проявления. Чтес — это носитель явления чтесизма. Я уже сказал, что не смог найти одного-единственного русского слова, которым можно было бы обозначить данное сложное явление. Но и английское слово *covetous*, означающее «жадный», «алчный» и «завистливый», хотя и приближается к тому значению, которое я имею в виду, но все же не полностью, а лишь отчасти.

Естественный и компенсаторный чтесизм. Чтесизм индивида может быть результатом естественного возрастного развития и стать комплексом его характера. Эту разновидность интересующего нас явления я называю *естественным чтесизмом*. Но данное явление, как я сказал с самого начала, может иметь также компенсаторный характер, быть результатом дефицита определенных видов товаров и других ценностей. В принципе можно сказать, что все разновидности чтесизма (материального или интеллектуального) могут быть как естественными, так и компенсаторными. Как только возникает более или менее длительный дефицит определенных ценностей, у людей развивается компенсаторный чтесизм, который имеет различные поведенческие и эмоциональные выражения (жадное накопительство, удивление, непомерная радость при успешном приобретении и т.п.). Я

думаю, что именно с позиций моей концепции чтесизма можно объяснить следующее явление, которое описывает А.П. Назаретян: на одной из трибун стадиона во время товарищеского матча по хоккею между молодежными сборными командами СССР и Канады один сектор трибуны был предоставлен канадским туристам. «Когда встреча уже приближалась к концу, из канадского сектора к советским секторам полетели красивые упаковки жвачки... Канадцы наверняка знали о высокой ценности дешевой жвачки для советских обывателей. Были их действия жестом дружелюбия или намеренной провокацией, осталось неясным... Но последовавшие события оказались позорными и страшными... Наши болельщики, забыв о хоккее, устроили кучу-малу в отчаянной борьбе за каждый долетевший до них брикет. Тут же за головами канадцев засверкали фотовспышки (снимки русских дикарей, отчаянно сражающихся за упаковки жвачки, обошли потом западные газеты). Администраторы стадиона, будучи в ужасе от происходящего, не нашли ничего лучшего, как полностью отключить освещение на стадионе. Испуг от внезапной кромешной тьмы стал импульсом для превращения стяжательной толпы в паническую. В возникшей давке погибли люди, многие получили увечья...» (см.: Назаретян, 2003, с. 42–43).

Чтесизм создает у людей расположенность к разным формам поведения: паническому поведению, восприимчивости к слухам, массовому разбою, агрессивному наслаждению внезапно полученной властью и т.п. Разграбление государственного имущества советскими гражданами в 90-е годы XX в., в годы приватизации, частично можно объяснить тем, что многие из этих прежде, по существу, бедных людей были носителями сильно выраженного чтесизма. Многие новые богачи стран СНГ, безусловно, принадлежат к этому типу людей. Создание их психологических портретов было бы интересным и полезным делом для исследователей нового поколения.

Чтес-эгоист и чтес-альтруист. Есть чтесы, которые, предпочитают в одиночестве восхищаться своим приобретениями. Это чтесы-эгоисты. Но есть и немало таких, которые склонны к показухе и специально приглашают гостей, чтобы те восхищались их имуществом и завидовали им. Для них это средство самоутверждения и еще бóльшего расширения пределов своей я-концепции. Они таким образом проникают в души как можно бóльшего числа людей.

Приведу интересный, с моей точки зрения, случай. В бытность студентами и часто голодая, мы, три-четыре друга, в летние месяцы организовали рейды в ущелье реки Зангу, чтобы полакомиться тутой — очень вкусным и питательным плодом. Однажды к нам присоединился Рафо — парень сельский, из горного района, где холодно и фрукты не растут. Он обнаружил очень богатое плодами дерево, и мы начали их поглощать. В минуты наивысшего наслаждения нас заметили сторожа и издали стали делать угрожающие знаки. Рафо понял их жесты по-своему и, будучи добрым малым, стал звать их к нам: «Вы тоже идите, вы тоже идите, мы хорошее дерево нашли!» Но мы по своему горькому опыту знали, что от этих злобных людей надо было поскорее уходить, и едва сумели убедить доброго нашего друга следовать за нами. Но смеху было хоть отбавляй: звать врагов на общий обед — не каждый додумается до этого. Рафо, конечно, обладал изрядной долей чтесизма, но — альтруистического.

Идеологический чтесизм в новых независимых государствах. Очень опасное явление

— идеологический чтесизм. Есть в странах СНГ немало людей, для которых все, что идет из «цивилизованного Запада», для них хорошо и обладает высокой, неотразимой ценностью и привлекательностью. Не понимая сути дела, они перенимают все, что преподносят им порой весьма посредственные представители западных стран. «Демократия», «либерализм» и т.п. — так привлекательны для этих наивных людей, новоиспеченных «идеологов», что они с телячьим восторгом перенимают и применяют их в своей социальной среде. Результаты очень часто оказываются плачевными. Их «телячий восторг» — характерное эмоциональное выражение глубокого и непреодолимого чтесизма.

17.3. ДЕТСКИЙ И ПОДРОСТКОВЫЙ ЧТЕСИЗМ

Дети обладают изначальным чтесизмом, которому можно дать название *инфантильный чтесизм*. Поэтому для них обладание определенными предметами имеет несравненно большее значение, чем для взрослых. Я думаю, что определенные характерные стороны поведения детей можно объяснить именно тем, что фактически все они видят впервые. Они — естественные чтесы и для них обладание привлекательными предметами имеет большое значение. Но у них вначале нет тех отрицательных черт характера, которые составляют синдром взрослого чтесизма.

Я полагаю, что у детей явление диссонанса, усиливая привлекательность предметов, которыми они обладают, а также атрибутивные процессы, должны протекать чаще и, быть может, в более «чистом виде», чем у многоопытных взрослых. То же самое касается случаев потери предметов. *Обладание* и *потеря* — два процесса, которые находятся в центре их психической активности. Я полагаю, что активность этих процессов в значительной степени обусловлена тем, что я-концепция (самоконцепция) детей находится в процессе формирования и расширения. В этом отношении должны наблюдаться возрастные различия: в те периоды, в которые самосознание развивается более активно, должно наблюдаться также стремительное расширение границ этого Я путем приобретения все новых и новых личных предметов. Я думаю, например, что должна существовать такая положительная корреляция в подростковом возрасте. Следует выяснить: есть ли у подростков более интенсивное желание иметь побольше предметов, и в этом отношении соперничать с другими людьми?

Лишение, фиксация и чтесизм. Уже в годы детства лишение определенных привлекательных предметов может привести к *фиксации* на них (на определенных классах предметов) и путем компенсаторного усиления их привлекательности привести к формированию в характере личности комплекса чтесизма. В результате этого у индивида могут формироваться даже околопатологические (пограничные) и даже патологические склонности и черты характера, так что имеет смысл исследовать патологические последствия детского и подросткового чтесизма.

Поскольку предметы, которыми обладают дети, могут иметь недостатки, в процессе усиления их привлекательности они вынуждены делать нереальные, иллюзорные атрибуции. Это может стать искажающей реальность привычкой. Подобная склонность может сохраниться и у взрослых. Она выражается в нереальном

преувеличении ценности того, чем обладаешь, и недооценивании того, что принадлежит другим. Данное явление наблюдается и в профессиональной деятельности людей и связано с *профессиональной завистью*: всячески дискредитируя других и недооценивая полученные ими результаты, некоторые люди стремятся повысить относительную ценность собственных достижений и собственной личности. Это в какой-то степени детская черта характера и поведения. Подобный детско-подростковый, инфантильный чтесизм, переключаясь во взрослую жизнь, заполняется новым содержанием. Такой перенос, однако, функционально оправдан: он обеспечивает психологическую самозащиту человека и сохранение высокой самооценки.

17.4. ОТСУТСТВИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ТАКТА КАК ОДНО ИЗ ПРОЯВЛЕНИЙ ЧТЕСИЗМА

ПРОБЛЕМА

Чтесизм, или духовная бедность, низкий уровень предпочитаемых ценностей, сказываются не только в плохом знании внешнего мира и, как следствие этого, в удивлении и «обжорстве», но и в духовной сфере.

Бедность психологического опыта человека в результате ограниченного общения с другими людьми и с самим собой приводит к развитию особого психологического чтесизма, выражающегося в бестактном поведении как по отношению к другим людям, так и к самому себе.

Для того чтобы лучше понять, о каком явлении идет речь, надо вспомнить ту концепцию, которую я предложил в отношении природы психологического такта. Но я хочу начать с описания этого явления, предложенного еще К.Д. Ушинским. Материал, приводимый из его книги, может стать хорошим исходным «пунктом» для обсуждения целого ряда вопросов психологического чтесизма.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ТАКТ ПО К.Д. УШИНСКОМУ

К.Д. Ушинский в книге «Человек как предмет воспитания», признав, что педагогический такт — это выражение психологического такта в области педагогических отношений, задает вопрос: а что такое психологический такт? И отвечает: «Не что иное, как более или менее темное и полусознательное собрание воспоминаний разнообразных психических актов, пережитых нами самими. На основании этих-то воспоминаний душою своей собственной истории человек полагает возможным действовать на душу другого человека и избирает для этого именно те средства, действительность которых испытал на самом себе» (Ушинский, 1950, с. 47). Научные психологические знания не могут заменить психологического такта, который действует быстро и полуосознанно: человек не может вместо того, чтобы действовать, остановиться, вспоминая свои психологические знания и пытаясь применить их в данной ситуации. Ушинский считал, что психологический такт не

является врожденным (что спорно: он имеет свои наследственные предпосылки), «...а формируется в человеке постепенно: у одних быстрее, обширнее и стройнее, у других медленнее, скуднее и отрывочнее, что уже зависит от других свойств души, — формируется по мере того, как человек живет и наблюдает, преднамеренно или без намерения, над тем, что совершается в его собственной душе» (Ушинский, 1950, с. 47).

Ушинский отмечает огромное значение интроспекции в самосознании и развитии у человека психологического такта. «Душа человека узнает сама себя только в собственной своей деятельности, и познания души о самой себе так же, как и познания ее о явлениях внешней природы, слагаются из наблюдений. Чем более будет этих наблюдений души над собственной своею деятельностью, тем будут они настойчивее и точнее, тем больший и лучший психологический такт разовьется в человеке, тем этот такт будет полнее, вернее, стройнее. Из этого вытекает уже само собою, что занятие психологиею и чтение психологических сочинений, направляя мысль человека на процесс его собственной души, может сильно способствовать развитию в нем психологического такта» (Ушинский, 1950, с. 47, с. 47–48).

ОТСУТСТВИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ТАКТА

Отсутствие такого чрезвычайно важного качества я считаю следствием того, что индивид редко «встречается» и с другими, и с самим собой. Я имею в виду такую встречу, которая сопровождается внимательным наблюдением, сопереживанием, пониманием того, что определенными действиями причиняешь боль другому, понимание того, что определенные действия другого причинили боль тебе, и т.п.

Наличие психологического такта означает, что у каждого рядового «мудреца» самостоятельно вырабатывается нечто, напоминающее золотое правило христианского воспитания, которое гласит примерно следующее: не делай другому того, чего не хотел бы, чтобы делали другие по отношению к тебе.

«Психологический чтесизм» — результат отсутствия такого опыта и незнание названного правила, недоразвитость моральной интуиции, а отсюда постоянное причинение другим оскорблений и возбуждение в них когнитивного диссонанса и отрицательных эмоций.

Итак, явления психологического такта или хамства сегодня благодаря развитию психологии мы можем понять глубже, исходя из представлений о диссонансе, атрибуции и адаптивных процессах. Теория атрибуции здесь особенно важна, поскольку, как мне кажется, психологический чтес, хам, невольно атрибутирует другим людям собственную недоразвитость и психологическую некомпетентность. Здесь действует проективная атрибуция, которая создает психологические предпосылки для хамских действий.

ГЛАВА 18

ДРУГИЕ СФЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПСИХОЛОГИИ АТРИБУЦИИ

18.1. ПСИХОЛОГИЯ ОСКОРБЛЕНИЯ

ЧТО ТАКОЕ ОСКОРБЛЕНИЕ?

Начнем с рассмотрения народных представлений об оскорблении, которые представлены в общих языковых словарях. В словаре С.И.Ожегова мы находим следующее объяснение слова «оскорбить»: «Тяжело обидеть, крайне унижить» (Ожегов, 1961, с. 450). Затем он называет два варианта этого явления: «оскорбить действием» и «оскорбить чувства». Отсюда ясно: народной психологии известно, что человека можно оскорбить как словами, так и действиями. Оскорбленность же человека выражается в его переживаниях унижения и сильной обиды.

Ясно, что если явление оскорбления объясняется через понятия «обидеть» и «унизить», то предполагается, что смысл этих слов понятен. Нечто подобное происходит в народной психологии зачастую: одно не вполне понятное слово «объясняют» с помощью других столь же непонятных и не получивших научного объяснения явлений (и соответствующих слов). Здесь имеет место «магия слов»: обозначая непонятное явление словами, создают иллюзию его объяснения и понимания. Между тем имеется лишь интуитивная догадка о содержании этих слов, основанная на жизненном опыте.

Интересно следующее: когда слово «оскорбление» объясняют через слово «унижение», используется физическая аналогия: кого-то насильно перемещают с более высокого места на более низкое. Это полезный и наглядный прием, который можно использовать для объяснения явления оскорбления, пока психология еще не приступила к этому со всей серьезностью. Подобное «физическое» сравнение, как я думаю, имеет также социально-психологический подтекст: предполагается, что при оскорблении имеет место снижение социального и социометрического (межличностного) статуса человека в обществе в целом или в данной социальной группе. Непсихологи, размышляя об этих явлениях, конечно же, не пользуются упомянутыми научными терминами, но интуитивно именно эти явления имеют в виду. Люди знают, что если в семье об одном из ее членов говорят оскорбительные слова и большинство с этими

словами согласно, позиция этого дискредитируемого члена в группе становится ниже. Его уже не так уважают или вовсе не уважают. Мы видим, что явление оскорбления тесно связано с явлением уважения — неуважения человека. К этому вопросу я еще вернусь.

ОСКОРБЛЕНИЕ КАК ВЫРАЖЕНИЕ КОГНИТИВНОГО ДИССОНАНСА И АТРИБУЦИИ

Теории когнитивного диссонанса и атрибуции, особенно когда они объединяются, объясняют много реальных явлений психической жизни людей. Одним из них, по моему мнению, является оскорбление, общую характеристику которого я уже дал.

Что значит оскорбить человека? Я полагаю, что когда индивид А оскорбляет индивида В, происходит следующее: 1) А приписывает В определенное нежелательное для него качество х; это атрибутивный процесс; 2) в психике В возникает *диссонанс* между х и не-х (последнее – то качество, которым он, по своему мнению, реально обладает); 3) В оскорбляется, и у него начинаются адаптивные психические процессы, целью которых является освобождение от оскорбительного диссонанса. Это может осуществляться путем еще большего отрицания х (у себя); путем обратного приписывания индивиду А этого самого качества х («Ты сам х!»); с помощью насилия по отношению к А. Не исключено применение и других стратегий и механизмов самозащиты и смягчения диссонанса.

Итак, уже данное краткое обсуждение показывает, что феномен оскорбления одним человеком другого может быть понят только с помощью синтетической теории атрибуции и диссонанса. Причем в данном случае первым шагом является атрибутивный анализ явления, после чего применяются представления о диссонансе и его последствиях. Когнитивный блок оскорбления состоит из атрибуции, сравнения и диссонанса.

Поскольку после появления диссонанса человек переживает оскорбление, а оскорбление является сильным фрустратором, вызывающим защитно-адаптивные процессы, то такой случай можно считать объединением трех теорий: атрибуции, диссонанса и теории фрустрации и психологической защиты. Только совместно они охватывают всю динамику взаимодействий индивидов А и В в той ситуации, в которой один из них оскорбляет второго, а второй отвечает определенными адаптивными (для себя) действиями, стараясь наказать обидчика и смягчить свою фрустрацию.

18.2. СКЕПТИЦИЗМ В ЗЕРКАЛЕ ПСИХОЛОГИИ АТРИБУЦИИ И ДИССОНАНСА

ПРОБЛЕМА

Исследования когнитивного диссонанса показали, что во многих случаях люди

не доверяют поступающей новой информации, особенно если она представляется навязанной. Данную проблему подробно обсуждал еще Л. Фестингер, который, исходя из принципов своей теории когнитивного диссонанса, предположил, что недоверие к сообщениям газет, радио и т.п. является защитой против возможного диссонанса, который возник бы в психике реципиента в том случае, если бы он принял эту информацию в качестве истины. Именно поэтому, например, наиболее скептически к информации о том, что курение вызывает рак, относятся заядлые курильщики, которым трудно отказаться от этой привычки (Фестингер, 2000, с. 195–196). Политики не всегда доверяют сообщениям разведки, по-видимому, тоже предвидя неприятный диссонанс.

Я предполагаю, что при недоверии к новой информации воспринимающий мысленно делает соответствующие атрибуции как поступающей информации, так и ее источнику. Так, Иосиф Сталин не поверил сообщению разведки о том, что Гитлер собирается напасть на СССР, по-видимому, потому что Р. Зорге был немцем. Можно предположить, что у Сталина, по-видимому, протекали в уме атрибуции этнического содержания. То, что он был восприимчив к межэтническим различиям, не вызывает никакого сомнения.

Итак, я думаю, что те многочисленные случаи, когда человек не доверяет сообщениям других лиц, скептически относится к ним, можно объяснить с помощью объединенной теории диссонанса и атрибуции. Поэтому в настоящее время в психологии существует возможность для научного анализа такого сложного и распространенного явления, как скептицизм.

КОНТУРЫ ПСИХОЛОГИИ СКЕПТИЦИЗМА

Скептицизм в словарях, отражающих в основном народные представления о психической жизни людей, объясняется, например, следующим образом: «Критически-недоверчивое отношение к чему-нибудь, крайнее сомнение в чем-нибудь» (Ожегов, 1961, с. 711).

Скептик — человек, который ко всему относится скептически, недоверчиво. Это уже комплекс характера личности. «Скепсис» — книжный вариант скептицизма.

Отмечу, что в Древней Греции существовало философское направление под названием «скептицизм», представители которого отрицали возможность достоверного познания действительности (см.: Философский энциклопедический словарь, 1983, с. 614; Секст Эмпирик, 1976).

Если ядром скептицизма является недоверие человека ко всему и всем, то мы должны заняться анализом сущности *недоверия*. Недоверие одного человека к другому — это убеждение в том, что этот человек лжет, не желает или не может говорить истину. Исходя из этих двух в достаточной мере различных оснований, я предлагаю выделить два типа недоверия индивида А к индивиду В: 1) недоверие на основе атрибуции В лживости, склонности к обману; приписывание мотива (желания) сознательного сокрытия истины; 2) недоверие А к В на основе атрибуции ему невежества и глупости. Например, взрослый не доверяет определенным рассуждениям и сообщениям ребенка не потому, что считает его сознательным обманщиком, а по той причине, что он может плохо знать тот предмет, о котором

сообщает.

Скептики недоверчиво относятся к обещаниям другого выполнить какие-либо действия. У человека, выражающего недоверие, бывает скептический вид: психическое переживание недоверия отражается на лице и в речи.

В каждом языке есть специфические психолингвистические средства выражения скептицизма. Вопросы типа «Разве?», «Так ли?», «Возможно ли?» и другие выражают различные интенсивности недоверия. Вот я и ввел еще один параметр скептицизма — представление о его *уровне (интенсивности)*. Иногда ведь говорят о «сильном» или «слабом» недоверии или скептическом отношении к человеку, какой-либо идее и т.п. Здесь я вижу следующую очень интересную проблему: от чего зависит сила (интенсивность) актуально переживаемого скептицизма, скептического отношения индивида А к индивиду В (и к тому, что он сообщает)? Я предлагаю следующую гипотезу: интенсивность недоверия зависит от двух основных факторов: 1) от того, что и с какой степенью уверенности атрибутируется В; 2) от того, какой интенсивности внутренний конфликт или диссонанс ожидает пережить А в том случае, если бы он доверился словам и личности В. Я убежден, что эту гипотезу нетрудно проверить с помощью эмпирических исследований, в том числе экспериментов.

КАКИМ ОБРАЗОМ ФОРМИРУЕТСЯ СКЕПТИК КАК ЛИЧНОСТЬ?

Если считать скептика особым личностным типом, то немедленно возникает вопрос: каким образом формируются такие личности? Ведь дети отличаются доверчивостью, от которой постепенно «освобождаются» из-за разочарований, обманов и т.п. Может быть, основным механизмом формирования скептиков является именно многократный обман ожиданий (со стороны взрослых)?

Здесь к анализу можно было бы привлечь представления Эриксона о значении фундаментального доверия ребенку к миру и о том, в каком случае подобное доверие подрывается. В целом есть возможность исследования роли социализационных факторов в развитии скептицизма.

18.3. ПСИХОЛОГИЯ ОБМАНА И САМООБМАНА

ОЖИДАНИЕ, ДИССОНАНС И ОБМАН КАК ФРУСТРАТОРЫ

В данном случае можно выделить два типа ожидания: а) индивид А может ждать, что в ожидаемой ситуации С должны присутствовать факторы, уменьшающие его диссонанс; б) А может иметь противоположное ожидание встречи в С с такими фрустраторами, которые способны увеличить его диссонанс. В каком случае он переживает более интенсивный диссонанс: когда его ожидания оправдываются, или, наоборот, тогда, когда они не оправдываются?

Исследования показали, что когда А ждет встречи с такой ситуацией, в которой,

как он надеется, диссонанс может уменьшаться, но его ожидание не оправдывается, он переживает самый сильный диссонанс. Иначе говоря, *обман ожиданий — сильный фрустратор*.

ВИДЫ ОБМАНА. САМООБМАН

Обман бывает по крайней мере двух видов: 1) сознательный и намеренный обман индивидом В индивида А. Это сильнейший фрустратор; 2) непреднамеренный обман (например, В просто из-за не зависящих от него обстоятельств не смог выполнить свои обещания); 3) обман ожиданий, не зависящий от других людей. Например, человек надеется на Бога, но его надежды не оправдываются; надеется, что не будет землетрясения, но оно происходит, да еще сильное и т.п.

Я полагаю, что во всех видах обмана человек в определенной мере виноват сам, поскольку *в любом виде обмана есть элемент самообмана*. Например, кто заставляет человека надеяться и верить, что природная катастрофа не наступит? Иррационализм мышления создает обманчивые ожидания, вследствие чего, когда нежелательные события наступают, человек переживает сильнейшую фрустрацию и диссонанс.

Очень часто не оправдываются также наши ожидания, связанные с другими людьми. Они не основываются на более или менее точном расчете, учете существующих обстоятельств. Поэтому человек нередко сам создает для себя предпосылки переживания конфликтов, диссонанса и фрустрации. Он без основания атрибутирует людям желательные черты и намерения и обманывается.

Я полагаю, что изложенные соображения создают предпосылку для дальнейшего более развернутого обсуждения проблем обмана и самообмана исходя из моей концепции адаптации и из положения синтетической теории диссонанса и атрибуции.

18.4. ИНГРАЦИАЦИЯ: ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

ЧТО ТАКОЕ ИНГРАЦИАЦИЯ?

Инграция (от *англ.* Ingratiate — снискать чье-либо расположение) — это такая тактика самопредставления, целью которой является оказать на другого человека воздействие, чтобы вызвать его благоприятное отношение к себе, чтобы понравиться ему (см.: Jones, Wortman, 1973).

Снискать расположение другого, втереться к нему в доверие можно различными способами: 1) сделать комплимент этому человеку; 2) приспособиться к его взглядам и вкусам (т. е. проявить конформное поведение); 3) согласиться с ним. Можно показывать, будто согласен с ним; поощрять его причуды и слабости; одобрять все его действия.

Такая тактика исходит из представления, что нам нравятся те, у кого взгляды,

вкусы и установки таковы, как и наши.

Однако исследования выявили, что подобная тактика не приводит к успеху, если объект социального воздействия (P_2) подозревает, что P_1 преднамеренно старается понравиться ему, т. е. является подхалимом (см.: Kauffman, Steiner, 1968).

ПРОАКТИВНАЯ И РЕАКТИВНАЯ ИНГРАЦИАЦИЯ

Личность P_1 может сама начать инграциационные действия по отношению к P_2 , которому желает понравиться. Эту разновидность можно назвать *проактивной инграциацией*. В этом случае инграциатор использует главным образом заранее подготовленные комплименты и атрибуции, которые, как он предполагает, помогут ему понравиться P_2 . Проактивная инграциация эффективна, если используется в меру. Когда же она применяется очень последовательно, явно и упорно, она вызывает подозрения у P_2 и его противодействие.

Поэтому опытные конформисты и пробивные люди очень часто пользуются «пассивной» или «реактивной» формой инграциации. Эта тактика сводится к тому, что они внимательно следят за словами и поступками интересующего их лица P_2 и делают одобрительные знаки и комментарии. Как только это лицо публично высказывает какую-либо точку зрения, P_1 сразу же поддерживает его, в том числе невербальными реакциями. Он слушает P_2 очень внимательно и, когда представляется возможность личной беседы с ним, старается найти такую общую основу для разговора, чтобы избежать противоречий и конфликтов.

ПОЧЕМУ ПРЕЗИРАЮТ ИНГРАЦИАТОРОВ?

Хотя инграциация широко распространена и почти нет человека, живущего в обществе, который время от времени не прибегал бы к помощи этого способа социального воздействия, все же во всех современных обществах к грациаторам относятся с некоторым пренебрежением. Существуют даже специальные презрительные слова и выражения для характеристики подобных людей: «подхалим», «подлиза» и т.п.

Причина такого отношения в том, что инграциация очень часто есть не что иное, как вид обмана. И те, в адрес которых высказываются любезности, часто очень хорошо понимают это: ни для кого не приятно быть обманутым и оказать услугу обманщику, который в его отсутствие говорит совсем другое. Люди, на которых оказывают подобное воздействие (руководители, учителя, работодатели и др.) должны быть убеждены, что инграциатор искренен.

Я думаю, однако, что есть еще одна и, возможно, психологически более серьезная причина того, что инграциаторов не уважают: каждый, наблюдая поведение такого подхалима, как бы в зеркале видит самого себя, самые неприятные свои черты.

НЕ СОГЛАШАТЬСЯ В МАЛОМ, ЧТОБЫ УБЕДИТЕЛЬНО ВЫГЛЯДЕЛО СОГЛАСИЕ В БОЛЬШОМ

Прямолинейное согласие подчиненного (вообще зависимого) человека от

вышестоящих может выглядеть неубедительным. Поэтому опытные социальные игроки действуют более тонко. Одним из способов утончения тактики инграциации является следующий: инграциатор соглашается дифференцированно, избирательно. Например, согласие в очень важном вопросе может выглядеть более убедительным, когда сочетается с несогласием в каком-либо тривиальном, незначительном вопросе. Например, ваше согласие с руководителем по вопросам большой политики будут более убедительными, если вы твердо защищаете свои убеждения относительно полезности кофе или чая (см.: Jones, 1965; Jones, 1964).

Однако подчиненные такую тактику используют не только для того, чтобы сделать более убедительным свое согласие с начальником по более важному вопросу. Защита своих взглядов по мелким вопросам порой является единственным способом сохранения человеком остатков своей независимости, своего независимого Я, особенно в условиях авторитарного правления.

«ДРУГИМ НЕЛЬЗЯ, НО МНЕ МОЖНО»

Почему инграциация все-таки так эффективна? Одна из причин следующая: когда индивид P_1 обращает свою инграциацию на другого (P_2), мы это хорошо видим и замечаем без труда. Но когда она направлена на нас самих, мы это или не замечаем, или же даже считаем приятным и правильным. Психологика в таких случаях примерно следующая: «А что плохого в том, что P_1 так умен и соглашается со мной?»

Человек так устроен, что лести и хвалебные слова большинству нравятся даже тогда, когда индивид, в адрес которого они высказываются, знает, что ему говорят неправду (см.: Byrns D. et al., 1974).

Можно заметить, что почти каждый считает лести плохим явлением, когда она адресована другим, и хорошим, когда она сказана в его адрес. «Другим нельзя (аморально, некрасиво и т.п.), но мне можно!» — вот примерно та психологика, которой в таких случаях руководствуются люди. Ясно, что это — одно из проявлений активности я-концепции человека.

ЗАВИСТЬ И ИНГРАЦИАЦИЯ

Когда действуют двое (P_1 и P_2), но инграциация наблюдателей направляется только на P_1 , у P_2 может возникнуть *зависть*. И это даже тогда, когда P_2 знает, что инграциаторы неискренни. Это означает, что *у человека имеется потребность в инграциации*. Именно благодаря существованию такой постоянной потребности инграциация в различных ее формах продолжает существовать и всегда будет существовать, пока существуют сознательные люди и их взаимоотношения.

Но есть ряд случаев, когда инграциация неприятна. Первый и основной случай нам уже известен: когда объект (мишень) инграциации чувствует, что инграциаторы неискренни и желают обмануть его, т. е. перед ним — хитрые льстецы. Второй случай можно считать частным вариантом описанного общего случая: когда наблюдатели (например, слушатели лекции) из двух социальных актеров выделяют одного и соглашаются с ним, но игнорируют второго, случается, что они вдруг понимают свою ошибку, осознавая, что такое безразличие обидно для человека. Тогда они начинают

делать комплименты в адрес второго. Но такая запоздалая инграция может быть неприятна для этого объекта. Почему? Я считаю, что две причины особенно важны: а) во-первых, инграция в адрес P_1 уже неприятна для P_2 изначально, поскольку направлена на другого; б) во-вторых, она вдвойне неприятна, когда с опозданием направляется на P_2 , да еще P_1 может поиздеваться над P_2 : ведь он не заслужил этих хвалебных слов, а вот получает, поскольку находится рядом с ним. В этих социально-психологических процессах уже участвуют атрибуции.

18.5. АТРИБУЦИЯ КАК МЕХАНИЗМ ИНГРАЦИИ

Для того чтобы сформулировать проблему связи между двумя очень распространенными явлениями — атрибуцией и инграцией, и объединить соответствующие социально-психологические концепции, начну с рассмотрения примера из области политики.

Журналистка Н.М. из газеты «Новое время» в связи с возвращением в активную политику бывшего премьер-министра Армении А.Д. обращается к нему со следующими словами: «Активной политикой у нас в основном занимаются либо от скуки, либо из интереса, известно какого. Поскольку в вашем случае эти факторы не «работают» — скучать при такой занятости некогда, да и интересы с амбициями давно удовлетворены, — что является причиной вашей возросшей политической активности?» А.Д., конечно, охотно соглашается с этими лестными атрибуциями (я бы сказал — с такими атрибуциями, которые маскируют истинное положение вещей), пытаюсь выставить себя в качестве инициатора какой-то средней линии в политической жизни Армении.

Атрибуции собеседницы в психике А.Д. превращаются в самоатрибуции, создавая у него психологическую основу для различных самоуверенных и поверхностных заявлений и поучений (см.: Новое время. 2004. 24 апреля. С. 2). Журналистка же приписала собеседнику следующие качества и мотивы: а) у него нет скуки, и он будто бы занят интересной работой; б) у него нет личного корыстного интереса (оказывается, такие люди тоже бывают); в) вполне очевидно, что невероятной является также заявление (атрибуция) об удовлетворенности амбиций А.Д. Это вообще звучит как абсурд для каждого, кому хоть немного известна история карьеры этого деятеля.

Вполне очевидно, что перед нами образцы личных и политических атрибуций особого рода, *атрибуций-инграций*, которые, осознавала это журналистка или нет, были направлены на то, чтобы вызвать к себе положительную установку собеседника и получить необходимый, но малосодержательный материал для своей газеты.

Отсюда ясно, что одним из путей углубления современных социально-психологических представлений о процессах инграции является применение в этой области теории атрибуции. Такой подход уже осуществляется. Для стимулирования данного направления исследований я предлагаю еще несколько идей.

1) Атрибуции-инграции бывают двух видов: а) атрибуции положительных черт; б) атрибуции отсутствия отрицательных черт и намерений; в) при инграции

собеседнику, естественно, не приписываются такие черты или мотивы, которые осуждаются в данном обществе. (Атрибуцию отсутствия подобных черт и мотивов, что я уже отметил в пункте б.)

2) Атрибуции-инграциации по критерию соответствия или несоответствия объективной реальности тоже бывают двух-трех видов: а) приписывание таких черт, которые полностью соответствуют положительным качествам и действиям личности; б) атрибуция отсутствующих или почти отсутствующих положительных черт; в) приписывание преувеличенных положительных черт. Например, если А делает инграциацию В, который сделал добрый поступок, А может объявить В «самым добрым человеком в мире»; г) наконец, при инграциации явно отрицательные черты и деяния В могут истолковываться противоположным образом, т. е. как положительные. Например, болтливость может истолковаться как признак ума; тупая молчаливость — как признак глубокомыслия; эгоистическая показуха добрых дел — как признак великодушия и альтруизма и т.п. Особая проблема — угодничество и атрибуция, она требует отдельного рассмотрения.

3) Необходимо исследовать, какие конкретные формы принимают внутренние (диспозиционные) и внешние (ситуационные) атрибуции в процессе инграциации.

Особая форма инграциации — выражение чрезмерной любви. Начну опять с примера: еду в микроавтобусе. Наш шофер допускает легкое нарушение правил уличного движения. Оказывается, что сзади идет полицейская машина. Она равняется с нашим автобусом, и водитель-полицейский делает какие-то угрожающие жесты. Шофер, мужчина средних лет, замечая жесты полицейского, отвечает ему такой бурной «любовой реакцией», что у меня возникает сомнение: не присутствую ли я в ситуации организованного специально для меня естественного эксперимента? «Цавд танем» (в дословном переводе — «Передай мне боль свою»), — сказал шофер милиционеру громко и с огромным, чрезмерным чувством, с подлинной аффектацией. Он несколько раз повторил эти слова с выражением такого угодничества, что я не знал, где спрятаться от стыда за этого бедного человека. Полицейский был удовлетворен и удалился.

Осмысление подобных случаев порождает предположение, что шофер из-за страха и неприязни к представителю закона на основе (или с помощью) механизма формирования обратной реакции приписал себе страстную любовь к своему агрессору и выразил это искусственное чувство в подчеркнутой форме. Это самоатрибуция любви с целью инграциации. Интересно было бы узнать, какой след от этого эпизода остался в душе бедного водителя, внешне очень симпатичного человека, и какой — в душе полицейского.

18.6. РАЗЛИЧИЕ СТАТУСОВ И РАЗНЫЕ ПРИЧИНЫ УГОДЛИВОСТИ

Исследования, проведенные в рамках проблематики атрибутивных процессов, позволили обнаружить интересный факт. Перед испытуемыми появляются два человека. Им говорят, что у одного из них высокий статус, а у второго

— низкий. Оба ведут себя одинаково угодливо по отношению к другим людям. Наблюдатели (испытуемые) должны сказать, каковы причины угодливости этих людей, одинаковы ли они. Удалось выяснить следующее: угодливость человека с низким социальным статусом наблюдатели в меньшей степени приписали его личности, внутренним причинам; угодливость же человека с высоким статусом в значительной степени атрибутировали его личности.

Келли, конкретизируя эти результаты, полученные Тибо и Рикон (1955), заметил: «Возможно, в ситуации такого рода испытуемый предполагает, что существуют два различных набора возможных причин для угодливости у двух вымышленных людей» (Келли, 1984, с. 132). Итак, перед нами два вида угодливости и два соответствующих набора причин: у подчиненного — свой набор, у начальника — свой.

- 1) *Причины угодливости человека с низким статусом.* Считается, что угодливость такого человека обусловлена либо его внутренней установкой (бессилием), либо внешним давлением (желанием получить помощь), либо и тем, и другим. Но внутренние признаки, считающиеся причинами угодливости, приписываются ему из-за внешних причин.
- 2) *При объяснении угодливости человека с высоким статусом* внешнее давление не считается возможной причиной поведения, поскольку этот человек имеет бóльшую власть. Поэтому угодливость приписывается его внутренним качествам.

Келли считает, что многочисленные исследования подтвердили эту точку зрения. Но он не указывает на то, в какой мере данный результат интересен для психологии власти и подчинения и сколько еще вопросов при этом остается невыясненными. Например, не учитывается то обстоятельство, что человек высокого статуса тоже нередко *вынужден* угодничать перед вышестоящими, поскольку всю свою власть получил от них и может легко ее лишиться. Народные «психологи» это обстоятельство не всегда учитывают.

Другая проблема: угодливость (угодничество) может быть *комплексом характера*, возникающего от систематического применения подобной *адаптивной стратегии*. Когда мы говорим о раболепии или рабском характере, то должны иметь в виду, что в нем центральное место занимают адаптивная стратегия угодничества и угодливый характер. Человеку вне соответствующей ситуации (встречи с человеком с более высоким статусом) может показаться, что он в соответствующей ситуации не будет вести себя так угодливо, но, оказавшись в ней, забывает о своем обещании. Постоянное угодничество создает соответствующее выражение лица и даже морщины угодника.

18.7. ПРИЧИНЫ АТРИБУЦИИ В КОМПЛЕКСЕ ХАНЖЕСТВА

Психологию атрибуции, особенно в том расширенном виде, в каком она представлена в настоящей книге, можно применить к объяснению новых социальных

явлений. Одним из них является *ханжество*.

ХАНЖЕСТВО: ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

Ханжа — это человек, который прикидывается верующим, сторонником или адептом определенных убеждений, хотя на самом деле никакой веры у него нет. Ханжи — это лицемеры, лжепророки, лжеверующие. *Ханжество* — это тенденция одевания приемлемой социальной маски с целью обмана. Ханжа — это всегда человек крайне эгоистичный.

В начале своей религиозной социализации человек нередко бывает вынужден лицемерить, играет роль ханжи. Но если такое поведение приносит пользу, т. е. удовлетворяет его определенные потребности, оно может закрепиться в структуре характера, вызывая формирование *комплекса ханжи*. Маска (т. е. определенный я-образ, предназначенный для общества) и комплекс характера, сочетаясь, порождают целый репертуар специфического социального поведения таких людей. Социальная маска вызывает исполнение соответствующей социальной роли, а это, в свою очередь, закрепляет характерологический комплекс таких людей.

История и повседневная жизнь предоставляют в наше распоряжение множество примеров и подтипов ханжей. Я здесь не намерен описывать эти типы, поскольку в одной из предыдущих своих книг уже подробно исследовал данную проблему (мм.: Налчаджян, 2001, с. 296–301). Ограничусь лишь рассмотрением вопроса о том, каковы специфические атрибуции таких людей.

ПРИЧИННЫЕ АТРИБУЦИИ ХАНЖЕЙ

В романе Габриеля Гарсия Маркеса есть одно замечание, которое и навело меня на мысль об использовании психологии атрибуции с целью анализа ханжества. Героиня романа Фернанда страдает какими-то женскими болезнями и желает лечиться, но поблизости нет специалиста, к которому можно было бы обратиться. «Она сблизилась с Урсулой, надеясь выведать у нее какой-нибудь спасительный рецепт. Но ханжеская привычка не называть вещи своими именами заставляла Фернанду поменять причины на следствия, объявить кровотечения жаром. В таком изложении ее болезни казались ей менее постыдными, и Урсула резонно заключила, что заболевание не утробного, а желудочного характера ...» (Маркес, 1990, с. 349; курсив мой. — А.Н.).

Итак, ханжа склонен менять местами причину и следствие. Но это не что иное, как специальная форма каузальной атрибуции, замена истины заблуждением. В этом есть элемент психологической самоощащиты, которая осуществляется с помощью операции «обращения» причинной связи. Такая каузальная самоатрибуция затем сообщается другим людям в качестве истины.

18.8. ЯВЛЕНИЕ БЕЗРАЗЛИЧНОГО НАБЛЮДАТЕЛЯ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПСИХОЛОГИИ АТРИБУЦИИ

АТТРИБУТИВНЫЙ ПОДХОД

Уже существуют попытки применения психологии атрибуции к объяснению явления безразличного наблюдателя. Причем те психологи, которые сделали такую попытку, начали с рассмотрения известного трагического случая убийства Китти Дженовезе (см. с.).

Те, кто позднее читал об этом (назовем их «чистыми наблюдателями» в отличие от свидетелей преступления, которые из-за своего безразличия стали как бы соучастниками преступления), переживали гнев. Оказалось, что их гнев был направлен главным образом на свидетелей, а не на преступника или на полицию. «Объективные наблюдатели», в том числе «эксперты» (психиатры, социологи и т.п.) чуть ли не квалифицировали безразличных наблюдателей как патологических типов.

Однако, как, в частности, показал социальный психолог Браун, эти люди не были безразличными, поскольку целых 30 минут с интересом наблюдали из своих окон за происходящим во дворе. И у них есть свои внешние атрибуты и объяснения того, почему они не вмешивались в происходящее. Они ссылались на то, что убийца был маньяком и опасно было вмешиваться. А не звали на помощь полицию, потому что с нью-йоркской полицией связаться не стоит, она не менее опасна для граждан, чем преступники.

Итак, и в этом случае мы видим, что действующие лица (так называемые «безразличные наблюдатели») и наблюдатели пользуются разными видами атрибуций.

Отмечу еще раз, что этих свидетелей одновременно надо считать как наблюдателями, так и соучастниками события, поскольку свидетели, не делающие попытки предотвратить совершение преступления, подлежат судебному преследованию. Позднее они становятся участниками уголовного процесса.

Последующие исследования показали, что во всех ситуациях, в которых присутствующие не спешат на помощь тем, кто в ней нуждается, у «чистых» наблюдателей (читателей, зрителей и т.п.) отмечается одна и та же тенденция: обвинять в основном свидетелей с одновременным приданием ситуативным факторам второстепенного значения. Безразличных наблюдателей события эти «чистые» наблюдатели называют «черствыми», «нерешительными» и другими оскорбительными словами. Одним из признаков того, что эти «чистые» наблюдатели склонны к внутренним обвиняющим атрибуциям, является то, что, когда их спрашивают, какой процент безразличных наблюдателей, по их мнению, поведет себя безразлично, они указывают на небольшой процент. На языке психологии атрибуции это означает низкий уровень согласия (консенсуса), а такой показатель всегда приводит к внутренним атрибуциям. Так что теория атрибуции позволяет предугадать поведение наблюдателей как интуитивных социальных психологов.

ПОЧЕМУ ОШИБАЮТСЯ НАБЛЮДАТЕЛИ?

Экспериментальные исследования позволили получить интересные данные, которые необходимо истолковать с использованием достижений современной социальной психологии. Речь идет, например, о следующих данных:

- 1) Было показано, что, когда испытуемым дают читать сценарий естественного эксперимента Латань и Дарли с описанием падения человека на улице в эпилептическом припадке, они считают, что лишь 30% свидетелей не будут помогать человеку. Это серьезная ошибка, поскольку Латань и Дарли показали, что в подобной ситуации 69% свидетелей не поспешили на помощь пострадавшему.
- 2) Когда наблюдатели видят (или читают описание того), что кто-либо (Р) не оказал помощи пострадавшим, они называют его «нерешительным», «не заслуживающим доверия» и т.п. Но и они неправы, поскольку эти люди не отличаются сколько-нибудь существенно от тех, кто помогал пострадавшим. Эти атрибуции оказались неправильными.

Почему люди допускают подобные ошибки? Факты сами по себе интересны, но они нуждаются в объяснении. Почему люди допускают фундаментальную ошибку атрибуции? Ведь в подобных случаях они не находятся под внешним давлением, им ничто не угрожает. Когда человек оправдывает себя, будучи в роли подсудимого, это понятно: его роль требует защищать себя. Но в обычных условиях жизни наблюдатели поведения других людей допускают такие ошибки атрибуции, которые им в целях самозащиты не нужны. Следовательно, необходимо искать более фундаментальные, глубокие психологические причины.

18.9. ПОДЧИНЕНИЕ АВТОРИТЕТУ И ОШИБКИ АТРИБУЦИИ (расширение подходов)

Феномен подчинения авторитету, казалось бы, был уже досконально изучен независимо от атрибутивных исследований. Однако оказалось, что и в этой сфере социальной психологии результаты исследований атрибутивных процессов могут оказать полезную услугу, раскрывая новые грани исследуемых явлений. Этим занялся, в частности, Роджер Браун (см.: Brown 1986). Он отметил тот факт, что и здесь мы имеем дело с актером и наблюдателем и должны посмотреть, кто из них прав и кто ошибается. Если они не соглашаются друг с другом, тогда один из них ошибается. Но кто именно? Ошибается, по-видимому, наблюдатель. Если мы берем тот случай, когда наблюдатель не оказывает никакого влияния на социального актера, а лишь получает информацию о его поведении и пытается объяснить его, то, говоря об одном и том же событии — действиях и переживаниях социального актера, актер и наблюдатель обычно высказывают различные мнения. Актер приписывает свои действия и переживания внешним причинам, а наблюдатель — внутренним. Эта тенденция и была названа, как мы помним, «фундаментальной ошибкой атрибуции».

Наблюдается ли данное явление при исследовании феномена подчинения авторитету? Проанализировав вновь случай Адольфа Эйхмана, Браун указал на то, что этот человек объяснял свои преступления внешними факторами (приказами

начальства). Тем самым он использовал внешние атрибуции. Судьи и большинство других людей, наоборот, приписывали его преступления внутренним причинам — его характеру (садизму и фанатичному антисемитизму). Можно привести много подобных исторических примеров и выяснить, каким образом историки объясняют подобные события. Например, современные турецкие историки и политические деятели объясняют этноцид армян 1915—1923 гг. тем, что было военное время, армяне симпатизировали русским — врагам Турции, и т.п. Это сплошь внешние атрибуции. Между тем армяне и все объективные наблюдатели объясняют этноцид сознательным намерением турецкого руководства того времени уничтожить христианские народы, живущие в Османской империи, и создать моноэтническое турецкое государство. У них были злые, преступные намерения. В этом случае, используя внешние атрибуции, ошибаются уже сами актеры, их последователи и наследники, которые сегодня пользуются плодами этих преступлений. Они, по существу являются соучастниками преступлений своих предшественников.

Таким образом, не всегда ошибаются наблюдатели, как обычно предполагают. Нередко ошибаются сами социальные актеры и те, кто симпатизирует им, т. е. имеет с ними хотя бы слабую положительную идентификацию. Но ученый должен исследовать явления объективно, с учетом как внешних, так и внутренних факторов.

Принципы теории атрибуции можно применить также для анализа результатов экспериментального исследования подчинения. Как известно, такие исследования проводил Милгрэм.

Известно, что психологи и психиатры, ознакомившись с материалами этих экспериментов, пришли к выводу, что те испытуемые, которые наносили своим жертвам («ученикам») электрические удары силой 450 вольт и выше, были психопатами. Это внутренняя атрибуция. Те же наблюдатели предполагали, что менее чем 1% испытуемых нанесет электрические удары силой 450 вольт и выше. Это, говоря языком теории атрибуции Келли, признак низкого согласия. Как мы видели, низкое согласие приводит к внутренней атрибуции, особенно в тех случаях, когда срабатывают простые и стабильные причины. Браун отметил, что в различии актер—наблюдатель это единственный вид причины, который включается, что и приводит к предположению, что очень мало людей будут наносить «ученику» сильные электрические удары. И те из них, кто это делает, имеют внутренние диспозиции к такому поведению.

Различие атрибуций действующего лица и наблюдателя наиболее четко было показано во время одного эксперимента, в ситуацию которого, кроме ученика и учителя, включили дополнительного наблюдателя, который следил за поведением действующих лиц (ученика, учителя, психолога). После эксперимента всех участников спросили, кто больше виноват в том, что учителя наносили ученикам электрические удары опасной силы. Оказалось, что «учителя» обвиняют главным образом психолога, который требует от них продолжать участие в эксперименте и наносить все новые удары, а себя обвиняли в меньшей степени (8,4 против 4,0 по 1-балльной шкале). В то же время дополнительные наблюдатели («просто наблюдатели») значительно в большей степени обвиняют учеников, чем экспериментатора (см.: Harvey et al., 1975).

В связи с этим можно предложить для обсуждения следующую проблему:

приведенные данные означают, что при исследовании подобных явлений (т. е. того, каким образом люди объясняют социальное поведение — свое и чужое) мы должны четко разделить по крайней мере два случая: 1) случай (класс случаев), когда социальный актер и наблюдатель являются и актерами, и наблюдателями. Это случай ролевого атрибутивного взаимодействия, который уже подвергнут исследованию в настоящей книге; 2) случай (класс случаев), когда один действует (выступает в роли социального актера), а другой выполняет роль «чистого наблюдателя»: он никакого воздействия на действующее лицо не оказывает, он не является участником социального процесса. Наиболее чистый вариант этого второго класса случаев имеет место тогда, когда современный историк (или психоисторик) исследует события и личности деятелей далекого прошлого. Он при этом ничего менять не может, а имеет лишь возможность описать и интерпретировать события и деяния людей. В лучшем случае его описания и объяснения, воспринятые современниками, могут оказать некоторое влияние на их образ мышления и поведение, не более того.

3) Наконец, бывают и более сложные случаи: на социальной сцене обычно действует не один актер, а несколько: группы, партии, учреждения и организации, армейские подразделения, этнические общности и т.п. Эти социальные актеры взаимодействуют друг с другом, что и надо учитывать при обсуждении проблем атрибуций и объяснения их поведения. Можно, конечно, упростить ситуацию и взять одного из них как того актера, поведение которого мы желаем объяснить, а других считать «ситуационными факторами», но это — сильное упрощение социальной реальности.

18.9. ПОЛИТИКА И ИСТОРИЯ В ЗЕРКАЛЕ ПСИХОЛОГИИ АТРИБУТИВНЫХ ПРОЦЕССОВ

Есть основание для предположения, что в будущем может сформироваться широкая сфера политико-атрибутивных исследований, и придется по этой теме провести отдельный анализ. Но пока я ограничусь только обсуждением нескольких политологических вопросов с точки зрения психологии атрибутивных процессов.

ПЕРЕМИРИЕ И МИРНЫЙ ДОГОВОР — РАЗНЫЕ СПОСОБЫ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТА

Я думаю, что межэтнические конфликты, например, карабахский, можно плодотворно исследовать с позиций теорий конфликтов, диссонанса и атрибуции. Здесь можно применить уже известную нам концепцию Фестингера, согласно которой имеет место следующая последовательность событий: возникновение конфликтной ситуации — принятие решения — диссонанс — мотив его уменьшения и процесс уменьшения; последний я считаю адаптивно-защитным. Я намерен применить данную концепцию с теми добавлениями, которые изложены на предыдущих страницах.

Межэтнический конфликт может быть разрешен по крайней мере двумя способами: путем заключения временного перемирия или путем заключения мирного

договора. Возникают следующие вопросы: в каком случае конфликт сохраняется? Каковы различия когнитивного диссонанса в этих двух случаях? Это важные вопросы. Ведь недаром говорят, что при заключении перемирия состояние войны сохраняется. Это означает не что иное, как то, что конфликт не удалось разрешить. Что касается мирного договора, то он, по-видимому, конфликт в основном устраняет, но порождает сильный диссонанс. Такой итог неизбежен.

В настоящее время в карабахской проблеме имеет место первый вариант. Во всяком случае стороны конфликта атрибутируют положению вещей именно такой статус. Есть также люди (и с армянской стороны тоже), которые считают, что проблема (конфликт) решена и нужно лишь закрепить статус-кво. Наконец, есть еще одна группа людей, которая считает, что конфликт не разрешен, поскольку Азербайджан незаконно контролирует значительную часть карабахских земель (полевой Карабах) и Нахичевань. Все это — разное понимание содержания и сути конфликта.

В рамках нашей теории можно обсуждать все эти вопросы. Но одним из самых важных вопросов для психолога является следующий: какие различия существуют между диссонансом при перемирии и тем диссонансом, который возникает после заключения мирного договора и объявления конца войны? В первом случае конфликт сознательно сохраняется, сочетаясь с когнитивным диссонансом. Во втором случае, если считать, что конфликт разрешается, должен сохраниться только когнитивный диссонанс.

Эти случаи, как нетрудно видеть, психологически весьма различны и *вызывают совершенно различные мотивации*. Во втором случае основным мотивом сторон является закрепление решения, усиление привлекательности выбора. В первом же случае силен *мотив активизации конфликта*. Это разные ситуации. В настоящее время в карабахском конфликте имеет место ситуация сохранения конфликта с возможностью его усиления. Кстати, азербайджанская сторона в настоящее время (апрель — май 2004 г.) сознательно и систематически именно к этому и стремится. Делаются многочисленные воинственные заявления о возможности возобновления войны, армянской стороне приписываются различные намерения.

ПОЛИТИЧЕСКИЙ КОГНИТИВНЫЙ ДИССОНАНС

Вполне возможно создание типологии диссонантных психических состояний людей по критерию той сферы деятельности, в которой подобные состояния переживаются. Можно выделить различные повседневные, семейные, профессиональные виды и модусы (разновидности) диссонанса. Одной из таких разновидностей я считаю *политический когнитивный диссонанс*, переживаемый людьми в сфере политической деятельности. Приведу примеры, которые, как мне кажется, подпадают под данную категорию явлений.

Диссонанс И.В. Сталина. За несколько дней до нападения Германии на СССР разведка в лице (в частности) Рихарда Зорге, доносила, что готовится нападение на СССР. Была указана даже точная дата нападения. Но Сталин этим сведениям не поверил. Он отрицал достоверность подобной информации, причем до такой степени, что даже не приказал вернуть в свои части тех офицеров, которые находились в отпуске.

Почему у руководителя такого масштаба активизировалась подобная психическая защита? На это можно ответить, конечно, путем досконального исследования документов и воспоминаний современников, но подобный анализ может быть более плодотворным, если при этом исходить из теорий когнитивного диссонанса и атрибуции. Исходя из этих теорий можно предположить, что у Сталина возник когнитивный диссонанс между представлением о себе и полученной разведывательной информацией. Он не мог допустить мысли о том, что Гитлер нападет на СССР, поскольку этой страной руководил он — «товарищ Сталин». Была еще одна причина: недавно заключенный пакт о ненападении. Такое сомнение подавило рациональное мышление вождя и он оказался в весьма затруднительном положении.

Но недоверие к новой информации исходит не только из сомнений и нескромности, но и из невежества. Есть одна категория невежд, которая считает, что в мире нет ничего нового и что многие вещи и события невозможны. Приведу трагический исторический пример: когда в Османской Турции начались погромы армян и других народов, переросшие в этноцид, многие армяне не верили слухам. Они считали, что «это невозможно», «турок на это не способен». Оказалось, что вся многовековая горькая история армяно-турецких отношений многих армян ничему не научила и им казалось, что турки такие же люди, как и остальные. Такая ошибочная атрибуция облегчила осуществление той преступной задачи, которая сознательно была поставлена перед турками еще в конце XIX в., если не раньше.

Возможно, что в относительно простых повседневных ситуациях отрицание достоверности новой, способной вызвать диссонанс информации не так вредно, но в истории народов оно может стать началом трагических ошибок. При этом мы еще раз убеждаемся в той огромной роли, которую психологические факторы играют в исторических процессах в том значении, которое имеют приписывание ролей и выбор альтернатив.

Дело в том, что многим людям, в том числе руководителям больших организаций и целых государств, получаемая неприятная информация представляется навязанной, воспринимается как выражение внешнего контроля и даже насилия, что оскорбляет их достоинство. Патологически высокий уровень личного достоинства представляет опасность как для этой личности, так и для всей нации.

Во многих древних обществах и государствах существовал обычай убивать (обглавливать) тех гонцов, которые приносили неприятные известия: о поражении войск страны на войне, о смерти сановников и даже о рождении у князя или монарха дочери, в то время как он хотел иметь сына — наследника престола. Почему, по какой причине возник такой странный и несправедливый обычай? Для получения обоснованного ответа необходимо проанализировать исторические факты. На основе того, что мне уже известно об этом обычае, могу выдвинуть следующие предположения: неприятные вести, не соответствующие ожиданиям короля или князя, вызывали у них внутренний конфликт или (и) диссонанс. Убийство гонца было формой защиты от неприятного переживания диссонанса. Защита грубая, варварская и несправедливая, но не лишенная психологического смысла. Психология такого акта примерно следующая: «Убивая этого гонца, я убиваю его неприятное сообщение; я отрицаю достоверность этой информации». Это иррациональная психо-логика, которая тем не менее сохранилась у людей до сих

пор. Мы не любим тех, кто нам сообщает плохие новости, тем более тогда, когда нам кажется, что это делается ими с удовольствием.

ПСИХОЛОГИЯ АТРИБУЦИИ В ОБЛАСТИ ИССЛЕДОВАНИЯ ИСТОРИИ НАРОДОВ

Принципы атрибутивного исчисления можно плодотворно использовать с целью анализа и интерпретации многих исторических событий. Причем важно не только определение локуса причин (внешний, внутренний, внешне-внутренний; и внешний, и внутренний), но и введенные Келли понятия консенсуса, динстинктивности и последовательности. Приведу лишь один пример: где бы ни появлялись турецкие армии и народ, они сеяли смерть и рабство. Такая устойчивость поведения, согласно теории атрибуции, сразу же приводит к выводу, что причины подобного поведения локализованы преимущественно в них самих, как в лидерах, так и в этнических группах (племенах).

Вдумчивые историки эту истину, конечно же, чувствовали и даже констатировали сознательно, но психология атрибуции эту истину доказывает и объясняет. Поэтому применение психологии атрибутивных процессов можно начать с анализа именно тех исторических трудов, в которых уже присутствует подобное понимание причин поведения этносов и их вождей. Такая постановка вопроса позволяет перейти к конкретным историко-психологическим (или психо-историческим) исследованиям. Но это уже задача другого труда.

Литература

- Армяно-русский словарь. Ереван, Изд-во АН Армении, 1985.
- Аронсон Э. Общественное животное. Введение в социальную психологию. М.: Аспект Пресс, 1998.
- Бандура А., Уолтерс Р. Подростковая агрессия. М., 2000.
- Белнап Н., Стил Т. Логика вопросов и ответов. М.: Прогресс, 1981.
- Берковиц Л. Агрессия. Причины, последствия и контроль. СПб.: Прайм-Еврознак, М.: Олма-Пресс, 2001.
- Бэрон Р., Бирн Д., Джонсон Б. Социальная психология. Ключевые идеи. СПб., М.: Питер, 2003.
- Бэрон Р., Керр Н., Миллер Н. Социальная психология группы. СПб., М.: Питер, 2003.
- Бэрон Р., Ричардсон Д. Агрессия. СПб., 1997.
- Восприятие. Механизмы и модели. М.: Мир, 1974.
- Гейвин Х. Когнитивная психология. М., СПб.: Питер, 2003.
- Горский Д.П. Логика. М., 1963.
- Грегори Р. Глаз и мозг. М.: Прогресс, 1970.
- Григулевич И.Р. Инквизиция. 3-е изд. М.: Политиздат, 1985.
- Зимбардо Ф., Лайтне М. Социальное влияние. СПб.: Питер, 2000.
- Изард К. Психология эмоций. М., СПб.: Питер, 2003.
- Изард К. Эмоции человека. М., Изд-во МГУ, 1980.
- Кабанис О., Насс Л. Революционный невроз. М., 1998.
- Келли Г. Процесс каузальной атрибуции // Современная зарубежная социальная психология. Тексты / Под ред. Г.М. Андреевой, Н.Н. Богомоловой, А.А. Петровской. М.: Изд-во МГУ, 1984.
- Кинрос. Расцвет и упадок Османской империи. М.: КРОН-Пресс, 1999.
- Кон И.С. Моральное сознание личности и регулятивные механизмы культуры / / Социальная психология личности. М., 1979. С. 85–113.
- Кондаков Н.И. Логический словарь-справочник. М.: Наука, 1975.
- Кун Т. Структура научных революций. М.: АСТ, 2002.
- Лайнбарджер П. Психологическая война. М., 1962.
- Леонгард К. Акцентуированные личности. Ростов н/Д.: Феникс, 1997.
- Личко А.Е. Типы акцентуаций характера и психопатий у подростков. М.: Апрель-Пресс, 1999.
- Майерс Д. Социальная психология. СПб.: Питер. 1997.
- Маркес Г.Г. Сто лет одиночества. М.: Художественная литература, 1990.

- Мацумото Д.* Психология и культура. СПб.: Прайм-Еврознак; М.: Олма-Пресс, 2002.
- Московичи С.* Век толп. М.: Центр психологии и психотерапии, 1998.
- Муздыбаев К.* Психология ответственности. Л.: Наука, 1983.
- Назаретян А.П.* Агрессивная толпа, массовая паника, слухи. Лекции по социальной и политической психологии. М., СПб.: Питер, 2003.
- Найссер У.* Познание и реальность. М.: Прогресс, 1981.
- Налчаджян А.А.* Личность, психическая адаптация и творчество. Ереван: Луйс, 1980.
- Налчаджян А.А.* Некоторые психологические и философские проблемы интуитивного познания. М.: Мысль, 1972.
- Налчаджян А.А.* Ночная жизнь. М., СПб.: Питер, 2004.
- Налчаджян А.А.* Основы этнопсихологии. Ереван: Изд-во Огебан, 2003.
- Налчаджян А.А.* Социально-психическая адаптация личности. Ереван, Изд-во АН Армении, 1988.
- Налчаджян А.А.* Этническая характерология. Ереван: Огебан, 2001.
- Налчаджян А.А.* Этнопсихологическая самозащита и агрессия. Ереван: Огебан, 2000.
- Налчаджян А.А.* Этнопсихология. М., СПб.: Питер, 2004.
- Налчаджян А.А., Мкртчян С.* Психологическая этнопедагогика. Ереван, 2003.
- Ожегов С.И.* Словарь русского языка. М., 1961.
- Палмер Дж., Палмер Л.* Эволюционная психология. СПб.: Прайм-Еврознак, М.: Олма Пресс, 2003.
- Панин Д.* Лубянка — Экибастуз. М., 1991.
- Перспективы социальной психологии / Ред.- сост.: М. Хьюстон, В. Штребе, Дж. М. Стефенсон.* М.: ЭКСМО, 2001.
- Пиаже Ж.* Избранные психологические труды. М.: Просвещение, 1969.
- Прангишвили А.В.* Социальная психология паники в свете понятия установки // *Прангишвили А.В.* Исследования по психологии установки. Тбилиси, 1967.
- Психология самосознания / Ред.-сост. Райгородский.* Самара: Бахрах-М, 2003.
- Росс Л., Нисбетт Р.* Человек и ситуация. Уроки социальной психологии. М.: Аспект Пресс, 1999.
- Секст Эмпирик.* Соч. В 2 т. М.: Мысль, 1976.
- Современная зарубежная социальная психология. Тексты / Под ред. Г.М. Андреевой, Н.Н. Богомоловой, Л.А.Петровской.* М., Изд-во МГУ, 1984.
- Соколов А.А.* Внутренняя речь и мышление. М., Изд-во МГУ, 1968.
- Солсо Р.* Когнитивная психология. СПб., М.: Питер, 2002.
- Тайлор Э.* Первобытная культура. М., 1989.
- Трусов В.П.* Социально-психологические исследования когнитивных процессов. Л., Изд-во ЛГУ, 1980.

- Трусов В.П.* Теории атрибуции в зарубежной социальной психологии // Психология межличностного познания. М., 1981. С. 139–157.
- Ульмов А.И.* Логические ошибки. М., 1958.
- Уголовный кодекс Российской Федерации. Официальный текст с изменениями и дополнениями. М.: Элит, 2003.
- Уёмов А.И.* Индукция и аналогия. Иваново, 1956.
- Ушинский К.Д.* Избран. пед. соч. В 2 т. М., 1974. Т.1.
- Ушинский К.Д.* Соч. М., Изд-во АПН РСФСР, 1950. Т. 8.
- Фестингер Л.* Теория когнитивного диссонанса. СПб.: Речь, 2000.
- Философский энциклопедический словарь. М.: Советская энциклопедия, 1983.
- Флейвелл Дж.* Генетическая психология Жана Пиаже. М.: Просвещение, 1967.
- Фрейд А.* Эго и механизмы защиты. М.: ЭКСМО, 2003.
- Фресс П., Пиаже Ж.* Экспериментальная психология. М.: Прогресс, 1978. Вып. 6.
- Фромм Э.* Анатомия человеческой деструктивности. М.: АСТ, 1998.
- Фрускина Р.М.* Психолингвистика. М.: Академия, 2001.
- Фрэзер Дж. Дж.* Золотая ветвь. М.: АСТ, 1998.
- Хекхаузен Х.* Мотивация и деятельность. М.: Педагогика, 1986. Ч. 1, 2.
- Хьелл Л., Зиглер Д.* Теории личности. СПб.: Питер, 1997.
- Хьюстон М., Финчем Ф.* Теория атрибуции и исследования. Основные вопросы и применение // Перспективы социальной психологии. М.: ЭКСМО, 2001.
- Чалдини Р.* Психология влияния. СПб.: Питер, 1999.
- Шибутани Т.* Социальная психология. М.: Прогресс, 1969.
- Щепаньски Я.* Элементарные понятия социологии. М., 1969.
- Экман П.* Психология лжи. СПб.: Питер, 1999.
- Юм Д.* Трактат о человеческой природе // *Юм Д.* Соч. М.: Мысль, 1966. Т. 1.
- Allport G.W.* The Nature of Prejudice. New York, 1957.
- Amabile T.M.* The social psychology of creativity. New York, Spranger Verlag, 1983.
- Amabile T.M., Glazebook A.H.* A negativity bias in interpersonal evaluation // Journal of Experimental Social Psychology. 1981. 18. P. 1–22.
- Averill J.R.* Anger and aggression: An essay on emotion. New York, Heidelberg: Springer-Verlag, 1982.
- Baron R.* Human aggression. New York: Plenum, 1977.
- Baron R.* The reduction of human aggression: an incompatible response strategy // *Green R.G., Donnerstein E.* (Eds.). Aggression: theoretical and empirical reviews. New York: Academic Press, 1983.
- Baron R.A., Byrns D.* Social Psychology. Understanding Human Interaction. 2nd ed. Allyn and Bacon, Boston, London etc, 1977.
- Bem D.J.* Self-presentation theory // *Berkowitz L.* (Ed.). Advances in experimental social psychology. New York, Academic Press, 1972. Vol. VI. P. 1–62.
- Berkowitz L., Lutterman K.G.* The traditionally socially responsible personality // Public Opinion Quarterly. 1968. 32. P. 1969–1985.
- Brehm J., Cohen, A.* Explorations in Cognitive Dissonance. New York: Wiley, 1962.

- Brown R.* Social Psychology. New York, 1986. Chapter 5.
- Buchler, Griffin, Ross.* It's about time: optimistic predictions in work and love // *Stroebe W., Hewstone M.* (Eds.), *European Review of Social Psychology* (vol. 6, pp. 1 – 32), Chichester: J. Wiley, 1995.
- Buss A.R.* Causes and reasons in attribution theory: a conceptual critique // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1978. 36. P. 1311–1321.
- Byrn D., Rasche L., Kelley K.* When «I like you» indicates disagreement: An experimental differentiation of information and affect // *Journal of Research in Personality*. 1974. 8. P. 207–217.
- Cantril H.* The invasion from Mars. A study in the psychology of panic. New York: Harper and Row, 1940.
- Chaikin A.L., Darley J.M.* Victim or perpetrator? Defensive attribution of responsibility and the need for order and justice // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1973. 25. P. 268–275.
- Conflict, Decision, and Dissonance (Leon Festinger and others). Stanford. Univ. Press, Stanford (Calif.), 1964.
- Cotton J.L.* A review of research on Schachter's theory of emotion and the misattribution of arousal // *European Journal of Social Psychology*. 1981. 11. P. 365–397.
- De Vitto B., McArthur L.Z.* Developmental differences in the use of distinctiveness, consensus, and consistency information for making causal attributions // *Developmental Psychology*. 1978. 14.
- Deaux K., Dane F.C., Wrightsman L.S.* Social Psychology in the 90s. Pacific Grove (Calif.): Brooks/Cole, 1993 (6th Ed.).
- Deaux K., Farris E.* Attributing causes for one's own behavior: The effects of sex, norms and outcome // *Journal of research in Personality*. 1977. 11. P. 59–72.
- Deci E.L.* Intrinsic Motivation. New York, 1975.
- Dengerink H.A.* Personality variables as mediators of attack-instigated aggression // *Green R.G., O'Neel E.C.* (Eds.). *Perspectives on aggression*. New York: Academic Press, 1976.
- Descamps M.A.* Le langage du corps et la communication corporelles. Paris, PUF, 1993.
- Dilts R., Hallbom T., Smith S.* Beliefs: Pathways to health and wellbeing. N.Y. 1930.
- Dodge K.A., Coie J.D.* Social information processing factors in reactive and proactive aggression in children's peer groups // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1987. 53.
- Duval S., Wicklund R.A.* Effects of objective self-awareness on attribution causality // *Journal of Experimental Social Psychology*. 1973. 9.
- Dyck R.J., Rule B.G.* Effects of retaliation on causal attributions concerning attack // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1978. 36. P. 521–529.
- Festinger L.* A Theory of Cognitive Dissonance. Stanford Univ. Press, Stanford (Calif.), 1957.

- Festinger L.* Conflict, Decision, and Dissonance. Stanford Univ. Press. Stanford (Calif.), 1964.
- Festinger L., Carlsmith J.M.* Cognitive consequences of forced compliance // *Journal of Abnormal and Social Psychology*. 1959. 58. P. 203–210.
- Fishhoff B.* Hindsight — foresight: the effects of outcome knowledge on judgment under uncertainty // *Journal of Experimental Psychology*. 1975. 1. P. 288–299.
- Fiske S.T., Taylor S.E.* Social cognition. New York: McGraw — Hill, 1991.
- Fitch G.* Effects of self-esteem, perceived performance and choice on causal attribution // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1970. 16.
- Fromm E.* The Anatomy of Human Destructiveness. Henry Holt and Co., New York, 1992.
- Garfinkel H.* Studies in ethnomethodology. Englewood Cliffs (N.J.), 1967.
- Goethals G.R., Reckman R.F.* The perception of consistency in attitudes // *Journal of Experimental Social Psychology*. 1973. 9. P. 491–502.
- Goldberg L.R.* Differential attribution of trait-descriptive to oneself as compared to evil-liked, neutral, and disliked others: A psychometric analysis // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1978. 36.
- Gough H., McClosky P., Meehl P.* A personality scale for social responsibility // *Journal of Abnormal and Social Psychology*. 1952. 47. P. 73–80.
- Greenwald A.G.* The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history... / *American Psychologist*. 1980. 35. P. 603–613.
- Hamilton D.L.* Causal attribution viewed from an information processing perspective // *Bar-Tal D., Kruglanski A.W. (Eds.). The Social Psychology of Knowledge*. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1988. P. 359–385.
- Hansen R.D., O'Leary V.E.* Addresses and action: The effects of sex on causal attributions // *Basic and Applied Social Psychology*. 1983. 4. P. 209–230.
- Harris D.* A scale for measuring attitudes of social responsibility in children // *Journal of Abnormal and Social Psychology*. 1957. 55. P. 322–326.
- Harvey J.H., Weary G.* Perspectives on attributional processes. Dubuque, 1981.
- Harvey J.H., Harris B., D. Barnes R.* Actor-observer differences in the perceptions of responsibility and freedom // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1975. 32. P. 22–28.
- Harvey J.H., Ickes W.J., Kidd R.F. (Eds.).* New directions in attribution research. Hillsdale, 1976. V. 1; 1978. V. 2; 1981. V. 3.
- Hassett J., White K.M.* Psychology in perspective. Harper and Row, New York a.o., 1989.
- Hastie R.* Cause and effects of causal attributions // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1984. 46. P. 44–56.
- Heider F.* The psychology of interpersonal relations. New York: Wiley, 1958.
- Henderson M., Hewstone M.* Prison inmates' explanation for interpersonal violence: accounts and attributions // *Journal of Consulting and Clinical Psychology*. 1982. 50. P. 789–794.

- Higgins E.T., Rholes W.S.* "Saying is believing": Effects of message modification on memory and liking for the person // *Journal of Experimental Social Psychology*. 1978. 14. P. 363–378.
- Islam Hewston.* Dimensions of contact as predictors of intergroup anxiety? perceived outgroup variability, and outgroup attitude: an integrative model // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 1993, 64. P. 700–710.
- Jones E.E.* Conformity as a tactic of ingratiation // *Science*. 1965. 149. P. 144–150.
- Jones E.E.* *Ingratiation: A social-psychological analysis*. New York, Appleton — Century — Crofts, 1964.
- Jones E.E.* The rocky road from acts to dispositions // *American Psychologist*. 34. 1974. P. 107–117.
- Jones E.E., Harris V.A.* The attribution of attitudes // *Journal of Experimental Social Psychology*. 1967. 3. P. 1–24.
- Jones E.E., Kanouse D.E., Kelly H.H., Nisbett R.E., Valins S., Weiner B.* *Attribution: Perceiving the causes of behavior*. Morristown (N.J.): General Learning Press, 1972. P. 192–238.
- Jones E.E., Davis K.E.* From acts to dispositions: The attribution in person perception // *Berkowitz L.* (Ed.). *Advances in experimental social psychology*. Vol. 2, New York: Academic Press, 1965.
- Jones E.E., Harris V.A.* The attribution of attitudes // *Journal of Experimental Social Psychology*. 1967. 3. P. 1–24.
- Jones E.E., Nisbett R.E.* The actor and the observer: Divergent perceptions on the causes of behavior // *Jones E.E. et al.* (Eds.). *Attribution: perceiving the causes of behavior*. Morristown (N.J.): General Learning Press, 1972.
- Jones E.E., Wortman C.B.* *Ingratification: An attributional approach*. Morristown (N.J.): General Learning Press, 1973.
- Kanouse D.E.* *Language, Labeling, and Attribution*. N.J., Morristown, 1971.
- Kauffman D.R., Steiner I.D.* Conformity as an ingratiation technique // *Journal of Experimental Social Psychology*. 1968. 4. P. 404–414.
- Kelley H.H.* Attribution in social interaction // *Jones E.E., Kanouse D.E., Kelley H.H., Nisbett R.E., Valins S., Weiner B.* (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior*. Morristown (N.J.): General Learning Press, 1972.
- Kelley H.H.* *Attribution in Social Interaction*. New York, 1971.
- Kelley H.H.* Attribution theory in social psychology // *Levine D.* (Ed.). *Nebraska Symposium on Motivation*. Lincoln, 1967.
- Kelley H.H.* Causal schemata and the attribution process // *Jones E.E., Kanouse D.E., Kelly H.H., Nisbett R.E., Valins S., Weiner B.* (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behaviour*. Morristown (N.J.): General Learning Press, 1972.
- Kingdom J.W.* Politicians' beliefs about voters // *American Political Science review*. 1967. 61. P. 137–145.
- Krebs L., Miller D.* Altruism and aggression // *Lindzey G., Aronson E.* (Eds.). *The Handbook of Social Psychology*. 3rd ed. 1985. Vol. 2.

- Kruglanski A.W.* The endogenous — exogenous partition in attribution theory // *Psychological Review*. 1975. 82.
- Kulik J.A.* Confirmatory attribution and the perceptuation of social beliefs // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1983. 44. P. 1171–1181.
- Kulik J.A., Brown R.* Frustration, attribution of blame and aggression // *Journal of experimental Social Psychology*. 1979. 15. P. 183–194.
- Langer E.J.* The illusion of control // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1975. 32.
- Langer E.J.* The psychology of chance // *Journal for the Theory of Social Behavior*. 1977. 7.
- Langer E.J.* Old age: An artefact // *McGauch J., Kiesler S. (Eds.). Aging: Biology and behavior*. New York: Academic Press, 1981.
- Latan B., Darley J.M.* Group inhibition of bystander intervention in emergencies // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1968. 10. P. 215–221.
- Latan B., Nida S.* Ten years of research on group size and helping // *Psychological Bulletin*. 1981. 89. P. 308–324.
- Latan B., Rodine J.* A lady in distress: Inhibiting effects of friends and strangers on bystander intervention // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1969. 5. P. 189–202.
- Lazarus R.* Emotion and adaptation: Conceptual and empirical relations // *Arnold W.J. (Ed.). Nebraska Symposium on Motivation*. 1968.
- Lepper M.R., Green D., Nisbett R.E.* Understanding children's intrinsic interest with extrinsic reward: A test of the "overjustification" hypothesis // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1973. 28. P. 129–137.
- Lerner M.J.* Social psychology of justice and interpersonal attraction // *Huston T. (Ed.). Foundations of interpersonal attraction*. New York, 1974.
- Lerner M.J., Miller D.T.* Just world research and the attribution process: Looking back and ahead // *Psychological Bulletin*. 1978. 85.
- Levine F.M. (Ed.)* Theoretical Readings in Motivation: Perspectives on Human Behavior. Rand McNally Publ. Co., Chicago, 1975.
- Lewin K.* Field theory in social science. New York: Harper, 1951.
- Low C.A., Medway F.J.* Effects of valence, severity, and relevance on responsibility and dispositional attribution // *Journal of Personality*. 1976. 44.
- Mandler G.* Organization and memory // *Spence K.W., Spence J.T. (Eds.). The psychology of learning and motivation*. New York: Academic Press, 1967. Vol. 1.
- Martin A.H.* An experimental study of the factors and types of voluntary choice // *Archives of Psychology*. 1922. № 51.
- Matlin M., Stang D.* The Polyanna principle. Cambridge (Mass.). Shenkman, 1978.
- McArthur L.A.* The How and What of Why: Some determinants and consequences of causal attribution // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1972. 22.
- Medea A., Thomson K.* Against Rape. New York, 1974.
- Michotte A.E.* La perception de la causalité. Paris, 1946.

- Miller G.* The magical number seven plus or minus two: some limits on our capacity for processing information // *Psychological review*. 1956. 63. P. 81–97.
- Miller D., Norman S.* Actor — observer differences in perceptions of affective control // *Journal of Pers. and Soc. Psychology*. 1975. 31. P. 503–515.
- Minski M.* A framework for representing knowledge // *Winston P.* (Ed.). *The psychology of computer vision*. New York: McGraw — Hill, 1975.
- Mischel W.* *Introduction to personality*. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1976.
- Monson T.C., Snyder M.* Actors, observers, and the attribution process: Toward a reconceptualization // *Journal of Experimental Social Psychology*. 1977. 13. P. 89–111.
- Nickel T.W.* The attribution of intention as a critical factor in the relation between frustration and aggression // *Journal of Personality*. 1974. 42.
- Nisbett R.E., Borgida E.* Attribution and the psychology of prediction // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1975. 32. P. 939.
- Nisbett R.E., Caputo C., Legant P., Maracec J.* Behavior as seen by actor and as seen by the observer // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1973. 27. P. 154–164.
- Nisbett R.E., Ross L.* *Human Inference: strategies and shortcomings of social judgment*. Englewood — Cliffs (N.J.): Prentice–Hall, 1980.
- Nisbett R.E., Wilson T.D.* Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes // *Psychological Review*. 1977. 84.
- Owens J., Bower G.H., Black J.B.* The “soap opera” effect in story recall // *Memory and Cognition*. 1979. 7. P. 185–191.
- Paivio A.* Psychological processes in the comprehension of metaphor // *Ortony A.* (Ed.), *Metaphor and Thought*. Cambridge Univ. Press: Cambridge, 1979.
- Paivio A., Csapo K.* Concrete-image and verbal memory codes // *Journal of Experimental Psychology*. 1969. 80. P. 275–285.
- Peterson C.* Memory and the dispositional shift // *Social Psychology Quarterly*. 1980. 43. P. 372–380.
- Recent Research in Moral Development*. Ed. by L. Kohlberg and E. Turiel. New York, 1972.
- Ross L.* The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in attribution process // *Berkowitz L.* (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*. Vol. 10. New York: Academic Press, 1977. P. 173–220.
- Ross M., Fletcher G.J.* Attribution in social perception // *Lindzey G., Aronson E.* (Eds.). *The handbook of social psychology*. Vol. 2. New York: Random House, 1985.
- Ross M., Fletcher G.* Motivation and social perception // *Lindzey G., Aronson E.* (Eds.). *The Handbook of social psychology*. 1985.
- Ross M., Socoly F.* Egocentric biases in availability and attribution // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1978. 37. P. 322–336.
- Rotter J.B.* Generalized expectancies for internal vs. external reinforcement // *Psychological Monographs*. 1966. 80. 1. Whole № 609.
- Ryan W.* *Blaming the Victim*. New York, Pantheon, 1971.

- Schachter S.* Emotion, obesity and crime. New York: Academic Press, 1971 // *Berkowitz L.* (Ed.). Advances in experimental social psychology. New York: Academic Press, 1964. Vol.1.
- Schachter S.* The interaction of cognitive and physiological determinants of emotional state // *Berkowitz L.* (Ed.). Advances in Experimental Social Psychology. New York: Academic Press, 1964. Vol. 1.
- Schachter S.* The psychology of affiliation. Stanford (CA): Stanford Univ. Press, 1959.
- Schachter S., Singer J.E.* Cognitive, social, and physiological determinants of emotional states // *Psychological Review.* 1962. 69(5). P. 379–399.
- Schultz T.R.* Rules of causal attributions // *Monographs of the Society for Research in Child Development.* 1982. 47(1).
- Schutz A.* The problem of social reality. The Hague, 1967.
- Scott M.B., Lyman S.* Accounts // *American Sociological Review.* 1968. 33. P. 46–62.
- Smith E.R., Miller F.D.* Mediation among attributional inferences and comprehension processes: initial findings and general method // *Journal of Personality and Social Psychology.* 1983. 44. P. 492–505.
- Stevens L., Jones E.E.* Defensive attribution and the Kelly cube // *Journal of Personality and Social Psychology.* 1976. 34.
- Tajfel H.* Social identity and intergroup relations. New York, London, 1982.
- Tverski A., Kahnemann D.* The belief in the “law of small numbers” // *Psychological Bulletin.* 1971. 76.
- Watson D.* The actor and the observer: how are their perceptions divergent? // *Psychological Bulletin.* 92. P. 682–700.
- Weiner B.* Human motivation. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1980. *Weiner B.* An attributional theory of achievement, motivation and emotions // *Psychological review.* 1985. 92. P. 548–573.
- Weiner B., Frieze J., Kukla A., Read S., Rosenbaum R.M.* Perceiving the causes of success and failure // *Jones E.E., Kanouse D.E., Kelley H.H., Nisbett R.E., Valins S., Weiner B.* (Eds.), Attribution: perceiving of causes of behavior. Morristown (N.J.): General Learning Press, 1972.
- Weinter L., Uleman J.S., Cunniff C.* How automatic are social judgments? // *Journal of Personality and Social Psychology.* 1985. 49. P. 904–917.
- Wicklund R.A., Brehm J.W.* Perspectives on Cognitive Dissonance. Lawrence Erlbaum Ass., Publishers, Hillsdale (New Jersey), 1976.
- Winter L., Uleman J.S., Cunniff C.* How automatic are social judgments? // *Journal of Personality and Social Psychology.* 1985. 49. P. 904–917.
- Worchel S., Cooper J., Goethals G.R.* Understanding Social Psychology. Chicago, 1988. P. 140–141.
- Zillman D.* Hostility and aggression. Hillsdale (N.J.): Erlbaum, 1979.
- Zimbardo P.G.* Psychology and Life. 11th ed. Glenview and London, 1985.
- Zuckerman M.* Attribution of success and failure revisited, or: the motivational bias is alive and well in attribution theory // *Journal of Personality.* 1979. 47. 245–87.

Научное издание

Альберт Налчаджян

**Атрибуция, диссонанс
и социальное познание**

Редактор — *О. В. Шапошникова*

Обложка — *П. П. Ефремов*

Компьютерная верстка — *Н. Демидчик*

ИД № 05006 от 07.06.01

Сдано в набор 12.09.05. Подписано в печать 10.10.05.

Формат 70х100/16. Бумага офсетная № 1.

Гарнитура PetersburgС. Печать офсетная.

Усл. печ. л. 44,5. Уч.-изд. л. 28,7.

Тираж 2000. Заказ №

Издательство «Когито-Центр»

129366, Москва, ул. Ярославская, 13,

тел.: (095) 682-6102, тел./факс (095)

E-mail: visu@psychol.ras.ru <http://www.cogito.msk.ru>

143200, г. Можайск, ул. Мира, 93.

Отпечатано в полном соответствии с качеством
предоставленных диапозитивов в ОАО «Можайский полиграфический комбинат»
143200, г. Можайск, ул. Мира, 93.

