

СОЦІАЛЬНЕ СПРИЙНЯТТЯ. СОЦІАЛЬНЕ ПІЗНАННЯ. ТЕОРІЇ ВІДПОВІДНОСТІ. АТРИБУТИВНІ ПРОЦЕСИ

Глава II СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД: СОЦИАЛЬНОЕ ВОСПРИЯТИЕ И СОЦИАЛЬНОЕ ПОЗНАНИЕ

Социально-психологический «разрез» проблемы социального познания означает как минимум два фокуса в ее исследовании. Во-первых, равномерное внимание как анализу *социальной обусловленности* процесса познания (что, как мы видели, было характерно для многих предшествующих теорий и концепций), так и анализу самого *процесса познания* социальных объектов (т.е. тому, как человек «работает» с социальной информацией).

Во-вторых, и это другая сторона социально-психологического подхода, — внимание тому, как познает социальный мир обыденный человек. Для последнего особенно актуальным становится, по мысли *П. Бергера* и *Т. Лукмана*, познание им повседневной жизни. Термин, употребляемый этими социологами, означает, что обыденное знание есть знание особого рода: авторы называют его *дотеоретическим знанием*. Оно включает в себя «совокупность правил поведения, моральных принципов и предписаний, пословицы и поговорки, ценности и верования и тому подобное, для теоретической интеграции которых нужны значительные интеллектуальные усилия...» [18, с. 109]. Иными словами, это сумма того, «что каждый знает о социальном мире», причем «рецепты» поведения, основанного на таком знании, передаются из поколения в поколение. Знания о повседневной жизни обладают двумя важными особенностями.

Во-первых, человек неизбежно оказывается как бы перед двумя реальностями: «Рядовые члены общества в их субъективном осмыслении поведения не только считают мир повседневной жизни само собой разумеющейся реальностью. Это мир, создающийся в их мыслях и действиях, который переживается ими в **качестве Реального** [там же, с. 38] (выделено мной. — *Г. А.*). Специфика познания обыденным человеком этого реального мира и должна быть исследована особо.

Во-вторых, если речь идет о том, что и так «все знают», очевидно, что

такое знание должно быть обязательно *разделенным*: не только каждый субъект обладает им, но и другие способны принять некоторый общий строй размышлений, представлений, соображений о предметах и процессах реальности повседневной жизни. Люди живут в общем мире, и поэтому реальность повседневной жизни неизбежно носит *интерсубъективный* характер. Отсюда вывод об огромной роли языка в познании повседневной реальности: ее элементы должны быть *обозначены*, притом так, чтобы, несмотря на субъективное происхождение знаков, значения их были бы доступны пониманию и других участников реальной жизни. Процесс, который может обеспечить такую ситуацию, это процесс *коммуникации*, изучение которого и выступает одной из важнейших задач социальной психологии.

Таким образом, в отличие от анализа научного познания социального мира, что есть задача практически всех наук об обществе, здесь вопрос стоит не о том, *как надо* познавать окружающий человека социальный мир, а о том, как обыденный человек *практически* это делает в повседневной жизни. Конечно, важным при этом является и сопоставление научного и обыденного познания: такое сопоставление может быть полезно и тому и другому.

Если верно утверждение когнитивной психологии о том, что новое знание о мире делает человека менее подверженным манипуляциям и контролю, позволяет увидеть больше альтернативных возможностей действия, то очевидна еще большая полезность таких знаний о мире социальном. Понятно, почему, несмотря на «древность» проблемы, XX в. дал всплеск интереса к ней. Развитие массовых движений, бурный темп социальных изменений, развитие средств массовой информации требуют от человека не только лучшей адаптации к социуму, оптимизации деятельности в нем, но и лучшего понимания того, как соотносятся наши знания о мире с изменениями в нем.

Своеобразной «подготовкой» к такого рода анализу явилась разработка целого ряда проблем в социальной психологии. Можно выделить три предметные области социальной психологии, которые непосредственно предшествуют созданию особого предмета «психологии социального познания»: социальная перцепция (в частности, межличностное восприятие), теории когнитивного соответствия и исследования атрибутивных процессов. Рассмотрим каждую из этих областей подробно.

1. СОЦИАЛЬНОЕ ВОСПРИЯТИЕ - ИСХОДНЫЙ ПУНКТ

Традиция исследования социального восприятия, или социальной перцепции, — одна из наиболее устойчивых традиций в социальной психологии. В ее рамках практически задан весь спектр проблем которые

позже начали разрабатываться в новой области психологии. Особенно активно проблемы социальной перцепции дорабатываются в 70-е гг., хотя проблематика существовала почти с самых первых лет выделения социальной психологии в самостоятельную область знания, но не обязательно под этим именем.

Термин «социальная перцепция» («социальное восприятие») был предложен *Дж. Брунером* в рамках разработанного им «Нового взгляда» (New Look), и в этом случае так обозначалась социальная детерминация перцептивного процесса [см. 11, с. 117]. В скором времени в социальной психологии этот термин получил другое значение: им стали обозначать восприятие социальных объектов, причем круг их был строго ограничен. Социальными объектами были названы: другой человек, социальная группа, более широкая социальная общность. Почти с самого начала исследований социальной перцепции в этом значении было установлено, что термин не в состоянии обозначить весь круг возникающих проблем, например при восприятии одним человеком другого. Коль скоро мы «читаем» другого человека, расшифровываем значение его внешних данных, в определенном смысле угадываем черты его личности, то мы тем самым выходим за пределы строго перцептивного процесса, как минимум включаем в него и процессы мышления. Поэтому достаточно давно именно в области изучения социального восприятия был предложен термин «социальное познание». Один из исследователей этого процесса *Р. Тажиури* отмечал, что, к сожалению, в английском языке нет достаточно адекватного термина в отличие, например, от французского, где выражение «*connaissance d'autrui*» как раз фиксирует не только *результат* процесса («знание другого»), но и *процесс* «познавания» другого человека. За этим «познаванием» (в русском языке получил распространение термин «познание») [см. 24] кроется очень многое: не только размышление по поводу визуально воспринятого, не только оценивание его (что включает и эмоции), но и мотивация необходимости дальнейшего взаимодействия с воспринимаемым человеком или отказ от такого взаимодействия. Как увидим в дальнейшем, к этому добавилась и потребность понять причины поведения воспринимаемого.

Таким образом, в русле исследований социального восприятия была поставлена проблема *понимания* социальных объектов. Это



Рис. 2. Схема социально-перцептивных процессов

важно подчеркнуть, потому что, несмотря на наибольшую разработанность межличностного восприятия, социально-перцептивные исследования предполагали широкий класс социальных объектов. Мы неоднократно предлагали полную схему исследований социальной перцепции [см. 9; 11]. Позволим себе воспроизвести ее еще раз (рис. 2).

Как видно, схема включает в себя различные варианты не только объекта, но и субъекта восприятия. Когда субъектом восприятия выступает индивид, то он может воспринимать другого индивида, принадлежащего к своей группе (1); другого индивида, принадлежащего к «чужой» группе (2); свою собственную группу (3); «чужую» группу (4). Если даже не включать в перечень большие социальные общности, которые также могут в принципе восприниматься, то и в этом случае получаются четыре различных процесса, каждый из которых обладает своими специфическими особенностями.

Еще сложнее обстоит дело в том случае, когда в качестве субъекта восприятия интерпретируется не только отдельный индивид, но и группа. Тогда к составленному перечню процессов социальной перцепции следует добавить: восприятие группой своего собственного члена (5); восприятие группой представителя другой группы /б) восприятие группой самой себя (7); наконец, восприятие группой в целом другой группы (8). Хотя этот второй ряд

не является традиционным в исследованиях, назвать его принципиально важно, особенно в перспективе будущего анализа процессов социального познания: во всех восьми обозначенных позициях речь идет не столько о простом *восприятии*, сколько о **познании** объекта.

Но даже и в наиболее разработанной области социальной перцепции — исследованиях межличностного восприятия — обозначен целый ряд таких феноменов и механизмов, которые указывают на то, что проблематика явно не укладывается в традиционные рамки изучения перцептивных процессов. Для доказательства этого тезиса необходимо, во-первых, провести сравнение того, как используется термин «восприятие» в общей и в социальной психологии, во-вторых, хотя бы кратко обрисовать весь набор конкретных задач, которые решает социальная психология, изучая межличностное восприятие.

Различия в употреблении самого термина «перцепция» в общей и социальной психологии можно проследить по трем направлениям (6).

1. На уровне описания **предмета** исследования. В общей психологии предметная область исследования восприятия значительно более определена, она имеет достаточно четкие границы (несмотря на поиски последних лет, где эти границы расширяются и в восприятие включаются внимание, оперативная память, элементы мышления, о чем уже говорилось в связи с характеристикой когнитивной психологии и отечественного подхода в рамках теории деятельности). Сама история исследований восприятия в общей психологии начиналась с «разведения» различных познавательных процессов, с вычленения восприятия, как одного из них, и лишь впоследствии была осознана их глубокая связь между собой.

В социальной психологии изучение социального восприятия во многом начиналось в рамках когнитивной традиции, поэтому с самого начала акцент в большей степени делался на когнитивные процессы в совокупности: они рассматривались как единое, недифференцированное целое, социальная перцепция среди них не была ясно вычленена, сам термин зачастую употреблялся для обозначения всей сферы когнитивных процессов. Кроме этого (возможно, поэтому) область социальной перцепции включала в себя не только все когнитивные процессы, но и сферы, имеющие в системе общепсихологического знания свой особый статус: мотивацию, эмоции, личность. В общей психологии, даже при условии признания взаимообусловленности всех этих сфер, их качественная специфика достаточно очевидна. В процессах же социальной перцепции когнитивные, мотивационные и эмоциональные аспекты гораздо менее обособлены: они выступают как неотъемлемая содержательная характеристика любого социально-перцептивного процесса. Понятие «пристрастности» сенсорного образа, имеющее в общей психологии более или менее метафорический

оттенок, в социальной психологии приобретает прямое и обыденное значение. Хотя в ряде работ по социальной перцепции есть тенденция ограничить проблематику и свести ее только к формированию первого впечатления, в целом предметная область остается достаточно широкой, без обозначения ее четких границ.

2. Второе отличие обнаруживает себя при характеристике **структуры** перцептивного процесса. В ней можно выделить четыре составляющих: субъект восприятия, объект восприятия, собственно процесс восприятия и результат этого процесса — образ. В общей психологии превалирует изучение собственно процессуальных характеристик, а анализ субъекта и объекта восприятия представлен лишь в той мере, в какой это необходимо для изучения процесса. Субъект и даже объект здесь достаточно «безличны» к смысловой стороне образа. Процесс изучения восприятия заканчивается анализом построения образа, его дальнейшая «судьба» — не предмет исследования.

В социальной психологии, напротив, ранее всего интерес был сосредоточен на выявлении характеристик субъекта и объекта восприятия. Сам же процесс длительное время вообще оставался мало исследованным и оказывался во внимании лишь как условие порождения образа. Наоборот, в постоянном фокусе исследователей социальной перцепции — сам образ как элемент структуры перцептивного процесса. Одна из последних идей А. Н. Леонтьева о рассмотрении образа восприятия как «ориентировочной основы поведения» принципиально важна для социальной психологии. Образ как «результат» социально-перцептивного процесса функционирует далее во всей системе взаимоотношения людей. Более того, иногда «образы» другого человека, группы, какого-либо социального явления более значимы в этих отношениях, чем сами, объекты. При восприятии сложных социальных объектов перцептивная задача поэтому особенно сложна: она состоит в том, чтобы дать одновременную оценку и объективно, и субъективно значимых характеристик этих объектов.

Характеристики же самого процесса социальной перцепции до недавнего времени оставались достаточно скудными, и своеобразный «бум» начался лишь со времени открытия явления каузальной атрибуции, что будет специально рассмотрено ниже.

Но даже учитывая и эту поправку, многие характеристики собственно социально-перцептивного процесса остаются недостаточно изученными. Это касается прежде всего таких качественных характеристик перцептивного процесса, которые в общей психологии описываются при помощи понятий «константность», «целостность», «предметность» и др. Речь не идет о полной кальке с этих понятий и переносе их в социальную психологию, но хотя бы о

поиске некоторых аналогов с поправками на специфику самого процесса.

3. Третье различие подходов общей и социальной психологии к проблемам восприятия касается **детерминант** перцептивного процесса. В общей психологии, по крайней мере в рамках отечественной традиции, культурно-историческая (а следовательно, и социальная) обусловленность перцептивных и других психологических процессов выступает как методологический принцип. При этом конкретная социальная обусловленность восприятия (например, группой, к которой принадлежит субъект или объект) не анализируется. В социальной психологии процесс детерминации описан более подробно: сама деятельность как важнейший детерминант перцептивного процесса определена в ее конкретной форме — «совместная, групповая деятельность». Выявлены также те параметры деятельности, которые детерминируют процесс восприятия (например, уровень ее развития, иначе: теснота кооперативных связей; ее успешность или неуспешность и пр.). Также более подробно выявлены и конкретные параметры восприятия, на которые оказывает влияние совместная деятельность, т.е. их детерминирует. Это и точность восприятия, и его полнота, и его динамика по мере развития совместной деятельности, и, наконец, содержательные характеристики («набор» тех качеств другого человека, которые воспринимаются субъектом восприятия).

Не случайно поэтому, что для социально-психологического исследования перцептивных процессов гораздо более значимо, чем в общей психологии, их изучение в *условиях реальной социальной группы* [см. 70]. Конкретный анализ социальных детерминант перцептивного процесса — магистральное направление этого блока работ в социальной психологии.

Названные здесь различия в понимании восприятия в общей и социальной психологии свидетельствуют, что в последней восприятие в большей мере включено в спектр других познавательных процессов, а также более непосредственно связано с широким кругом «чисто» социальных проблем. Нельзя при этом сбрасывать со счетов и способность человека как существа, наделенного сознанием, хотеть одного, осознавать другое, говорить третье, а поступать как-то иначе, что было остроумно названо для социальной психологии «проблемой номер один» [см. 103].

Доказательством того, что исследования социальной перцепции вплотную приближаются к исследованиям социального познания, является огромный массив экспериментальных и эмпирических работ, посвященных отдельным сторонам этого феномена. Сюда прежде всего следует отнести многочисленные исследования таких механизмов межличностного восприятия, как роль социальных установок при формировании первого впечатления [24], роль стереотипов в перцептивном процессе [88], в том числе

при межгрупповом восприятии [4], а также тех условий, при которых достигается понимание человека человеком. Из последних особое значение имеют механизмы *идентификации* и *рефлексии*.

Идентификация буквально означает отождествление себя с другим, уподобление ему; иногда ее определяют как умение «встать на точку зрения» другого человека. Однако в действительности механизм не так прост. Полезно различить два значения термина «понимание». В отдельных случаях понять другого человека — действительно означает сочувственно отнестись к нему (что обозначается термином «эмпатия») и принять его полностью таким, каков он есть. В данном случае уместно говорить об идентификации: ситуация другого человека при этом не столько «продумывается», сколько «прочувствуется». И хотя такой способ восприятия другого человека существует, вряд ли его можно считать универсальным. В ряде реальных жизненных ситуаций «понять человека» не означает обязательно полностью принять его позицию и даже перейти на нее. Вряд ли это возможно в ситуации следователя, допрашивающего преступника, или педагога, выслушивающего объяснения ученика по поводу его прогула. «Понять» в данном случае — всего лишь принять в расчет объяснения, учесть их, но вовсе не согласиться безоговорочно с ними. «Понимание» в данном случае — гораздо более «когнитивный» процесс, чем сочувственная идентификация: в него в большей степени включены соображения, доводы, поиски аргументов и т.п.

Еще более очевидно близость процесса социального восприятия к социальному познанию проявляется при анализе **рефлексии** — осознания индивидом того, как он воспринимается партнером по общению. Это уже не просто знание или понимание другого, но знание того, как другой понимает меня, своеобразный удвоенный процесс зеркальных отражений друг друга, воспроизведение внутреннего мира другого человека, в котором присутствует образ» партнера. В литературе неоднократно приводится изящный пример Дж. Холмса, поясняющий механизм рефлексии (рис. 3). При общении неких Джона и Генри фактически присутствует шесть позиций: Джон, каким его сотворил Господь Бог; Джон, каким он видит себя сам; Джон, каким его видит Генри. Соответственно, три такие же позиции для Генри. Понятно, что рефлексивные отношения можно было бы проследить и далее: Джон, каким ему представляется его образ в сознании Генри, и Генри, каким ему представляется его образ в сознании Джона [см. 11, с. 122-123].

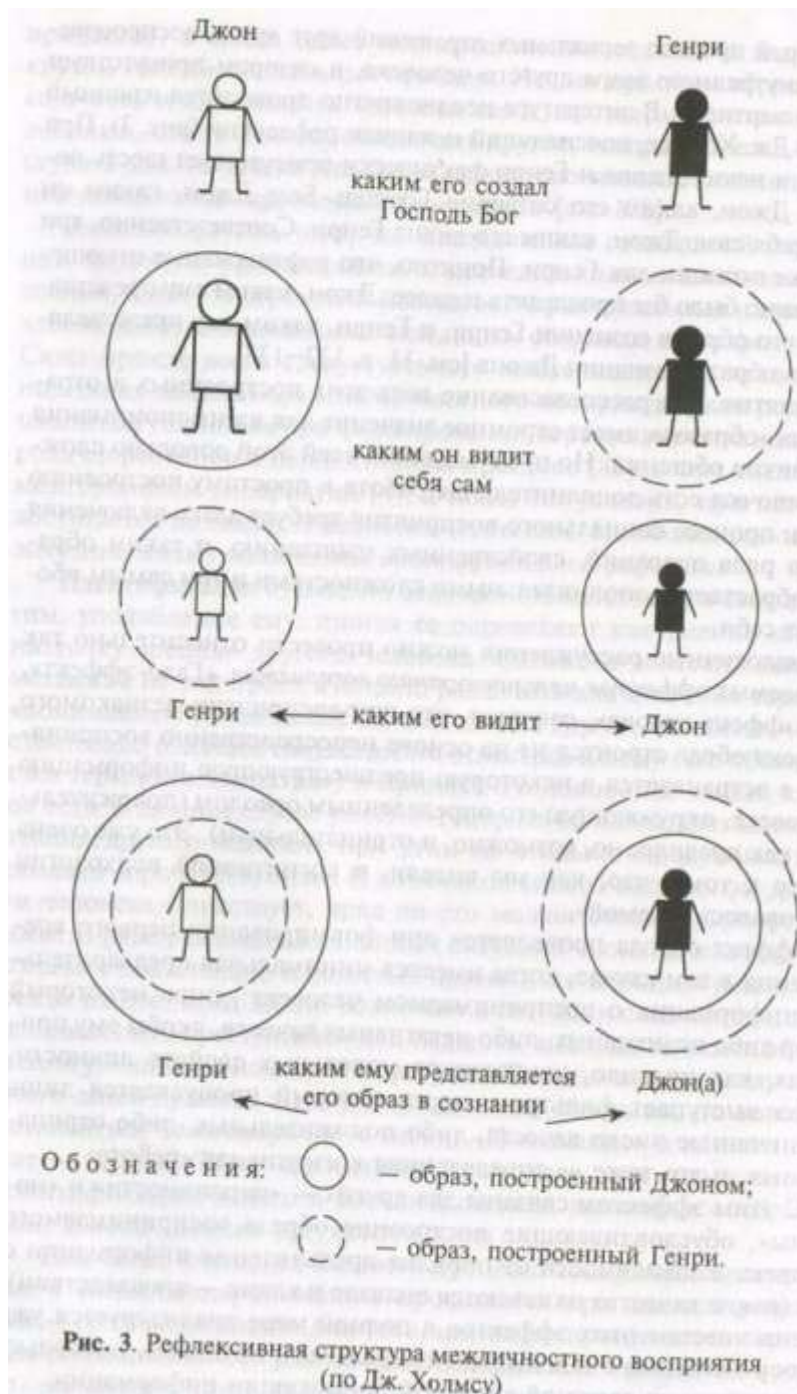
Понятно, что рассогласование всех этих построенных и отраженных «образов» имеет огромное значение для взаимопонимания участников общения. Но продумывание всей этой довольно сложной цепочки есть дополнительная работа к простому построению образа: процесс социального восприятия требует здесь включения целого ряда операций, свойственных

мышлению, и таким образом «обрастает» дополнительными сложностями и тем самым обогащает себя.

Аналогичные рассуждения можно провести относительно так называемых *эффектов межличностного восприятия*. «Гало-эффект», или «эффект ореола», означает, что при восприятии незнакомого человека образ строится не на основе непосредственно воспринятого, а встраивается в некоторую предшествующую информацию о человеке, окружающую его определенным ореолом (положительным, как правило, но, возможно, и отрицательным). Это уже очень близко к тому, что, как мы видели, в когнитивной психологии именовалось «схемой».

Эффект ореола проявляется при формировании первого впечатления в том случае, когда имеется минимальная предварительная информация о воспринимаемом человеке: лишь некоторый набор либо позитивных, либо негативных качеств, якобы ему присущих, как правило, касающихся моральных свойств личности. Ореол выступает фильтром, через который пропускается лишь ограниченное число качеств, либо положительных, либо отрицательных, и это тоже — определенная когнитивная «работа».

С этим эффектом связаны два других — «первичности» и «новизны», обуславливающие построение образа воспринимаемого человека в зависимости от порядка предъявления информации о нем (какие качества называются вначале и какие — впоследствии). Возникновение этих эффектов в полной мере анализируется уже непосредственно в психологии социального познания, поскольку ни связаны со сложной системой организации информации.



Самым же значительным эффектом, а по существу, сердцевиной межличностного восприятия является стереотипизация, то есть построение образа на основе уже существующего, устойчивого представления, например, о членах определенной социальной или этнической группы. Так, ярко выраженные профессиональные черты у носителя какой-либо профессии («все бухгалтеры — педанты») рассматриваются как черты, присущие всем представителям данной профессии, и т.п. Стереотипизация в процессе

восприятия человеком человека может иметь два различных следствия. С одной стороны, она упрощает процесс построения образа другого человека, сокращает необходимое на это время. С другой — при включении этого механизма может произойти сдвиг в сторону какой-либо оценки воспринимаемого человека и тогда это порождает предубеждение или, напротив, переоценку реальных свойств объекта восприятия. Особое значение стереотипы имеют в области межэтнических отношений [см. 88; 90]. Хотя феномен описан в многочисленных исследованиях по социальному восприятию, его изучение занимает большое место и в работах по социальному познанию, где вся проблематика, связанная с процессом стереотипизации, значительно обогащается.

2. ОТ СОЦИАЛЬНОГО ВОСПРИЯТИЯ К СОЦИАЛЬНОМУ ПОЗНАНИЮ

Обзор проблем, возникающих в исследованиях социальной перцепции, показывает, что в них заложен фундамент более широкого подхода к изучению этого явления. Но для того чтобы понять претензии психологии социального познания на самостоятельный статус, нужно как минимум проанализировать более скрупулезно те «добавки» или принципиальные дополнения, которые предлагаются к уже существующей традиции.

В литературе обсуждается вопрос о том, что собственно имеют в виду, когда говорят о **социальном** познании. Во-первых, признается факт социального **происхождения** этого познания: оно возникает и поддерживается социальным взаимодействием, решающую роль в нем играет коммуникация. Во-вторых, познание является социальным, поскольку оно имеет дело с социальными **объектами** (круг их весьма обширен и требует дополнительного обсуждения). В-третьих, социальное познание **социально разделено**, т.е. его результаты являются общими для членов определенного общества или группы, «разделяются» ими, ибо в противном случае никакие взаимодействия были бы невозможны [124]. Рассмотрим каждую из этих «добавок» подробнее, тем более **что в** литературе неоднократно ставится вопрос о том, какое значение имеет каждая **из** них для выявления «социальности» познания.

Итак, познание социально по своему *происхождению*. Знания о социальном мире возникают лишь при условии взаимодействия людей, их общения между собой: даже простейшая форма социального знания — построение образа другого человека уже возможна лишь при элементарном взаимодействии. Более сложные формы социального познания — других групп, общества в целом возникают лишь при условии, что человек действует в разнообразных социальных ситуациях. Здесь вновь уместно вспомнить

истину, что человек действует в мире в соответствии с тем, как он познает его, но познает мир в соответствии с тем, как действует в нем. Значит, при познании явлений социального мира всегда дан социальный контекст — реальная социальная ситуация, в которой живет и действует человек. Важнейшее условие адекватного знания в данном случае — соотношение между содержанием знания, изменениями в нем и изменениями в мире. Акцент на эту сторону вопроса был сделан именно в социальной психологии. Доказательством этого являются исследования процесса социализации: знания о социальном мире закладываются с детства и развиваются по мере приобретения ребенком социального опыта, т.е. действия его все в новых и новых социальных ситуациях.

Большое значение при происхождении социального познания имеет конкретная культурная среда, которая воспринимается ребенком в процессе социализации через овладение языком. Язык, как инструмент освоения социального мира, выступает также в качестве одного из доказательств социального происхождения социального познания. Следовательно, само взаимодействие осуществляется в контексте общества и потому не непосредственно обуславливает процесс социального познания. *А. Тэшфел* замечает по этому поводу: важно понять, «как различные социальные системы влияют на индивидуальный способ видения мира, в котором индивид живет и действует» [цит. по: 93]. Социальное происхождение социального познания заставляет расширить круг вопросов, на которые должен быть найден ответ: задача заключается в том, чтобы не только понять человека, понять его взаимодействия с другими людьми, но и понять **мир**, в котором эти взаимодействия осуществляются.

Вторая «добавка» касается *круга* тех социальных явлений, которые выступают объектами социального познания. Как мы помним, в исследованиях социального восприятия круг этих объектов был достаточно ограничен: другой человек, группа, более широкая общность. Лишь на первых порах своего существования психология социального познания принимала такую постановку проблемы. При дальнейшем развитии исследований была установлена необходимость обратиться к более широкому кругу объектов. Коль скоро социальное познание зарождается во взаимодействии, а последнее всегда дано в более широком социальном контексте, возникла необходимость анализа этих взаимодействий в различных конкретных социальных «средах». Под «средой» здесь можно понимать самые разные фрагменты действительности. Во-первых, многочисленные конкретные социальные группы: в современных обществах это, например, организации, различные социальные институты (что в традиционных исследованиях социального восприятия специально не

оговаривалось). Во-вторых, «среда» интерпретируется и в ее экологическом смысле: как естественная и искусственная среда обитания (тем более что в современной психологии все более определенно заявляет о себе относительно новая ветвь — «экологическая психология», или «психология среды»). Как мы увидим далее, познание «среды» — важный фактор ориентации человека в социальном мире. В-третьих, «среда» может быть понята и как языковая среда, представляющая собой символическую репрезентацию окружающего мира. В-четвертых, под «средой» можно понимать и всю область межгрупповых отношений — их различные «срезы», их тип.

Такое расширение сфер социального познания подводит вплотную к выводу о необходимости исследовать процесс познания социального мира в целом, проанализировать условия и способы построения его образа. Отсюда в психологии социального познания фиксируют три ряда «ожиданий», которые включаются в процесс познания социального мира каждым конкретным субъектом: общий ряд ожиданий, которые порождены данной культурой, данным типом общества; ожидания, возникающие на основе предшествующего знания о какой-либо конкретной группе (нации, профессии, социальном классе); ожидания о поведении конкретной личности, которая выступает объектом познания. Это также задает психологии социального познания определенную структуру и внутреннюю логику предмета.

Третий признак большей «социальности» социального познания по сравнению с социальным восприятием — его *разделенность* с Другими людьми. Эта идея «разделяемости» социального познания базируется на двух постулатах: а) в поведении всех людей существует предсказуемый ряд сходств, основанных на представлениях об общей человеческой природе, приобретенных нами в опыте; б) существует также ряд несомненных различий в поведении людей (как у отдельных индивидов, так и у некоторых типов). Из этого следует, что никогда нельзя иметь два одинаковых мнения даже об отдельном человеке, не говоря уже о каких-то более сложных явлениях. Это — цена «объективности» познания. Именно поэтому всякое познание и есть ментальная *реконструкция* того, что существует *на самом деле*.

Эта реконструкция осуществляется субъектом на основе его опыта, потребностей, намерений. Поэтому нет на Земле двух индивидов, чьи результаты познания были бы идентичными. Естественно, особенно важно это для характеристики социального познания, поскольку кроме индивидуального опыта индивида здесь включается еще и опыт группы, к которой он принадлежит, и весь «опыт» культуры. Тем не менее люди должны определенным образом понимать друг друга или хотя бы понимать, о чем идет речь. «Разделяемость» результатов познания и означает, что, несмотря на индивидуальные или групповые представления о различных социальных

явлениях, люди существуют в некотором общем познавательном пространстве, они более или менее разделяют — возможно, в определенных пределах — значение тех или иных познаваемых ими объектов.

Средством выработки таких разделяемых представлений, значений является коммуникация. Только при включении ее в познавательный процесс можно ответить на сакраментальный вопрос: как люди могут познать одну и ту же вещь, если каждый конструирует ее образ индивидуально, если вообще знание каждого о мире есть процесс абсолютно независимый? Социальное познание, возникая в ходе взаимодействия, предполагает обязательный коммуникативный процесс, т.е. процесс постоянного обмена информацией. Не случайно в теории «социальных представлений» С. Московиси, важнейшей концепции психологии социального познания, эта проблема обсуждается во всей ее полноте [143].

Самый главный вывод, который следует из характеристики этого третьего признака «социальности» социального познания, состоит в том, что условием его возможности является включенный в него процесс постоянной коммуникации между людьми: образ социального мира вырабатывается сообща.

Но вместе с тем люди различны, и поэтому каждый демонстрирует свой индивидуальный стиль социального познания. На основе обобщения опыта многочисленных исследований [130, р. 122-128] выявлены пять основных типов субъектов социального познания (в английской терминологии — «познавателей»).

а. Рациональный человек. Как мы увидим, именно такой тип обрисован в теориях когнитивного соответствия. Для него основание познания — поиск соответствия, упорядоченности в его когнитивных структурах, он рационален, так как глубоко убежден, что в познании нужно руководствоваться доводами, а не эмоциями.

б «Наивный психолог» — это обыденный человек, описанный Ф. Хайдером и С. Ашем, который полагается на сложившиеся у него представления о некотором сцеплении черт в человеке («все серьезные люди упрямы», «все веселые — легкомысленны», «все упрямыцы — педанты» и пр.). Такой человек постоянно «достраивает» образ воспринимаемого, руководствуясь тем, что впоследствии было названо «имплицитными теориями личности».

в. «Производитель данных» — человек, который оценивает другого человека не в связи с существующими у субъекта имплицитными теориями личности, а исключительно на основании порядка предъявления информации о воспринимаемом. Считается, что к концу списка фиксируемых черт внимание ослабевает и окончательная оценка воспринимаемого представляет

собой «алгебраическую линейную интеграцию взвешенных оценок рейтинга». Но сам рейтинг качеств человека устанавливается культурой (например, в разных культурах будет различным рейтинг таких качеств, как «неопрятный» или «агрессивный», «открытый» или «деловой» и т.п.).

г. «Когнитивный скупец (скряга)» — человек, допускающий много ошибок в оценивании другого человека из-за излишней «экономности» своих суждений. Это может выражаться, например, в том, что в памяти удерживается лишь более доступное, именно оно и приплюсовывается к образу воспринимаемого. Или, подобно «наивному психологу», такой скупец опирается на наиболее привычные сочетания, сцепления признаков (например, «преступления» и «иммигранты» и пр.). Иногда такой «скупец» опирается в своих суждениях на кажущуюся близость тех или иных объектов. (Нисбет и Росс предложили студентам такой сюжет: «У нас есть друг — профессор. Он любит писать стихи, довольно застенчив и мал ростом. Кто он — психолог или китаевед?» Большинство ответило: «Психолог». Спрашивается, на каком основании? Да на том, что у двух психологов Друг скорее тоже будет психологом, а не китаеведом.) «Когнитивный скупец» склонен видеть лишь вершину айсберга.

д. Когнитивно-аффективный тип, в отличие от «рационального», в гораздо большей степени опирается в своих оценках на эмоции: никогда не действует «по логике», но всегда — по «психологике». По словам Р. Зайонца, для такого человека, безусловно, приемлемо высказывание: «Предпочтения не нуждаются в выводе». (Это совпадает с известной мыслью Паскаля: «Сердце имеет свой резон, что не знает никаких резонов».)

Естественно, эта типология, как и всякая типология, достаточно условна: вряд ли описанные типы существуют в чистом виде. Тем не менее она полезна, так как позволяет далее более конкретно рассмотреть вопрос о том, какие механизмы человек включает при познании социального мира и как эти индивидуальные механизмы проявляют себя во взаимодействии с социальными факторами.

Все соображения, приведенные здесь, служат тому, чтобы понять, в чем заключается разница между исследованными ранее процессами социального восприятия и процессами социального познания, т.е. сопоставить перцептивный и мыслительный процессы, выявить различия между тем, как мы *воспринимаем* мир, и тем, как мы *думаем* о нем.

3. ТЕОРИИ КОГНИТИВНОГО СООТВЕТСТВИЯ

Следующий шаг был сделан так называемыми теориями когнитивного соответствия. Совокупность этих теорий, родившихся в 50-х гг. XX в.,

представляет собой одну из важнейших ориентации в современной социальной психологии [см. 7]. В самом общем виде сущность когнитивистского подхода может быть охарактеризована как стремление объяснить социальное поведение при помощи описания преимущественно познавательных процессов, характерных для человека. В прямую противоположность бихевиоризму когнитивисты обращаются прежде всего к психической деятельности, к структурам психической организации. Главный акцент в исследованиях делается на процесс познания. Общая линия связи между этим процессом и социальным поведением прослеживается следующим образом: впечатления индивида о мире организуются в некоторые связанные интерпретации, в результате чего образуются различные идеи, верования, ожидания, аттитюды, которые и выступают регуляторами социального поведения. Таким образом, это поведение целиком находится в контексте некоторых организованных систем образов, понятий и других «менталистских» образований. При объединении этих образований в связанную структурированную систему человеку неизбежно приходится принимать некоторое решение, первым шагом которого является отнесение воспринимаемого предмета к определенной категории.

Легко видеть, что основные линии когнитивистского подхода в социальной психологии имеют своим источником некоторые идеи классической гештальтпсихологии, а также теории поля К. Левина. Один из видных теоретиков когнитивизма в социальной психологии *Р. Абельсон* впоследствии так выразил своеобразную программу подхода: «Мой вариант Каждого Человека заставляет рассматривать его в большей степени как Думателя, чем как Делателя» [цит. по: 7, с. 113].

Апелляция к *гештальтпсихологии* осуществляется по нескольким линиям: принимается идея образа как целостного образования, идея изоморфизма, трансформированная здесь в идею подобия различных аспектов межличностных отношений. Специфическую трактовку получает и идея имманентной динамики гештальта: преобразование познавательных структур субъекта («реорганизация», «перегруппировка») понимается как установление таких сбалансированных структур индивида, которые переживаются им субъективно как психологический комфорт. При установлении такого баланса используется принцип гештальтпсихологии о господстве «хороших фигур». Таким образом, весь традиционный набор идей гештальтпсихологии представлен в работах социальных психологов когнитивистской ориентации. В них достаточно часты прямые ссылки на классические произведения гештальтистов, в частности на книгу *В. Келера* «Гештальтпсихология»; многие из авторов, работающих в рамках этой ориентации, называют себя учениками школы гештальтпсихологии.

Естественно, идеи классической гештальтпсихологии не воспринимаются буквально. Во-первых, потому что сама специфика социально-психологического исследования требует их известной модификации. Во-вторых, потому что современных когнитивистов в социальной психологии отделяет от классической гештальтпсихологии довольно длительный отрезок времени, в течение которого многие идеи оказались либо обновленными, либо отброшенными. В-третьих, потому что на фоне общего эклектизма в современной социальной психологии границы между ориентациями значительно смягчаются и, таким образом, в ткань когнитивистских представлений сплошь и рядом проникают идеи из других теоретических ориентации.

Однако общая тональность гештальтпсихологии неизбежно присутствует в работах когнитивистов: призыв опереться на непосредственный жизненный опыт как на первый шаг создания «респектабельной» науки, допустимость, наряду с экспериментом, данных «наивного» наблюдения и, конечно, общая ориентация на познавательные процессы как исходный пункт психологического анализа.

Другим теоретическим источником когнитивистской ориентации является *теория поля К. Левина*. Несмотря на близость идей -Левина гештальтпсихологии, в его концепции содержатся такие акценты, которые особенно значимы для социальной психологии. В отличие от гештальтпсихологов, Левин делает упор не на познавательные процессы, а предлагает принципы исследования личности и, следовательно, наряду с использованием такого ключевого понятия, как «образ», разрабатывает понятие «мотив». Это содержит в себе высокую привлекательность для когнитивистов — социальных психологов, поскольку привлечение только фактора информации (знания) для объяснения социального поведения оказывается недостаточным. И хотя до сих пор проблема связи когнитивных и мотивационных процессов не решена окончательно, сама постановка ее возможна при условии синтеза классической гештальтпсихологии и теории поля.

Для социальной психологии особенно значимыми оказались такие положения теории поля, как идея взаимодействия индивида и окружения (среды), которая трансформирована в идею взаимодействия индивида и группы, что дает основание рассматривать не только перцептивную структуру индивида, но и структуру его реального поведения. Когнитивистам свойственно усвоение двоякого значения понятия «поле». Как справедливо замечает *М. Г. Ярошевский*, «для гештальтистов «поле» — это перцептивная структура, это то, что воспринимается в качестве непосредственно данного сознанию. Для Левина «поле» — это структура, в которой совершается

поведение. Она охватывает в нераздельности мотивационные устремления (намерения) индивида и существующие вне индивида объекты его устремлений» [111, с. 258]. Другая идея Левина, непосредственно использованная в социальной психологии,— это идея валентности: многие построения когнитивистов относительно представленности в феноменальном поле субъекта его отношений к другим людям эксплуатируют идею позитивной или негативной валентности.

Подобно тому как это произошло с идеями классической гештальтпсихологии, теория Левина не используется «дословно». Скорее и здесь влияние проявилось в большей степени на общую ориентацию исследования — на необходимость изучения индивида во взаимодействии с окружением, акцент на «центральные» психические процессы, уважение к эксперименту, в том числе в такой сложной области, как исследование личности.

Ядро когнитивистской ориентации составляют **теории когнитивного соответствия** [155]. Все они базируются на основной посылке о том, что когнитивная структура человека не может быть несбалансированной, дисгармоничной, а если это имеет место, то немедленно возникает тенденция изменить такое состояние. Эта идея по-разному представлена в разных теориях, но сам факт обращения к ней одновременно многих исследователей весьма примечателен. Сами последователи этих теорий в своеобразном *credo*, изложенном в книге «Теории когнитивного соответствия», отмечают, что история их возникновения есть иллюстрация нередко встречающегося в науке явления, когда в определенный период времени возникает несколько сходных теорий, созданных авторам не имеющими между собой прямых научных контактов. В конце 50-х гг. именно это произошло с теориями когнитивного соответствия которые возникли под разными названиями: *баланса, конгруэнтности, симметрии, диссонанса*. Общим для всех них было с самого начала признание того факта, что человек ведет себя таким образом, чтобы максимизировать внутреннее соответствие его когнитивной системы, и, более того, группы ведут себя таким образом чтобы максимизировать внутреннее соответствие их межличностных отношений. Ощущение же несоответствия вызывает психологический дискомфорт, что и порождает реорганизацию когнитивной структуры с целью восстановления соответствия.

Хотя эти теории возникли лишь в конце 50-х гг., к ним применимы слова *Г. Эббингауза*, относящиеся к психологии в целом: теории эти имеют «длинное прошлое, но короткую историю». Сами последователи этих теорий усматривают связь их еще со средневековым понятием логического человека или с понятием рационального человека, экономического человека философских концепций более позднего времени. Общность подхода

подчеркивается в том пункте, где осуществляется попытка соотнести логичное и алогичное, рациональное и нерациональное в поведении человека. Тот факт, что к этим тезисам вернулись в 50-е гг., очевидно, имеет свое объяснение: длительное господство бихевиористской ориентации обходило эту проблему, между тем как усложнение форм общественной жизни диктовало требование рациональных форм поведения. Теории когнитивного соответствия в специфической форме ответили на это требование.

Непосредственными источниками теорий соответствия считаются идеи К. Левина о природе конфликта и коллективная работа под руководством Т. Адорно «Авторитарная личность». Левин выделил три типа психологических конфликтов, которые позже были зафиксированы в эксперименте Миллером [см. 98]: «подход — подход», «подход — избегание», «избегание — избегание». В каждой ситуации перед индивидом существует альтернатива выбора поведения. Так, в ситуации «подход — подход» характеризуется состояние индивида, которому приходится выбирать между двумя в равной степени привлекательными альтернативами, каждая из КОТОРЫХ требует различного типа действия. Классический обыденный пример такого типа конфликта — это ситуация Буриданова осла, не решающегося выбрать тот или иной привлекательный для него пучок сена. Ситуация «подход — избегание» характеризует такой тип конфликта, когда одна и та же цель представляется индивиду и привлекательной, и отталкивающей в то же самое время (на обыденном языке это называется «и хочется и колется»). Наконец третий тип конфликта «избегание — избегание» рисует ситуацию когда нужно выбирать между двумя равно непривлекательными альтернативами («налево пойдешь — пропадешь, направо пойдешь — ...тоже пропадешь»).

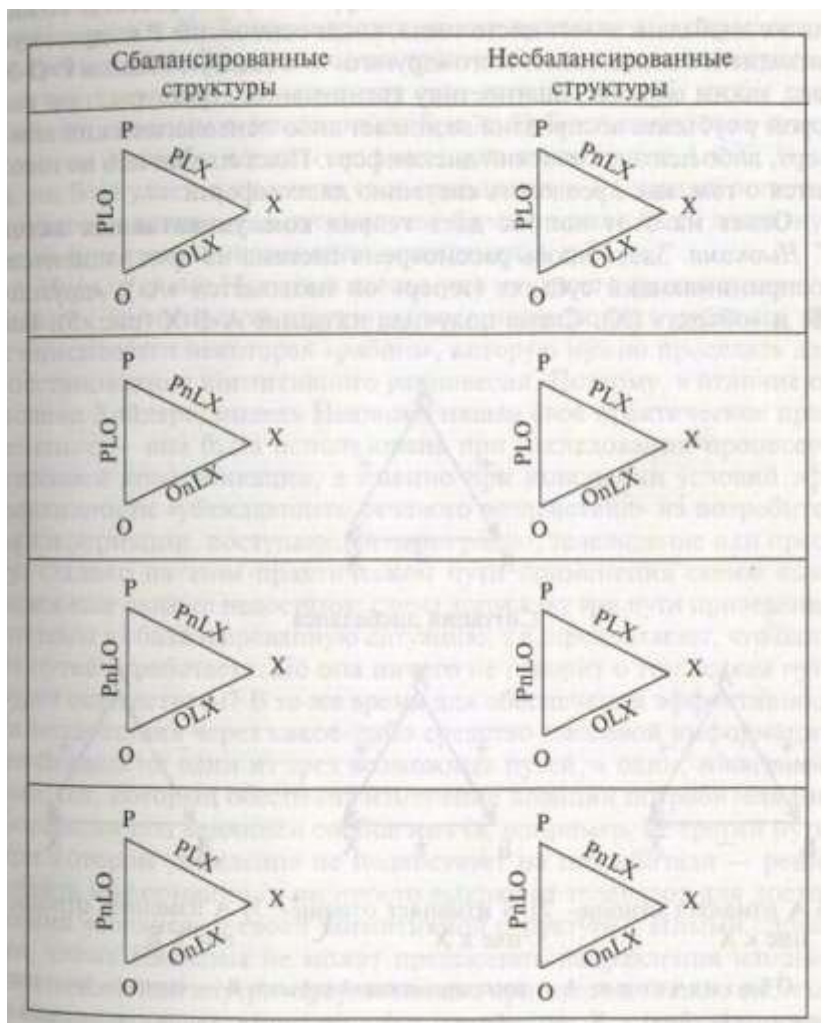
Интерпретация сделанного выбора хорошо осуществляется при помощи теорий когнитивного соответствия, которые как бы логически продолжают рассуждения Левина: человек выбирает ту альтернативу, при помощи которой он быстрее восстанавливает свое когнитивное соответствие.

Что же касается работы Адорно и соавторов, то среди многих важных психологических разработок, содержащихся в ней (в частности, проблемы авторитаризма и связанных с ним вопросов), когнитивистами было отмечено одно важное обстоятельство. В разделе книги, озаглавленном «Когнитивная организация личности», обсуждалось понятие «толерантность неоднозначности», которое рассматривается как прообраз идеи терпимости к несоответствию, т.е. такого психологического состояния индивида, при котором его сенситивность к возникшему в когнитивной структуре несоответствию минимальна.

Опираясь на эти прообразы идеи когнитивного соответствия, авторы и обратились к разработке собственно различных теорий. Из них наибольшую

известность получили: теория структурного баланса Ф. Хайдера, теория коммуникативных актов Т. Ньюкома, теория когнитивного диссонанса Л. Фестингера и теория конгруэнтности Ч. Осгуда и П. Танненбаума. Несколько особняком стоит теория психологии, разработанная Р. Абельсоном и М. Розенбергом. Подробный анализ этих теорий дан в ряде опубликованных работ [7]. Поэтому здесь необходимо лишь выявить некоторые позиции, которые непосредственно послужили платформой для последующих изысканий в психологии социального познания.

В теории сбалансированных и несбалансированных структур Ф. Хайдера, который справедливо считается одним из основателей когнитивистской ориентации, рассматривается перцептивное поле некоего познающего субъекта, в котором присутствуют: он сам, другой субъект, к которому у воспринимающего есть определенное отношение, и третий — объект, по поводу которого и воспринимающий и «другой» имеют какое-то суждение. Когнитивная структура воспринимающего субъекта будет сбалансированной, если она подчиняется обыденному житейскому «правилу»: «мы любим то, что любят наши друзья», «мы любим то, что не нравится нашим друзьям» и т.п. По мысли Хайдера, в этих сентенциях выражены представления наивной психологии о сущности стремления человека к сбалансированной когнитивной структуре. Хайдер скрупулезно строит все возможные модели сбалансированных и несбалансированных структур индивида, собранные воедино в его схеме Р-О-Х, где Р — воспринимающий субъект, О — «другой» и Х — объект, воспринимаемый и «воспринимающим субъектом», и «другим». При помощи этой схемы (рис. 4) определяется, какой тип отношений между



Обозначения: L — положительное отношение; nL — негативное отношение.
Рис. 4. Схема Р-О-Х (Ф. Хайдер). К теории структурного баланса

три обозначенными элементами схемы дает устойчивую, сбалансированную структуру и какой — вызывает ситуацию дискомфорта для Р (например: «Мне очень понравилась прочитанная книга, а мой лучший друг подверг ее сокрушительной критике»).

В общем виде баланс присутствует, по мнению Хайдера, в когнитивной системе Р в том случае, если Р воспринимает всю ситуацию как гармонию, без стресса, т.е. если отношения между Р и «другим» (О) соответствуют отношению «другого» (О) к объекту. Точно так же дисбаланс имеет место тогда, когда отношение Р к «другому» расходится с отношением этого «другого» к «объекту». Модель Р-О-Х дает, таким образом, диагностику когнитивной структуры, при которой у субъекта восприятия возникает либо психологический комфорт, либо психологический дискомфорт. Пока еще

ничего не говорится о том, как преодолеть ситуацию дискомфорта.

Ответ на этот вопрос дает **теория коммуникативных актов Т. Ньюкома**. Здесь вновь рассмотрена система из трех элементов: воспринимающий субъект (теперь он называется «А»), «другой» (Б) и «объект» (Х). Схема получила название А-Б-Х (рис. 5). Все

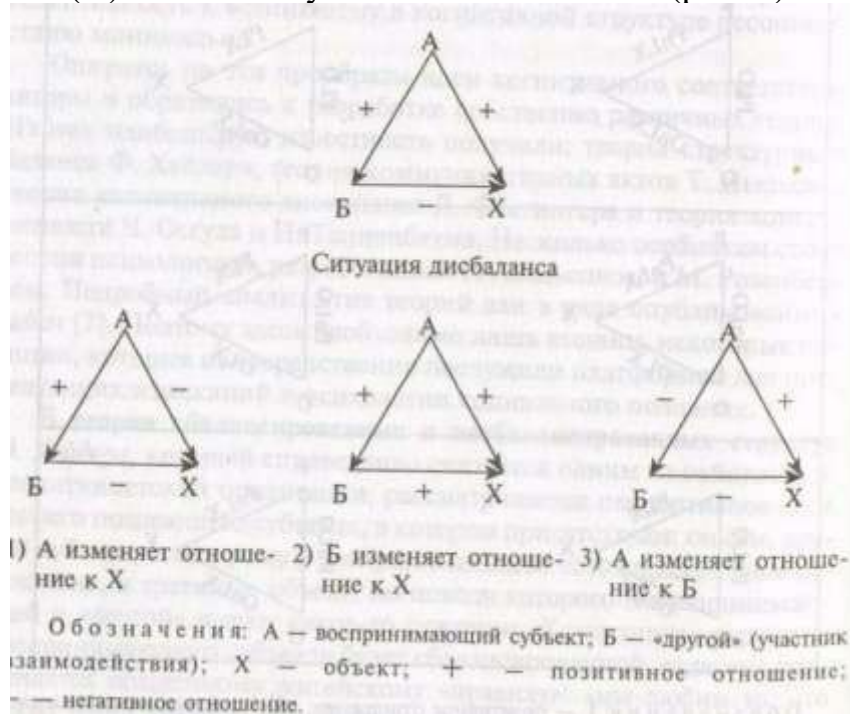


Рис. 5. Схема А-Б-Х (Т. Ньюком). К теории коммуникативных актов

рассуждения ведутся подобно тому, как это делается в схеме Хайдера: А воспринимает как консонанс (аналог балансу) сходство своего отношения к Х и отношения Б к Х. Сходство этих отношений будет порождать привязанность между А и Б и, напротив, расхождение этих отношений будет порождать неприязнь между А и Б. Чтобы привести систему в ситуацию консонанса (баланса, по Хайдеру) необходимо развивать коммуникацию между А и Б, вести «переговоры», цель которых — сблизить позиции А и Б по отношению к Х. Коммуникация может привести к возвращению системы в сбалансированное состояние. Однако при этом возможны три варианта: 1) А изменяет свое отношение к Х, чтобы сделать его сходным с отношением Б к Х; 2) Б изменяет свое отношение к Х, чтобы сделать его сходным с отношением А к Х; 3) ни А ни Б не удается изменить свое отношение к Х (каждый остается при своем мнении), в этом случае баланс может быть достигнут лишь при условии изменения отношения А к Б.

Итак, в схеме Ньюкома дается уже не просто диагностика состояния когнитивной структуры воспринимающего субъекта, но и описывается

некоторая «работа», которую нужно проделать для восстановления когнитивного равновесия. Поэтому, в отличие от модели Хайдера, модель Ньюкома нашла свое практическое применение — она была использована при исследовании процессов массовой коммуникации, а именно при выяснении условий эффективности «убеждающего речевого воздействия» на потребителя информации, поступающей через радио, телевидение или прессу. Однако на этом практическом пути применения схемы выявился еще один ее недостаток: схема допускает три пути приведения системы в сбалансированную ситуацию, т.е. предполагает, что один из путей «сработает». Но она ничего не говорит о том, *какой* путь будет осуществлен? В то же время для обеспечения эффективности воздействия через какое-либо средство массовой информации необходим не один из трех возможных путей, а один, *единственный*, тот, который обеспечит изменение позиции потребителя информации под влиянием сообщения (а, например, не третий путь, при котором убеждение не подействует на потребителя — реципиента информации, и он просто выключит телевизор для достижения «баланса» в своей когнитивной структуре). Иными словами, схема Ньюкома не может предсказать направления изменения отношений внутри «треугольника»: приведет ли А свою систему в соответствие путем изменения отношения Б к «объекту» или изменением его отношения к коммуникатору (т.е. к А).

Следующий логический шаг в совершенствовании идеи когнитивного соответствия сделан **в теории конгруэнтности У. Осгуда и П. Танненбаума**. В отличие от теорий Хайдера и Ньюкома, теория Осгуда и Танненбаума делает два предположения, которые позволяют прогнозировать исходы дисбалансных состояний: 1. Дисбаланс в когнитивной структуре Р (или А—у Ньюкома) зависит не только от общего знака отношения Р к О (А к Б) и О к Х (Б к Х), но и от **интенсивности** этих отношений. Так, отношение может быть положительным, но различной степени (можно что-то или кого-то «сильно любить», просто «любить» и т.п.). Различная интенсивность отношения может также привести к несоответствию (неконгруэнтности). 2. Восстановление баланса может быть достигнуто не только за счет изменения знака отношения Р к одному из членов триады, но путем изменения **и знака, и интенсивности**, причем одновременно к обоим членам триады. Осгуд и Танненбаум применяют методику семантического дифференциала для измерения «сдвига» отношения Р и по знаку, и по интенсивности к Х, так же как и отношения О к Х. Предлагаются формулы, по которым можно достаточно точно рассчитать, насколько «сдвинется» каждое из отношений, чтобы совпасть в одной точке и тем способствовать приведению системы в конгруэнтное состояние. Теория Осгуда и Танненбаума дает максимум возможного для совершенствования идеи приведения когнитивной структуры в состояние соответствия [см.

подробно?].

Несколько выпадает из этой общей логики **теория когнитивного диссонанса Л. Фестингера**, самая известная и популярная из всех теорий соответствия. В отличие от трех рассмотренных теорий, теория Фестингера имеет дело с когнитивной структурой одного-единственного индивида, и поэтому в ней не фигурирует никакая триада (то есть нет «другого»). «Конфликт» разыгрывается в когнитивной структуре одного человека, когда у него возникает несоответствие («диссонанс») между двумя элементами его когнитивной структуры. Эти элементы Фестингер называет «когнициями» или «знаниями». Это могут быть «знания» о себе: что некто делает, чувствует, хочет или желает, чем он является и т.п. Другие элементы — это знания о мире, в котором некто живет: что и где происходит, что к чему ведет, что доставляет удовлетворение, а что причиняет боль, на что можно не обращать внимание, а что важно и т.д. [см. 8]. Широко известен пример, приводимый самим Фестингером, о курильщике, который знает, что курить вредно, но при этом продолжает курить. Фестингер называет три пути, по которым можно осуществить «избавление» от диссонанса или в крайнем случае уменьшить его: а) изменить поведение, т.е. бросить курить; б) изменить «знание» («когницию», по Фестингеру), т.е. убедить себя в том, что никакой опасности нет; в) осторожно относиться ко всякой новой информации относительно курения, произвести ее «селекцию» — воспринимать лишь ту, которая пренебрегает опасностью курения, и отбрасывать «страшные» рассказы про рак и прочие тяжелые последствия.

Фестингер называет пять областей, в которых уменьшение диссонанса играет важную роль: 1. Конфликт после принятия решения когда человек, приняв решение, стремится всячески привести доводы в пользу принятой альтернативы, т.е. в значительной мере снижает объективность, свойственную при оценке альтернатив до принятия решения. 2. Вынужденное согласие, когда у человека возникает диссонанс не потому, что его принудили принять какое-то решение, а он сам добровольно позволил вовлечь себя в решение, вызывающее диссонанс. В этом случае человек для уменьшения диссонанса начинает повышать ценность совершенного действия и как бы «оправдывать» себя. 3. Специфический отбор информации — стремление не столько избежать негативной информации (которая увеличивает диссонанс), сколько подбирать позитивную информацию, диссонанс уменьшающую. 4. Несогласие с убеждениями социальной группы, когда ее неправота очевидна, признание чего могло бы привести к уменьшению диссонанса. Однако зачастую, благодаря взаимодействию между членами группы, такое несогласие не возникает, а, напротив, вместе с группой человек находит новые и новые «подтверждения» ее правоты. 5. Неожиданные результаты действий и их

последствия, когда мера усилий человека уменьшить диссонанс зависит от того, как соотносятся затраченные им усилия и неуспешность результата: диссонанс сильнее в том случае, когда результат какого-то решения противоречит представлению человека о себе. Чтобы уменьшить диссонанс в этом случае, человек склонен изменять даже самооценку. Все это говорит о важности феномена диссонанса в реальной жизни человека [94; 95].

Важный вопрос теории диссонанса — вопрос о его происхождении. Он представляет большой интерес и с точки зрения дальнейшего развития идей когнитивизма. Фестингер предлагает четыре возможных источника возникновения диссонанса: 1) из логической непоследовательности, т.е. когда человек просто допускает одновременное существование двух противоречивых суждений; наряду с видоизмененным примером из традиционной формальной логики («Все люди смертны. Я — человек. Но я никогда не умру»), Фестингер предлагает и другой пример: человек знает, что вода замерзает при 0° , но одновременно полагает, что стакан льда не растает при $+20^{\circ}$; 2) из несоответствия когнитивных элементов культурным образцам, или, иначе говоря, нормам: профессор, выйдя из себя, кричит на студента, хотя знает, что это — элементарное нарушение педагогических норм; он должен при этом испытывать диссонанс; 3) из несоответствия когнитивного элемента более широкой системе представлений: некий американский избиратель является демократом и вдруг на выборах голосует за республиканца; 4) из несоответствия прошлому опыту: кто-то вышел на дождь и почему-то не промокает, хотя в прошлом, естественно, дождь всегда «мочил» [94].

В трех последних случаях отсутствует логическое несоответствие — ситуации не подчиняются фигурам и правилам силлогизма, однако диссонанс все же возникает. Поскольку в теориях когнитивного соответствия всегда рассматривается обыденный человек, постольку ему свойственна весьма специфическая логика. Р. Абельсон и М. Розенберг назвали ее «психологика».

Психологика призвана обеспечить особый характер отношений, возникающих между когнициями. Для того чтобы сформулировать правила психологики, предложена классификация всех возможных элементов и отношений, фигурирующих в когнитивном поле. Это — «элементы»: деятели (сам субъект восприятия, другие люди, группы), средства (действия, институты, ответы), цели (результаты); «отношения», которые связывают эти элементы (позитивные, негативные, амбивалентные, нейтральные). Два «элемента» и «отношение» составляют «предложение». Объединенные вместе, они составляют структурную матрицу, которая позволяет вывести правила психологики. Вот пример. Существуют три элемента А, В, С и четыре вида отношений: п — позитивные, н — негативные, а — амбивалентные, о — нейтральные. Предположим, между ними имеется такая связь: АпВ и ВнС

включает $A \rightarrow B$, что означает, что если A позитивно относится к B , а B негативно относится к C , то A позитивно относится к C . «Резоны» подобного рода отвергаются логиками (с точки зрения которых должно быть: если $A \rightarrow B$ и $B \rightarrow C$, то $A \rightarrow C$), но в действительности они существуют: так на практике часто рассуждают люди. Абельсон отмечает, что при этом имеется в виду «серьезный, но не слишком блестящий «мыслитель», который рассуждает примерно так: если A делает действие B , а B блокирует цель C , то из этого следует, что A — против цели C . Но я всегда думал, что A принимает цель C , и теперь это меня смущает» [цит. по: 7, с. 114; 155]. Смущать-то смущает, но все же обыденный человек рассуждает именно таким образом, т.е. в данном случае зафиксировано не логическое противоречие, а противоречие между практическим соображением и правилом логики. Вот такого рода практические соображения и составляют психологику. «Вопрос о природе соответствия (имеется в виду когнитивное соответствие. — Г. А.) в конечном счете есть вопрос о природе Смысла, о "субъективной рациональности» [7, с. 112].

И хотя трудно не согласиться с важностью сделанного здесь цента слишком категоричное отмежевание «субъективной рациональности» от «объективной рациональности» вряд ли служит обогащению теории. Вместе с тем акцент на выявление **смысла** как некоторой сердцевины процесса познания, несомненно одна из наиболее значимых заслуг теорий когнитивного соответствия. Ее необходимо, в частности, в большей степени учитывать и при общепсихологической разработке проблемы смысла [63].

Такой постановкой вопроса теории когнитивного соответствия вплотную приближаются к более широкой проблеме, поставленной позже в концепциях психологии социального познания, а именно о работе с социальной информацией во имя понимания ее определенного смысла.

Хотя все рассмотренные теории получили название теорий когнитивного соответствия, во всех ход рассуждения начинается именно с восприятия какой-либо информации и затем уже происходит «работа» с ней. Восприятие другого человека с его мнениями, позициями, точками зрения или каких-то иных объектов здесь подвергается дальнейшему обогащению, причем это достигается не простым «наращиванием» каких-либо свойств восприятия, а его радикальной, существенной «переработкой». Эта «переработка» носит рациональный характер, хотя рациональность выглядит весьма субъективно. Тем не менее предложенная в теориях когнитивного соответствия процедура познания социального мира, несомненно, содержит много интересных моментов и находок. Другое дело, что роль когнитивного начала в социальном поведении гипертрофирована: практически отсутствует его эмоциональный компонент. Но это и есть та слабость, которая свойственна

когнитивизму в его классическом виде в целом. Проблема включения в анализ человеческого поведения эмоций и мотивов здесь едва обозначена. Только на более поздних этапах становления психологии социального познания будут сделаны попытки рассмотреть ее более полно.

Таким образом, теории когнитивного соответствия, давая действительно много для проработки проблем социального познания, его структуры, содержания, не смогли вплотную приблизиться к ответу на вопрос о связи когнитивной активности и поведения, Деятельности человека. Тем не менее эти теории могут быть рассмотрены как вторая составляющая социально-психологических знаний, давшая импульс дальнейшим исследованиям социального познания.

Когнитивистская ориентация в целом задала и проблематику дальнейших исследований в социальной психологии, связанную с акцентом на проблемы социальной перцепции, коммуникации аттитюдов, принятия решений и т.п. Точно так же она стимулировала развитие третьей составляющей, получившей название - исследования атрибутивных процессов. Вклад этой области в общую теорию социального познания так велик, что должен быть рассмотрен особо.

Глава III

АТРИБУТИВНЫЕ ПРОЦЕССЫ

СТРАТЕГИЯ «ПЕРЕХОДА»

Самая важная «добавка» к анализу социального восприятия, которая иллюстрирует необходимость перехода к анализу социального познания, — это открытие явления каузальной атрибуции. В социальной психологии

возникает особое направление исследований, посвященных анализу того, каким образом люди интерпретируют причины поведения другого человека в условиях недостаточности информации об этих причинах [см. 9; 11; 38]. При наличии достаточной информации поступки других людей тоже, конечно, интерпретируются, но здесь предполагается, что причины известны. Когда же они неизвестны, средством причинного объяснения выступает приписывание, т.е. осуществляется своеобразное достраивание информации. При этом сфера приписывания становится значительно более широкой — причины приписываются не только поведению отдельного человека, но вообще различным социальным явлениям. Поэтому можно сказать, что процесс атрибуции служит человеку для того, чтобы придать смысл окружающему.

Здесь очевидна связь с теориями когнитивного соответствия, где также ставился вопрос о природе смысла. Однако заметны и различия этих двух подходов. В теориях когнитивного соответствия вопрос о природе смысла ставился на высоком, почти философском уровне, здесь же подчеркивается, что, не решая философских проблем, надо пытаться решить вопрос на операциональном уровне, а именно определить: какого рода информацию люди берут в расчет, приписывая кому-либо что-либо? Кроме этого, теории атрибуции включают анализ *мотивации* индивида понять причины и следствия отношений, потребности людей понять характер окружающего для ориентации в нем и для возможности построить предсказание событий и поступков. Причина, которую человек приписывает данному явлению, имеет важные последствия для его собственного поведения, так как «значение» события и его реакция на него детерминированы в большой степени приписанной причиной.

Разработка этой проблематики не означает исследования того как *следует* приписывать причины поведения другому человеку а, напротив, как это *на самом деле делается* обычным человеком которого Ф. Хайдер — основатель исследований атрибуции — назвал «наивным психологом». Хайдер отмечал, что люди в своих обыденных поступках, в обыденной жизни всегда не просто наблюдают явления, но анализируют их с целью осмысления сути происходящего. Отсюда их стремление прежде всего понять причины поведения другого человека, и если не хватает информации относительно этих причин, то люди приписывают их. Обычно они стремятся приписать стабильные, достаточно широко распространенные и типичные причины, хотя по-разному оценивают намеренное и ненамеренное поведение. Чтобы определить в каждом конкретном случае, какую причину следует приписать, необходимо знать возможные типы причин. Для Хайдера — это причины личностные (т.е. когда причина приписывается действию субъекта) и причины, коренящиеся в «среде» (т.е. такие, которые приписываются

обстоятельствам).

Это были первые «наброски» теорий каузальной атрибуции. Впоследствии теории эти были значительно обогащены, так что сегодня иногда говорят даже не об атрибутивной теории, а о «психологическом объяснении». Поскольку проблематика атрибуции связана с процессом объяснения человеком окружающего мира, необходимо развести понятия «научное объяснение» и «обыденное объяснение». Традиция исследования научного объяснения достаточно стара, особенно в логике и философии научного исследования. Объяснение рассматривается здесь как стержень научного познания. Точно так же и обыденное объяснение — стержень обыденного познания мира, основной способ осмысления мира «человеком с улицы»: вся система его отношений с миром опосредована именно обыденным объяснением. Поэтому атрибутивная теория, имеющая дело с этим обыденным объяснением, и может быть рассмотрена как самый яркий пример перехода от социального восприятия к социальному познанию.

При анализе атрибутивного процесса нужно иметь в виду отличия, которые существуют между научным и обыденным объяснением. Научное объяснение выступает как бы «бессубъектным»: неважно, кто объясняет, важен результат. Хотя, как справедливо показал *А. В. Юревич* [108], в действительности все же указание на **то, кто** объясняет, в скрытой форме содержится: у всякого ученого, осуществляющего научное объяснение, свое «личное уравнение» свой «жизненный мир», т.е. своя интерпретация объясняемого. Именно это и служит причиной многочисленных ошибок, известных в истории науки [108].

Обыденное объяснение, напротив, целиком «субъектно»: здесь познает и, значит, *объясняет*, конкретный «наивный субъект», КОТОРЫЙ всегда находится в общении с «другим»; т.е. они объясняют в конце концов вместе, привнося в этот процесс всю совокупность своих отношений. В отличие от научного объяснения, где сначала получается знание и лишь затем оно «накладывается» на действительность, в случае обыденного объяснения оно немедленно, несмотря на свою несовершенную форму, схватывает значение, т.е. «подводит его под эталоны» и высвечивает смысл. Поэтому это весьма специфическая форма объяснения, которую можно рассматривать как одну из форм «субъективной интерпретации» [86, с. 147].

Однако важно последовательно проследить, как развивались идеи атрибуции. Во-первых, с самого начала подчеркивалась потребность человека понять окружающий его мир и атрибуция рассматривалась как одно из средств такого понимания. Во-вторых, само первичное понятие «каузальная атрибуция» было позже заменено более широким понятием «атрибутивные процессы», поскольку было установлено, что люди в процессе познания

другого человека приписывают ему не только причины поведения, но часто и определенные личностные черты, мотивы, потребности и пр. В-третьих, в основном усилиями С. Бема в число атрибутивных процессов были включены и явления самоатрибуции, т.е. процессы, относящиеся к восприятию и познанию себя. Бем выступил против Фестингера с его теорией когнитивного диссонанса. По Фестингеру, как мы помним, люди *знают* о несоответствии своих мнений, установок поведению, и отсюда у них диссонанс. Бем считает, что люди *не знают* обычно свои подлинные установки, напротив, они *выводят* их из своего поведения (узнают, таким образом, задним числом), поэтому сомнительно наличие у них диссонанса [см. подробно 14; 69]. Механизмы самоатрибуции нужно поэтому изучать специально. В-четвертых, были установлены и еще более сложные зависимости. Например, люди часто озабочены не столько поиском причин поведения другого человека, сколько поиском того, что в людях нам может быть полезно: для нас часто важнее ценности человека, чем понимание его природы; действия людей поэтому мы чаще оцениваем по их адекватности, а не по их ПРИЧИННОЙ обусловленности.

Все сказанное служит доказательством того, что при развитии ТЕОРИЙ атрибуции в анализ все больше и больше включается широкий круг вопросов познания, а не только восприятия. По существу, в этих теориях описывается целый класс особых — атрибутивных задач, которые по своей природе являются типичными *когнитивными* задачами.

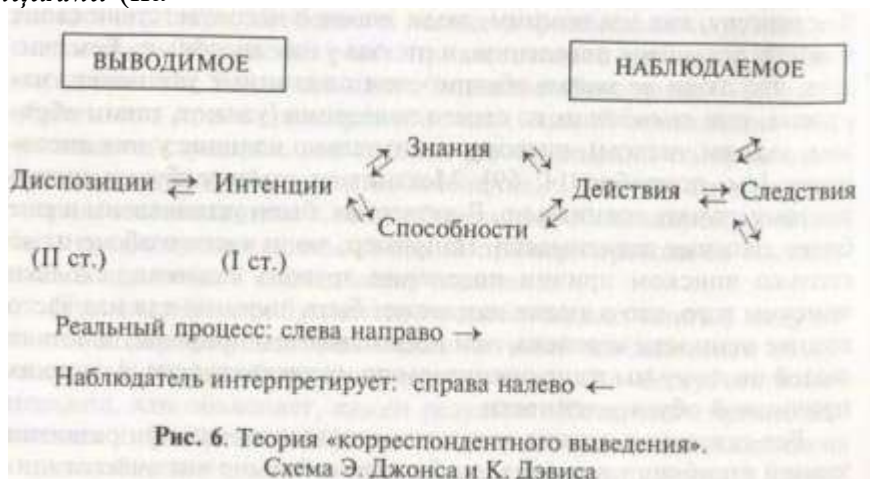
Это положение раскрывается с особой очевидностью в конкретных теориях атрибуции, предложенных различными авторами. При более подробном рассмотрении атрибутивных процессов нужно обсудить как минимум два кардинальных вопроса: как осуществляется сам процесс (т.е. какой логике подчиняется, каковы его компоненты, этапы и пр.) и откуда «берутся» приписываемые причины?

1. ЛОГИЧЕСКИЙ ПУТЬ ПРИПИСЫВАНИЯ ПРИЧИН

Наиболее развернутый ответ на первый вопрос дан в концепции Э. Джонса и К. Дэвиса, получившей название «теория корреспондентного выведения» [цит. по: 14, с. 171; 130, р. 169]. Ими предложена следующая схема, помогающая понять логический путь, которым следует человек, приписывая причины поведения другому человеку (рис.6).

Если рассмотреть банальный случай дорожно-транспортного происшествия, когда автомобилист сбивает пешехода, то при размышлении о причинах инцидента можно предложить следующую логику. Реальный процесс осуществляется по направлению слева направо: субъект поступка (водитель) прежде всего обладает некоторыми личностными чертами —

диспозициями (например, долей безответственности), затем намерениями — интенциями (на-



пример успеть «проскочить» на красный свет), потом актуализует другое при помощи *знаний* (в нашем случае плохой подготовкой на экзамене по получению водительских прав), а также *способностей* (например, недостаточной быстротой реакций при виде препятствия). Результат — автомобилист сшибает пешехода.

Иной порядок следования событий раскрыт наблюдающему: индивид прежде всего наблюдает *следствия* каких-то действий другого человека (например, как автомобилист сшиб пешехода), он может также наблюдать и само *действие* (видел, как автомобилист проехал на красный свет). Но далее он уже ничего наблюдать не может: он может только умозаключать что-то относительно *знаний* совершившего поступок или его *способностей*. Продолжая это рассуждение, наблюдающий может также нечто предположить относительно намерений (*интенций*) субъекта поступка или даже относительно характеристик его личности (*диспозиций*). Но все это будет уже определенной мыслительной операцией, которую Джонс и Дэвис назвали **«корреспондентным выведением»**, т.е. осуществлением вывода, соответствующего ряду наблюдаемых фактов [см. 10; II]. Наблюдатель, таким образом, движется в своих заключениях справа налево, на этом пути он и осуществляет процесс приписывания.

Процесс выведения («вывода») расшифровывается более подробно: выделяются две его стадии: а) атрибуция интенций, б) атрибуция диспозиций. На первом этапе наблюдатель умозаключает, намеренно ли действие или нет. (В нашем примере действие намеренно, так как водитель, каким бы плохим учеником на курсах он ни был, знал возможные последствия и мог совершить действие.) Второй шаг наблюдателя — анализ того, какие диспозиции стоят за этим (в нашем случае наблюдатель может заключить о безответственности

водителя).

Это поэтапное рассуждение, естественно, может включать в себя ряд ошибок. Оказалось, что многие ошибки зависят от двух показателей: а) уникально или типично действие; б) социально желательно оно или нет.

На значение уникальности или типичности наблюдаемого поступка в свое время обращал внимание С. Л. Рубинштейн: «В обычных условиях процесс познания другого человека "свернут", лишь в случае наблюдения отклоняющихся образцов он "развертывается"» [86а, с. 180]. Понятно, что при типичном поступке атрибуция его причин осуществляется более или менее автоматически, а вот при необычном — резонов для его объяснения мало и тогда открывается простор для атрибуции. Точно так же «социально нежелательное поведение» (т.е. не соответствующее принятым нормам, требованиям определенных социальных ролей: например, воспитательница детского сада ударила малыша) допускает гораздо больше возможных толкований.

Эту идею подтверждает эксперимент Э. Джонса, К. Дэвиса и К. Гергена. Испытуемые слушали симулированные интервью с людьми, якобы отбираемыми в космонавты и в подводники. Интервьюер описывал идеального космонавта как интроверта, а подводника как экстраверта. Затем испытуемым дали прослушать записи бесед с теми людьми, которые якобы намеревались стать космонавтами или подводниками. Половине испытуемых предложили записи бесед с теми, кто четко продемонстрировал интроверсию или экстраверсию, и попросили указать, к какой профессии пригодны данные люди. Распределение было сделано безошибочно. Другой половине испытуемых дали прослушать ответы претендующих на роль космонавтов, но демонстрирующих экстраверсию, и претендующих на роль подводников, но демонстрирующих интроверсию. Когда испытуемым предложили дать характеристики этим людям с точки зрения их годности к профессии, то были получены далеко не однозначные интерпретации: не было прямых отвержений людей, продемонстрировавших качества, «противопоказанные» данной профессии. Вместо этого последовали просто более подробные описания личности отбираемых, более сложные их интерпретации. Так, например, экстравертированные «космонавты» описывались как конформные и вместе с тем склонные к кооперации, что якобы и обусловило проявление качеств, принятых за интроверсию. Интровертированные же «подводники» наделялись такими качествами, как независимость и несклонность к кооперации, что и дало основания им высказать суждения, «похожие» на экстраверсию.

Это позволило сделать такое заключение: поведение, демонстрирующее явные ролевые образцы, не нуждается в особом объяснении, но отходящее от ролевых требований нуждается в специальном объяснении, ибо оно

«интригует», так как обладает низкой социальной желательностью. Тот факт, что для такого поведения есть мало резонансов, заставляет оценивающего в большей степени апеллировать к интенциям и диспозициям личности. Именно в этих ситуациях особенно велик простор для приписывания.

Таким образом, в случае нетипичного поведения (а «типичность» в данном случае была задана экспериментатором) объяснения поведения других людей получили весьма развернутый характер, т.е. атрибутивный процесс здесь проявился особенно отчетливо. При этом объяснении уместно вернуться вновь к идее С. Л. Рубинштейна, позволяющей выявить еще одну важную черту социального познания. Если восприятие другого человека есть «прощение» его, то в этом процессе можно усмотреть как бы «текст» (внешние характеристики воспринимаемого) и «смысл» (его внутренний, психологический облик). Воспринимающий имеет перед собой и «текст» и «смысл». Но текст — это готовые словарные характеристики, употребляемые более или менее автоматически (можно сказать, что они фиксируют типичное). Над «смыслом» же надо работать, здесь-то и возможен «отход» от нормы: здесь мало очевидных резонансов и больше простора обращаться в объяснениях к интенциям и диспозициям воспринимаемого человека.

Позже к названным двум условиям возникновения ошибок в атрибутивном процессе прибавились еще два. Факторами, обуславливающими адекватность или неадекватность вывода, являются: *тип* атрибуции (насколько «верно» в конкретном случае употреблен «нужный» тип атрибуции) и *позиция* субъекта восприятия (является ли он лишь наблюдателем или участником процесса).

Каждый из названных факторов требует особого рассмотрения.

2. ТЕОРИЯ КАУЗАЛЬНОЙ АТРИБУЦИИ Г. КЕЛЛИ

Вопрос о различных типах причин, которые могут быть приписываемы объекту восприятия, — это вопрос о том, «откуда» вообще берутся приписываемые причины. На этот вопрос и отвечает развернутая теория атрибутивного процесса, предложенная Г. Келли [116; см. также 49; 12]. В этой теории разбираются два случая:

1. Когда воспринимающий черпает информацию из *многих* источников и имеет возможность различным образом комбинировать поведение объекта и его причины, выбрав *одну* из них. Например, вы пригласили кого-то в гости, а тот человек отказался. Как объяснить, в вас ли здесь дело или в приглашенном? Если вы знаете, что этот человек отказал в это же время и другим друзьям, а в прошлом вас не всегда отвергал, то вы скорее припишете причину отказа ему, а не себе. Но это возможно лишь в том случае, если у вас

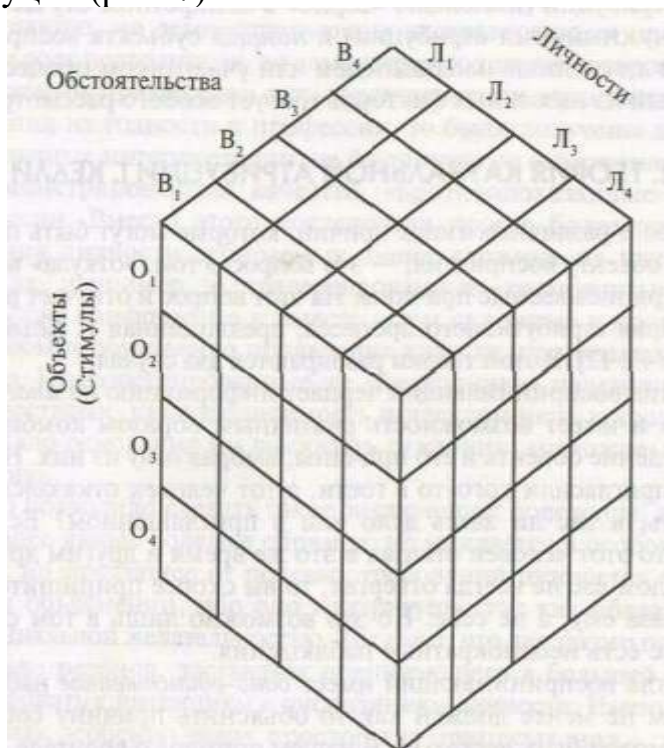
есть неоднократные наблюдения.

2. Когда воспринимающий имеет *одно-единственное* наблюдение и тем не менее должен как-то объяснить причину события, которых может быть *несколько*. В нашем примере о водителе, сбившем пешехода, вы ничего более не знаете ни о водителе (сбивал ли он раньше других пешеходов или это с ним случилось в первый раз), ни о пешеходе (может быть, он так невнимателен, что и раньше много раз становился жертвой автомобилистов). В данном случае воспринимающий, имея лишь одно наблюдение, может допустить много различных причин.

Для каждого из этих двух случаев предназначен специальный раздел теории Г. Келли: первый случай рассматривается в «*модели анализа вариаций*» (ANOVA), второй — в *теории каузальных схем*.

2.1. Принцип ковариации

Модель анализа вариаций содержит перечень структурных элементов атрибутивного процесса: Личность, Стимул (объект), Обстоятельства. Соответственно называются три вида причин (а не два, как у Хайдера): личностные, стимульные (или объектные) и обстоятельственные [49]. Три вида элементов и три вида причин составляют «каузальное пространство», которое изображается при помощи куба, где стороны обозначают виды атрибуции (рис. 7).



Обозначения: О₁-О₄ — отдельные объекты (стимулы); В₁—В₄ — отрезки времени (обстоятельства); Л₁—Л₄ — отдельные личности.

Соответственно — три класса причин: 1) личностные; 2) объектные; 3) обстоятельственные.

Рис. 7. Классификация причин Г. Келли («каузальное пространство»)

Сущность процесса приписывания причин заключается в том, чтобы находить адекватные варианты сочетания причин и следствий в каждой конкретной ситуации. Некоторые исследователи полагают, что предложенный Келли принцип является весьма сходным с принципами статистического анализа, который используют статистики при проведении «анализа вариаций» [146, с. 147]. По-видимому, этим и объясняется аббревиатура, посредством которой Келли обозначает свой принцип — ANOVA — analysis of variations. В том случае, когда воспринимающий имеет возможность пользоваться данными многих, а не одного наблюдения, он «подбирает» причину к тем факторам, с которыми, как ему кажется, будет ковариировать результат. Лучше всего это пояснить на примере, который представляет собой вариант примера, предложенного самим Келли и многократно описанного в литературе [12, с.71-72].

Допустим, мы наблюдаем такое событие: «Петров сбежал с лекции по социальной психологии». В чем причина этого поступка:

- в «личности» Петрова, и тогда мы должны приписать *личностную* причину;
- в качестве лекции, и тогда мы должны приписать *стимульную* (объектную) причину;
- в каких-то особых обстоятельствах, и тогда мы должны приписать *обстоятельную* причину?

Для ответа на этот вопрос необходимо сопоставить данные других наблюдений. Их можно свести в три группы суждений (основанных на предшествующих наблюдениях).

1. а) почти все сбежали с этой лекции;
б) никто другой не сбежал с нее.
2. а) Петров не сбежал с других лекций;
б) Петров сбежал и с других лекций.
3. а) в прошлом Петров также сбежал с этой лекции;
б) в прошлом Петров никогда не сбежал с нее.

Теперь, чтобы правильно подобрать причину, нужно ввести три «критерия валидности»:

— **подобия** (консенсус): подобно ли поведение субъекта (Петрова) поведению других людей?

— **различия**: отлично ли поведение субъекта (Петрова) к данному объекту от поведения его к другим объектам (лекциям)?

~ **соответствия**: является ли поведение субъекта (Петрова) одинаковым в разных ситуациях?

В приведенных выше суждениях можно выделить пары пунктов, которые будут являться проверкой на каждый из критериев.

Пункты 1а и 1б — проверка на подобие.

Пункты 2а и 2б — проверка на различие.

Пункты 3а и 3б — проверка на соответствие.

Далее Келли предлагает «ключ», т.е. те комбинации, которые позволяют приписывать причину адекватно. «Ключ» представляет собой ряд правил, по которым следует строить заключение. Термины, используемые в данном ключе, обозначают: «низкое» место, которое соответствует строке, занимаемой суждением, т.е. суждение, обозначаемое буквой «б»; «высокое» — место (строка) суждения в таблице, обозначаемое буквой «а». Тогда возможные комбинации суждений выглядят следующим образом.

Если: низкое подобие (1б), низкое различие (2б), высокое соответствие (3а), то атрибуция *личностная* (1б-2б-3а).

Если: высокое подобие (1а), высокое различие (2а), высокое соответствие (3а), то атрибуция *стимульная (объектная)* (1а-2а-3а).

Если: низкое подобие (1б), высокое различие (2а), низкое соответствие (3б), то атрибуция *обстоятельная* (1б-2а-3б).

С этим «ключом» сопоставляются ответы испытуемого (т.е. того, кто оценивает ситуацию). Ответы эти предлагается дать, глядя в «таблицу» и сопоставляя их тем самым с имевшими место ранее наблюдениями. Например, наблюдатель знает, что никто другой не сбежал с упомянутой лекции (1б); он также знает, что Петров сбежал и с других лекций (2б); ему известно, что и в

прошлом Петров сбежал с этой лекции (3а). Если в таком случае испытуемый предлагает вариант 1б-2б-3а, т.е. приписывает причину Петрову, то можно считать, что он приписал ее правильно.

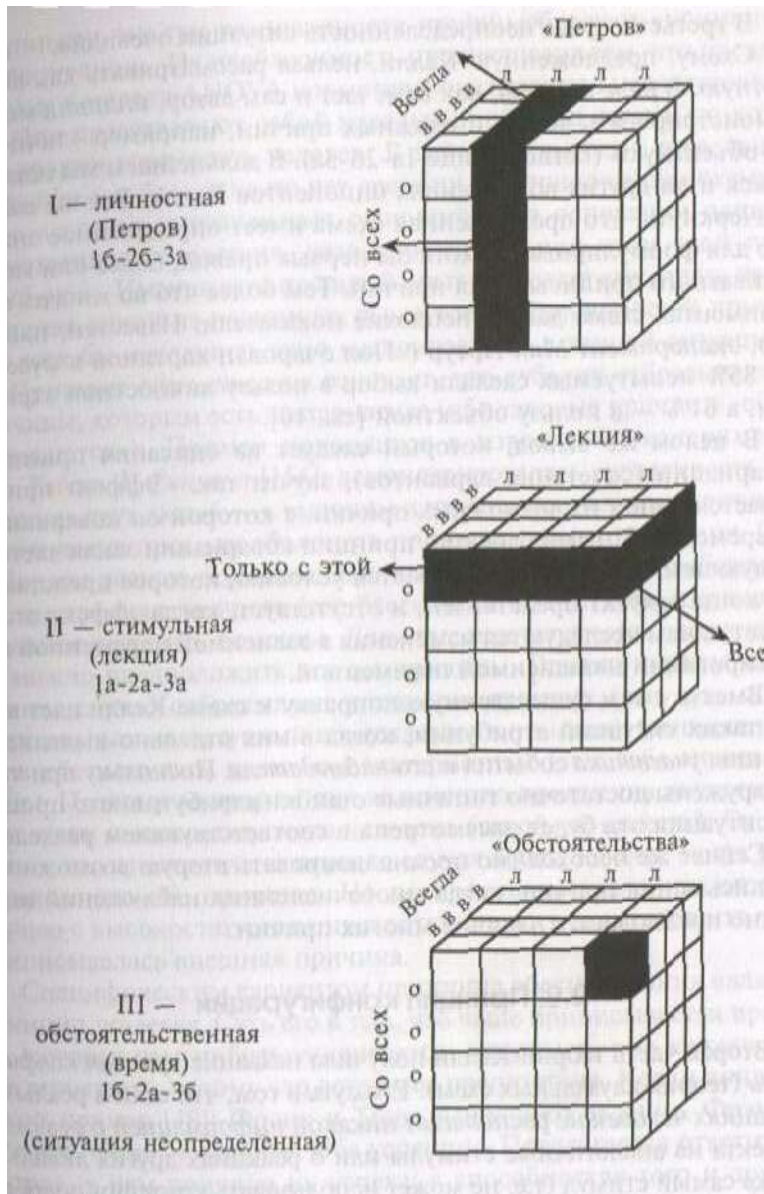
Также правильным будет приписывание причины «лекция» (т.е. объектной) в том случае, если наблюдатель изберет набор 1а-2а-3а. В случае с обстоятельственной причиной дело обстоит сложнее. Согласно «ключу» набор суждений, дающий основание приписать обстоятельственную причину, должен быть 1б-2а-3б (т.е. «Никто другой с лекции не сбежал», «Петров не сбежал с других лекций», «В прошлом Петров никогда с нее не сбежал»). Как видно, здесь ситуация не очень определенная, во всяком случае неясно, «виноват» Петров или лекция. Очевидно, поэтому приходится трактовать причину, как коренящуюся в обстоятельствах, хотя это и не полностью оправданно.

Обращаясь к кубу, на котором Келли обозначил три типа возможных причин, теперь следует показать, как на нем располагаются ситуации нашего примера (рис. 8):

I. Личностная: 1б-2б-3а (причина — Петров).

II. Объектная: 1а-2а-3а (причина — лекция).

III. Обстоятельственная: 1б-2а-3б (причина — обстоятельства).



Обозначения: л — личности

о — объекты (стимулы) в — время (обстоятельства)

Рис. 8. Иллюстрация «локуса каузальности» Г. Келли

В третьем случае неопределенность ситуации очевидна.

Схему, предложенную Келли, нельзя рассматривать как абсолютную. В ряде случаев, как отмечает и сам автор, индивид может демонстрировать выбор и сложных причин, например «лично-объектную» (когда налицо 1а-2б-3а). В дальнейшем мы остановимся и на других возражениях оппонентов Келли. Все же важно подчеркнуть, что предложенная схема имеет

определенное значение для формулирования хотя бы первых правил, более или менее адекватного приписывания причин. Тем более что во многих экспериментах схема давала неплохие показатели. Известен, например, эксперимент Мак-Артур («Пол очарован картиной в музее»), где 85% испытуемых сделали выбор в пользу личностной атрибуции, а 61% — в пользу объектной [см. 10].

В целом же вывод, который следует из описания принципа ковариации (сочетания вариантов), звучит так: «Эффект приписывается одной из возможных причин, с которой он ковариантен по времени». Иными словами, принцип ковариации заключается в следующем: эффект приписывается условию, которое представлено, когда эффект представлен, и отсутствует, когда эффект отсутствует; в нем исследуются изменения в зависимой переменной при варьировании независимой переменной.

Вместе с тем существенную поправку к схеме Келли дает анализ таких ситуаций атрибуции, когда в них отдельно выявляется позиция *участника* события и его *наблюдателя*. Поскольку при этом обнаружены достаточно типичные ошибки атрибутивного процесса, ситуация эта будет рассмотрена в соответствующем разделе.

Сейчас же необходимо проанализировать вторую возможность приписывания причин, когда многочисленных наблюдений нет и можно предполагать наличие многих причин.

2.2. Принцип конфигурации

Вторая часть теории Келли получила название *принцип конфигурации* (теория каузальных схем). Его суть в том, что если в реальных ситуациях человек не располагает никакой информацией о реакциях субъекта на аналогичные стимулы или о реакциях других людей на тот же самый стимул (т.е. не может использовать критерии подобия, различия и соответствия), то он должен обрисовать для себя всю конфигурацию возможных причин и выбрать **одну** из них.

Для того чтобы облегчить задачу отбора единственной, адекватной в данном случае причины, предлагается учитывать следующие возможные характеристики причин: а) обесценивания, б) усиления, в) систематического искажения информации. В совокупности эти три разновидности причин образуют «принципы конфигурации». Их необходимость продиктована тем, что предложенные в модели ANOVA нормативы оказываются недостаточными. Они представляют собой идеальный образец схемы, по которой должен рассуждать человек. В действительности, в реальных ситуациях у субъекта часто нет времени на «приложение» схемы и чаще всего он умозаключает о причинах на основании одного-единственного следствия, хотя и включает при этом свой прошлый опыт. Именно этот прошлый опыт позволяет ему отдать предпочтение одной из названных выше трех разновидностей причин или хотя бы исключить явно «непригодную» в данной ситуации.

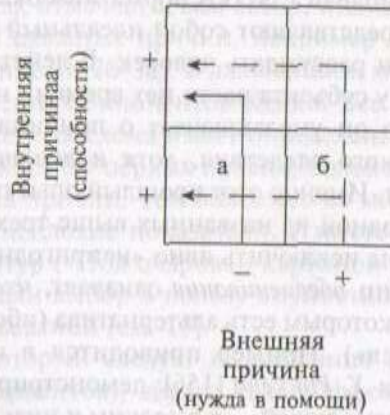
Принцип *обесценивания* означает, что субъект отбрасывает те причины, которым есть альтернатива (ибо таковые причины «обесцениваются»). Пример приводится в известном эксперименте *Дж. Тибо* и *Х. Риккена* [156]: демонстрировалась «угодливость поведения» двух людей — с высоким и низким социальным статусом. Испытуемых просили объяснить причины такого поведения. Они выбирали разные причины: для «низкого» по статусу выбиралась как внутренняя причина (его бессилие в жизни), так и внешняя (желание получить помощь). Для «высокостатусного» теоретически можно предположить эти же причины. Однако испытуемые в данном случае отбрасывали внешнюю причину (так как, по их мнению, высокостатусный не нуждается в помощи): внешняя причина обесценилась наличием альтернативы (сам себе может помочь). Поэтому во втором случае причина приписана внутренним качествам высокостатусного человека (такой уж он есть). Отсюда видно, что относительно первого случая вывод неясен: могут быть справедливы обе причины. Но по противопоставлению второму случаю с высокостатусным низкостатусному в эксперименте чаще приписывалась внешняя причина.

Специфическим вариантом принципа обесценивания является принцип *усиления*. Суть его в том, что чаще приписывается причина, которая чем-нибудь усиливается: например, она кажется более вероятной, потому что встречает препятствие. Келли приводит такой пример [49]: Фрэнк и Тони выполняют задание. Фрэнк — грудное, Тони — среднее. Оба успешны. Предлагается ответить на вопрос, в чем причина их успеха: в способностях того и другого или во внешних обстоятельствах. Обычно способности (внутренняя причина) приписываются Фрэнку, так как для него препятствие — трудность задания — лишь усиливает предположение о его высоких способностях.

Оба приведенных примера могут быть проиллюстрированы на таких схемах (рис. 9).

А) Обесценивания

Эксперимент
Тибо-Риккена
«угодливое
поведение»



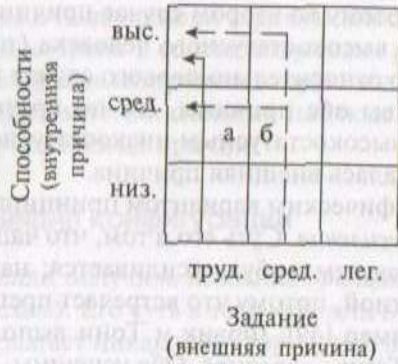
- а) — высокий статус
- б) — низкий статус

(Вывод затруднен:
внутренняя причина обесценена альтернативой)

Б) Усиления

Пример Г. Келли
«кто способнее:
Фрэнк или Тони?»

- а — б —
- (оба — успешны)



«Трудность» —
усиливающая причина (для Фрэнка)

Рис. 9. Принципы конфигурации Г. Келли
(одно наблюдение → много возможных причин)

Отсюда видно, что причина «усиливается» в тех случаях, когда обладает высокой значимостью для того, кто совершает ПОСТУПОК или когда ее наличие означает для действующего лица самопожертвование, или когда действие по этой причине связано с писксом. Все это необходимо принимать в расчет тому, кто приписывает причину: «Когда принуждение, ценность, жертвы или пискс включаются в действие, то оно приписывается чаще деятелю чем другим компонентам схемы» [49]. Т.е. когда действие совершается трудно, причина его чаще приписывается субъекту, следовательно, имеет место личностная атрибуция.

Но здесь уже вступает в силу третий из предложенных Келли принципов конфигурации — *систематическое искажение суждений о людях*. Но этот принцип удобнее рассмотреть в разделе, посвященном ошибкам атрибуции.

3. ОШИБКИ АТРИБУЦИИ

Как мы видели, классическая теория атрибуции склонна рассматривать субъекта восприятия как вполне рациональную личность, которая, руководствуясь моделью ANOVA, знает, как надо приписывать причину. Но эта же теория утверждает, что на практике дело обстоит совсем иным образом: люди осуществляют атрибуцию быстро, используя совсем мало информации (часто одно-единственное наблюдение) и демонстрируя достаточную категоричность суждения. Поэтому вводится и более «мягкая» модель — принцип конфигурации. Но руководствоваться и этим принципом непросто: есть еще ряд обстоятельств, которые могут привести к исключениям. Они могут быть следствием своеобразных «ошибок» атрибуции. Поэтому полезно как минимум дать классификацию возможных ошибок, чтобы более критично относиться к собственным объяснениям.

Сам термин «ошибка» употребляется в атрибутивных теориях достаточно условно. Это не ошибка, как она понимается в классической логике. Там «ошибка» или «искажение» — это отклонение от нормативной модели, отход от принятых критериев валидности. В исследованиях по атрибуции нет такой четкой модели, отклонение от которой легко было бы зафиксировать. Поэтому здесь было бы точнее употреблять термин «искажение» или «предубеждение», но по традиции в языке атрибутивных теорий сохраняется термин «ошибка». Итак, какие же ошибки наиболее типичны?

В результате многочисленных экспериментов были выведены два

класса ошибок атрибуции: фундаментальные и мотивационные [14; 69; 86].

3.1. Фундаментальная ошибка

В самом общем виде фундаментальную ошибку можно определить как «склонность людей игнорировать ситуационные причины действий и их результатов в пользу диспозиционных» [86, с. 149]. Характер фундаментальной ошибки описывают Э. Джонс и Р. Нисбет на таком примере. Когда плохо успевающий студент беседует с научным руководителем о своих проблемах, то часто можно зафиксировать их различные мнения по этому поводу. Студент, естественно, ссылается на обстоятельства: здоровье, стресс, домашние дела, потеря смысла жизни и пр. Научный руководитель хочет верить в это, но в душе не согласен, так как прекрасно понимает, что дело не в обстоятельствах, а в слабых способностях или лени, неорганизованности студента и т.п. Позиции в данном случае различны у участника события (студент) и наблюдателя (преподаватель). Точно так же замечено, что в автобиографиях великих людей, особенно политических деятелей, часто отмечается, что их «вечно не понимали», они приписывали вину обстоятельствам, хотя дело было не в них. Авторы таких биографий — «участники», и они апеллируют не к своей личности, а к обстоятельствам. Читатели же, выступающие в качестве «наблюдателей», скорее всего усмотрят в автобиографии прежде всего личность автора [см. 134].

Именно на таких наблюдениях и основано, в частности, выделение фундаментальной ошибки атрибуции, которая, как видно, заключается в переоценке личностных и недооценке обстоятельственных причин. Л. Росс назвал это явление «сверхатрибуция». Он же обрисовал условия возникновения такой ошибки¹³.

1. «*Ложное согласие*» выражается в том, что воспринимающий принимает свою точку зрения как «нормальную» и потому полагает, что другим должна быть свойственна такая же точка зрения. Если она иная, значит, дело в «личности» воспринимаемого. Феномен «ложного согласия» проявляется не только в переоценке типичности своего поведения, но и в

¹³ Следует отметить, что иногда в литературе говорят о «фундаментальных ошибках» атрибуции, т.е. употребляют термин во множественном числе. Это не вполне корректно, ибо, по определению, существует **единственная** фундаментальная ошибка и можно говорить лишь о ее различных проявлениях.

переоценке своих чувств, верований и убеждений. Некоторые исследователи полагают, что «ложное согласие» вообще является главной причиной, по которой люди считают собственные убеждения единственно верными. Легко увидеть, насколько распространен такой подход в обыденной жизни.

2 «Неравные возможности» отмечаются в ролевом поведении: в определенных ролях легче проявляются собственные позитивные качества, и апелляция совершается именно к ним (т.е. опять-таки к личности человека, в данном случае обладающего такой ролью, которая позволяет ему в большей мере выразить себя). Здесь воспринимающий легко может переоценить личностные причины поведения, просто не приняв в расчет ролевую позицию действующего лица.

Л. Росс продемонстрировал это положение при помощи такого эксперимента. Он разделил группу испытуемых на «экзаменаторов» и «экзаменуемых». Первые задавали различные вопросы, и «экзаменуемые», как могли, отвечали на них. Затем Росс попросил тех и других испытуемых оценить свое поведение. «Экзаменаторы» оценили и себя и «экзаменуемых» достаточно высоко, а вот последние приписали большую степень осведомленности «экзаменаторам», их личности. В данном случае не было учтено то обстоятельство, что по условиям эксперимента «экзаменаторы» выглядели «умнее» просто потому, что это было обусловлено их ролевой позицией. В обыденной жизни именно этот механизм включается при приписывании причин в ситуации начальник—подчиненный.

3. «Большее доверие вообще к фактам, чем к суждениям», проявляется в том, что первый взгляд всегда обращен к личности. В наблюдаемом сюжете личность непосредственно дана: она — безусловный «факт», а обстоятельство еще надо «вывести». Возможно, здесь срабатывает тот механизм, который зафиксирован в гештальтпсихологии: первоначально воспринимается «фигура», а лишь затем — «фон». По мнению Л. Росса и Р. Нисбета, «люди активны, динамичны и интересны. Именно эти их свойства обращают на себя внимание в первую очередь. Напротив, ситуация обычно сравнительно статична и зачастую представляется туманной» [86,с.236].

4. «Легкость построения ложных корреляций». Сам феномен ложных корреляций хорошо известен и описан. Он состоит в том, что наивный наблюдатель произвольно соединяет какие-либо две личностные черты как обязательно сопутствующие друг другу. Особенно это относится к неразрывному объединению внешней черты человека и какого-либо его психологического свойства (например: «все полные люди — добрые», «все мужчины невысокого роста — властолюбивы» и пр.). «Ложные корреляции» облегчают процесс атрибуции, позволяя почти автоматически приписывать причину поведения наблюдаемой личности, совершая произвольную «связку»

черт и причин.

5. «Игнорирование информационной ценности неслучившегося».

Основанием для оценки поступков людей может явиться не только то, что «случилось», но и то, что «не случилось», т.е. и то, что человек «не сделал». Однако при наивном наблюдении такая информация о «неслучившемся» нередко опускается. Поверхностно воспринимается именно «случившееся», а субъект «случившегося» — личность. К ней прежде всего и апеллирует наивный наблюдатель [см. подробно 93].

Существует целый ряд объяснений того, почему так распространена фундаментальная ошибка атрибуции. Так, *Д. Гилберт* утверждал, что «первая атрибуция» — всегда личностная, она делается автоматически, а лишь потом начинается сложная работа по перепроверке своего суждения о причине. По мнению Гилберта, эта «работа» может осуществляться либо «по Келли», либо «по Джонсу и Дэвису», но 'все это совершается «потом»: непосредственное суждение всегда адресовано личности. Аналогичную идею высказывал и *Ф. Хайдер*, считавший, что «причинную единицу» образуют всегда «деятель и действие», но «деятель» всегда «более выпукл», поэтому взор воспринимающего прежде всего обращается именно на него.

Более глубокие объяснения феномена фундаментальной ошибки даются теми авторами, которые апеллируют к некоторым социальным нормам, представленным в культуре. Так, для западной традиции более привлекательной идеей, объясняющей, в частности, успех человека, является ссылка на его внутренние, личностные качества, чем на обстоятельства. Вся западная интеллектуальная и нравственная традиция обеспечивает поддержку объяснения поведения человека в терминах диспозиций.

С. Московиси полагает, что это в значительной мере соотносится с общими нормами индивидуализма, а *Р. Браун* отмечает, что такая норма предписана даже в языке. По свидетельству *У. Мишела*, эпитеты, применяемые к поведению того или иного человека, могут быть применены и к самому этому человеку («враждебные» действия совершаются «враждебно настроенными людьми»; «зависимое» поведение свойственно «зависимым людям» и т.д.). В то же время язык не позволяет таким же образом связывать действия и ситуации [86, с. 239].

Косвенным подтверждением таких рассуждений является эксперимент *Дж. Миллер*, в котором вскрыто различие традиционной культуры индивидуализма и восточной (коллективистской) культуры: в ее эксперименте индусские дети, выросшие в США, давали в экспериментальной ситуации (при описании «хорошего» и «плохого» поступка своего знакомого) личностную атрибуцию, а выросшие в Индии — обстоятельственную. Особенно отчетливо это проявилось при описании негативного поступка: выросшие в США

приписывали причину личности в 45% случаев, а выросшие в Индии — лишь в 15% случаев².

К факторам культуры следует добавить и некоторые индивидуально-психологические характеристики субъектов атрибутивного процесса: в частности, было отмечено, что существует связь предпочитаемого типа атрибуции с «локусом контроля». В свое время *Дж. Роттер* доказал, что люди различаются в ожиданиях позитивной или негативной оценки их поведения: *интерналы* в большей степени доверяют своей собственной возможности оценивать свое поведение, в то время как *экстерналы* воспринимают оценку своего поведения как воздействие какой-то внешней причины (удача, шанс и пр.). Роттер предположил, что именно от «локуса контроля» (внутреннего или внешнего) зависит то, как люди «видят мир», в частности предпочитаемый ими тип атрибуции: интерналы чаще употребляют личностную атрибуцию, а экстерналы — обстоятельственную.

Исследования фундаментальной ошибки атрибуции были дополнены изучением того, как приписываются причины поведению другого человека в двух различных ситуациях: когда тот *свободен* в выборе модели своего поведения и когда тому данное поведение *предписано* (т.е. он несвободен в выборе). Казалось бы, естественным было ожидать, что личностная атрибуция будет осуществлена значительно более определенно в первом случае, где наблюдаемый индивид — подлинный субъект действия. Однако в ряде экспериментов эта идея не подтвердилась.

Интересен эксперимент *Э. Джонса* и *В. Харриса* [133]. Испытуемым, разделенным на две группы, давались тексты «речей» их товарищей с просьбой оценить причины позиций авторов, заявленных в этих «речах». Одной группе говорилось, что позиция оратора выбрана им свободно, другой, что эта позиция оратору предписана. Во втором случае было три варианта: а) якобы текст «речи» — это работа студента по курсу политологии, где от него требовалось дать краткую и убедительную защиту Ф. Кастро и Кубы;

б) якобы текст «речи» — это выдержка из заявления некоего участника дискуссии, где ему также была предписана руководителем одна из позиций (про-Кастро или анти-Кастро); в) якобы текст -- это магнитофонная запись психологического теста, в котором испытуемому была дана точная

^{2 4} Правда, этот факт не имеет однозначного объяснения. Так, Л. Росс и Р. Нисбет полагают, что, возможно, здесь дело не в том, что в Индии люди в большей степени подвержены фундаментальной ошибке атрибуции, а в том, что «ситуационные факторы действительно оказывают большее влияние на поведение людей "а Востоке, чем на Западе» [86, с. 302).

инструкция, заявить ли ему позицию «за» Кастро, или «против» Кастро.

В ситуации «свободный выбор», как и следовало ожидать, испытуемые совершили традиционную фундаментальную ошибку атрибуции и приписали причину позиции оратора его личности. Но особенно интересными были результаты приписывания причин в ситуации «несвободный выбор». Несмотря на знание того, что оратор во всех трех ситуациях был принужден заявить определенную позицию, испытуемые во всех случаях приписали причину позиции автора его личности. Причем в первой ситуации они были убеждены, что именно автор конспекта по политологии «за» Кастро. Во второй ситуации (когда он волен был выбрать одну из позиций) испытуемые посчитали, что если была заявлена позиция «за» Кастро, значит автор сам «за» Кастро, если же заявлена позиция «против» Кастро, значит автор действительно «против». Также и в третьей ситуации испытуемые приписали причину позиции только и исключительно автору речи. Результаты эксперимента показали, таким образом, что, даже если известен вынужденный характер поведения воспринимаемого человека, субъект восприятия склонен приписывать причину не обстоятельствам, а именно личности деятеля.

Сказанное делает тем не менее очевидным тот факт, что фундаментальная ошибка атрибуции не носит абсолютного характера, т.е. ее нельзя считать универсальной, проявляющейся всегда и при всех обстоятельствах. Если бы это было так, вообще никакие иные формы атрибуции нечего было бы и рассматривать. В действительности, к названным ограничениям добавляются еще и другие. Самое важное из них сформулировано в теориях атрибуции как проблема «наблюдатель—участник».

В экспериментах Э. Джонса и Р. Нисбета [134, р. 79] установлено, что перцептивные позиции *наблюдателя* события и его *участника*, как это было в приведенном примере, существенно различны. И различие это проявляется, в частности, в том, в какой мере каждому из них свойственна фундаментальная ошибка атрибуции. Выявлено, и мы это уже видели, что она присуща прежде всего наблюдателю. Участник же чаще приписывает причину обстоятельствам. Почему? Существует несколько объяснений:

1. Наблюдатель и участник обладают *различным уровнем информации*: наблюдатель в общем мало знает о ситуации, в которой разворачивается действие. Как уже отмечалось, он прежде всего схватывает очевидное, а это очевидное — личность деятеля. Участник

лучше знаком с ситуацией и, более того, — предысторией действия Она его научила считаться с обстоятельствами, поэтому он склонен в большей степени апеллировать к ним.

2. Наблюдатель и участник обладают *разным «углом зрения»* на

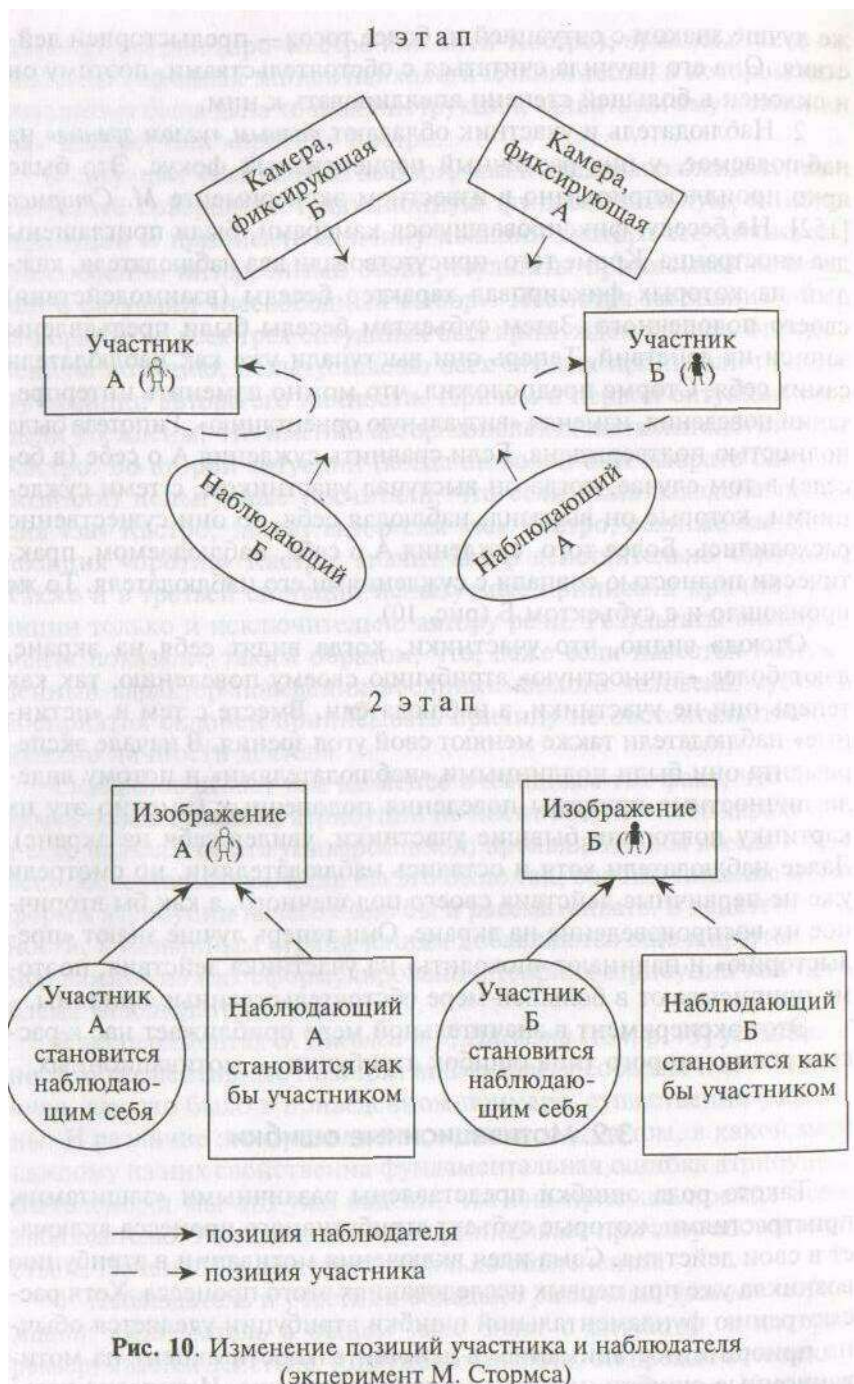
наблюдаемое, у них различный перцептивный фокус. Это было ярко проиллюстрировано в известном эксперименте *М. Стормса* [152]. На беседу, фиксирующуюся камерами, были приглашены два иностранца. Кроме того, присутствовали два наблюдателя, каждый из которых фиксировал характер беседы (взаимодействия) своего подопечного. Затем субъектам беседы были предъявлены записи их действий. Теперь они выступали уже как наблюдатели самих себя. Стормс предположил, что можно изменить интерпретации поведения, изменяя «визуальную ориентацию». Гипотеза была полностью подтверждена. Если сравнить суждения А о себе (в беседе) в том случае, когда он выступал участником, с теми суждениями, которые он выразил, наблюдая себя, то они существенно расходились. Более того, суждения А о себе, наблюдаемом, практически полностью совпали с суждениями его наблюдателя. То же произошло и с субъектом Б (рис. 10).

Отсюда видно, что участники, когда видят себя на экране, дают более «личностную» атрибуцию своему поведению, так как теперь они не участники, а наблюдатели. Вместе с тем и «истинные» наблюдатели также меняют свой угол зрения. В начале эксперимента они были подлинными «наблюдателями» и потому видели личностные причины поведения подопечных (именно эту их картинку повторили бывшие участники, увидев себя на экране). Далее наблюдатели хотя и остались наблюдателями, но смотрели уже не первичные действия своего подопечного, а как бы вторичное их воспроизведение на экране. Они теперь лучше знают «предысторию» и начинают «походить» на участника действия, поэтому приписывают в большей мере обстоятельственные причины.

Этот эксперимент в значительной мере приближает нас к рассмотрению второго типа ошибок атрибуции — мотивационных.

3.2. Мотивационные ошибки

Такого рода ошибки представлены различными «защитами», пристрастиями, которые субъект атрибутивного процесса включает в свои действия. Сама идея включения мотивации в атрибуцию возникла уже при первых исследованиях этого процесса. Хотя рассмотрению фундаментальной ошибки атрибуции уделяется обычно приоритетное внимание, в действительности акцент на мотивационные ошибки имеет не меньшее значение. Интересна история обращения к мотивационно обусловленным



предубеждениям, которые проявляются в атрибутивных процессах. Первоначально эти ошибки были выявлены в ситуациях, когда испытуемые стремились сохранить свою самооценку в ходе приписывания причин поведения другого человека. Величина самооценки зависела в большой степени от того, приписываются ли себе или другому *успехи* или *неудачи*.

Была выявлена тенденция, свойственная человеку, видеть себя в более позитивном свете, чем это гарантировалось бы беспристрастной позицией.

Однако достаточных экспериментальных данных для подтверждения этой тенденции получено не было и на какое-то время интерес к мотивационным ошибкам утратился. фундаментальная ошибка оказалась в фокусе интереса исследователей. Но как только стало возникать опасение, что вообще вся проблематика атрибутивных процессов слишком гипертрофирует роль рациональных компонентов в восприятии социальных объектов, обозначился новый виток интереса и к проблемам мотивации социального познания вообще, и к мотивационным ошибкам атрибуции в частности.

Хотя когнитивные схемы исходят из того, что всякий «наивный наблюдатель» по существу действует как «непрофессиональный ученый», т.е. более или менее рационально, вместе с тем в действительности существует более «теплая» картина атрибутивного процесса. Она включает так называемые «горячие когниции», что было доказано уже психологией. Секрет этого «окрашивания» когниции в более теплые тона, по-видимому, нужно искать в мотивации.

В общем плане необходимость включения мотивации в атрибутивный процесс обусловлена признанием факта *субъективной интерпретации человеком социальной реальности* [86, с. 131]. Именно эти субъективные интерпретации, неизбежно включающие в себя тенденциозность, приводят к важным последствиям для дальнейшей мотивации поведения. Впрочем, верно и обратное: мотивация поведения во многом определяет механизм возникновения тенденциозного суждения. Примером такого механизма и является возникновение мотивационной ошибки атрибуции.

Значительная разработка этой проблемы принадлежит *Б. Вайнеру*. В центре его внимания — способы приписывания причин в ситуациях успеха и неудачи. Он предложил рассматривать три измерения в каждой причине [160]:

- внутреннее — внешнее;
- стабильное — нестабильное;
- контролируемое — неконтролируемое.

Различные сочетания этих измерений дают восемь моделей (возможных наборов причин):

- 1) внутренняя — стабильная — неконтролируемая;
- 2) внутренняя — стабильная — контролируемая;
- 3) внутренняя — нестабильная — неконтролируемая;
- 4) внутренняя — нестабильная — контролируемая;
- 5) внешняя — стабильная — неконтролируемая;
- 6) внешняя — стабильная — контролируемая;
- 7) внешняя — нестабильная — неконтролируемая;
- 8) внешняя — нестабильная — контролируемая.

Вайнер предположил, что выбор каждого сочетания обусловлен

различной мотивацией. Это можно пояснить следующим примером. Ученик плохо ответил урок. В разных случаях он по-разному объясняет свое поведение: если он сослался на низкие способности к данному предмету, то он избирает ситуацию 1; если он признает, что ленился, то, возможно, выбирает ситуацию 2; если сослался на внезапную болезнь перед ответом, то выбирает ситуацию 3; если отвлекся на просмотр телепередачи — ситуацию 4; если обвинил школу в слишком высокой требовательности, то выбирает ситуацию 5; если учитель оценивается как плохой — то ситуацию 6; если просто «не везет», то ситуацию 7; наконец, если сосед ремонтирует дом и постоянно стучит, мешая заниматься, то это будет уместно объяснить ситуацией 8.

Как видно, процесс объяснения причин здесь включает в себя представление о достигаемой цели, иными словами, связан с *мотивацией достижения*. Более конкретная связь установлена Вайнером между выбором причины и *успешностью* или *неуспешностью* действия. Идея эта поясняется при помощи эксперимента: испытуемым обрисован гипотетический человек, который был либо успешен, либо неуспешен в каком-либо задании. Трудность задания при этом обозначалась как «внешняя» причина, а способности человека — как «внутренняя» причина. Выявлено, что если человек более способный, то его успех приписывается внутренней причине, а неуспех — причине внешней. Напротив, для человека менее способного успех приписывается внешней причине (задание не слишком сложное), а неуспех — внутренней причине (такой уж он).

Этот же эффект был установлен и относительно статуса человека: один тип объяснения давался для высокостатусного и другой тип — для низкостатусного. Это подтверждено в эксперименте *Дж. Тибо* и *Х. Риккена* [156]: «наивному субъекту» предъявляются два «конфедерата» (лица, находящиеся в сговоре с экспериментатором). Один из них парадно одет, о нем сказано, что он только что защитил диссертацию. Другой одет кое-как, и сказано, что он студент первого курса. Экспериментатор дает «наивному субъекту» задание — произнести речь в пользу донорства и убедить двух «конфедератов» тотчас же сдать кровь в качестве доноров. «Конфедераты» слушают речь и вскоре сообщают, что они убедились и идут сдавать кровь. Тогда экспериментатор просит «наивного» объяснить, почему они так поступают? Ответ различен в двух случаях: «наивный» полагает, что защитивший диссертацию, по-видимому, высокосознательный гражданин и сам принял такое решение, студент-первокурсник же принял такое решение, конечно, под влиянием «речи», т.е. воздействия со стороны «наивного». Локус причинности в первом случае внутренний, во втором — внешний. Очевидно, такое распределение локусов связано со статусом воспринимаемого лица.

Из трех предложенных делений причин лучше исследованы первые два:

разделение причин на «внутренние — внешние» и «стабильные — нестабильные». Причем именно манипуляции с этими двумя типами причин и порождают большинство мотивационных ошибок. Как мы видели, приписывание внутренних или внешних причин зависит от статуса воспринимаемого, в случае же оценивания своего поведения — от самооценки. Приписывание стабильных — нестабильных причин особенно тесно связано с признанием успеха — неудачи. Если объединить все эксперименты, касающиеся использования этих двух пар причин, то результат везде однозначен: в случае успеха себе приписываются внутренние причины, в случае неуспеха — внешние (обстоятельства); напротив, при объяснении причин поведения другого возникают разные варианты, которые только что рассматривались. Отметим, что такая зависимость может в определенной степени варьировать в различных культурных контекстах, о чем ниже будет сказано подробнее.

Эта часть исследований атрибуции особенно богата экспериментами. Известный эксперимент С. Кранца и С. Руда был использован *М. И. Николукиной* [см. 79]. При анализе выполнения некоторого задания фиксировались четыре «классических» фактора, от которых, по мнению Вайнера, зависит характер любого действия: *способности, усилия, трудность задания, успех*. В эксперименте Николукиной рассматривались атрибутивные процессы в учебной группе: здесь всегда есть определенные ожидания относительно успешности — неуспешности каждого члена группы в конкретном виде деятельности. Была предложена следующая гипотеза: успехам тех, кто на шкале успешности по данному виду деятельности стоит *выше* испытуемого, приписываются внутренние причины, а неуспеху — внешние; успехам тех, кто на шкале стоит *ниже* испытуемого, **приписываются внешние причины, а неуспехам — внутренние.**

В качестве испытуемых выступили учащиеся нескольких групп. Каждый из них проранжировал своих соучеников по уровню компетентности (успешности) в каком-либо предмете (например, в математике или литературе). На построенной шкале каждый учащийся обозначил свое место. Затем были проведены контрольные работы по соответствующему предмету и испытуемым сообщены полученные оценки. Далее каждый проинтерпретировал результаты других учеников. Оказалось, что если человек, помещенный мною на шкале выше меня, получил более позитивную, чем я, оценку, то я приписываю это внутренним причинам (он субъективно воспринимался мною как более успешный, и оценка соответствует этому представлению). Если же этот ученик вдруг получал оценку ниже «моей», я приписываю это внешней причине (он вообще-то сильнее меня, значит, в низкой оценке «повинно» какое-то внешнее обстоятельство). Обратная логика

рассуждений присутствовала при приписывании причин успеха и неудачи субъектам, расположенным на шкале ниже «моего» уровня. Таким образом, гипотеза полностью подтвердилась.

Можно считать доказанным тот факт, что в тех или иных формах, но мотивация включается в атрибутивный процесс и может порождать ошибки особого рода.

Теперь можно подвести итоги рассмотрения теорий атрибуции в контексте их места в психологии социального познания. Итак, атрибутивный процесс начинается с мотивации индивида понять причины и следствия поступков других людей, т.е. в конечном счете понять смысл человеческих отношений. Причем у человека всегда присутствует как потребность понять эти отношения, так и потребность предсказать дальнейший ход этих отношений. В отличие от теорий когнитивного соответствия, в теории каузальной атрибуции достижение когнитивного соответствия не есть необходимый и желаемый результат когнитивной «работы». Соответствие здесь есть скорее критерий для понимания того, когда причинное объяснение кажется достаточным. Причина, которую индивид приписывает явлению (или человеку), имеет важные последствия для него самого, для его чувств и поведения. Значение события и реакция человека на него детерминированы в большей степени приписанной причиной. Поэтому сам поиск причин, их адекватный выбор в различных ситуациях есть важнейшее условие ориентации человека в окружающем его социальном мире.

Эта ориентация есть сложнейший мыслительный процесс, требующий умения оперировать полученной информацией, а также «доставлять» ее в случае ее недостаточности. Поэтому в атрибутивный процесс включен целый ряд не только познавательных, но и мотивационных операций, а также учет и эмоциональных компонентов познания. Анализ атрибутивных процессов важен не только сам по себе, но служит стимулом для дальнейшего углубления в процесс социального познания. Будучи своеобразной предтечей психологии социального познания, исследование атрибутивных процессов оставляет на ее долю целый ряд нерешенных проблем и необъясненных феноменов, касающихся того, как человек, черпая сведения об окружающем его мире, строит в целом его образ, с тем чтобы успешно в нем функционировать.

4. СОЦИАЛЬНАЯ АТРИБУЦИЯ

Нерешенность этих проблем во многом объясняется тем, что, несмотря на интересные находки в описании атрибутивных процессов, они остаются процессами, свойственными *индивидуальному* сознанию. Явление, относящееся к *социальному* взаимодействию, по существу рассматривается

вне социального контекста. Не случайно поэтому, что вся область исследований атрибуции становится ареной довольно острой полемики между американской и европейской традициями в социальной психологии [122; 129; 130]. В данном случае речь идет о том, что исследования атрибуции, если они претендуют на включение в психологию социального познания, неизбежно должны быть включены в социальный контекст.

Такой шаг предпринят рядом европейских авторов и нашел свое воплощение в «теории социальной атрибуции», первоначально заявленной Ж.-К. Дешамом и наиболее полно разработанной М. Хьюстоном и Й. Яспарсом [129]. Они делают акцент на том, что в атрибутивных теориях должен рассматриваться процесс приписывания причин именно **социального** поведения. В традиционном подходе акцент делался на том, как **индивид** осуществляет атрибутивный процесс без учета принадлежности этого индивида к определенной социальной группе. В новом подходе подчеркивается, что индивид приписывает что-либо другому на основе представлений о своей собственной группе, а также на основе представлений о той группе, к которой принадлежит этот «другой». С. Московиси например, утверждает, что мы всегда *сначала* спросим, к какой группе принадлежит человек, а *затем* начинаем приписывать ему причины его поведения. Иными словами, интерпретация поведения и деятельности другого человека всегда осуществляется на основе его группового членства.

Кроме того, в атрибутивном процессе учитывается и характер *взаимодействий*, сложившихся в группе, к которой принадлежит субъект восприятия. Таким образом, умножается количество связей, которые должны быть учтены при процессе приписывания, и тем самым процесс еще более удаляется от «чистого» восприятия и дополняется целым комплексом мыслительных операций. Это важное дополнение, предложенное теорией социальной атрибуции и означает еще большую возможность рассматривать атрибутивный процесс не просто как «ядро» социального восприятия, но и как существенный компонент социального познания.

Вместе с тем такое дополнение «привязывает» каузальную атрибуцию к другим механизмам познания человеком социального мира. Поскольку поиск причин апеллирует к групповой принадлежности и субъекта и объекта восприятия, в их взаимодействие включается представление о **двух** группах («своей» и «чужой») и, следовательно, неизбежно возникает механизм *социального сравнения*. Этим атрибутивный процесс оказывается включенным в формирование социальной идентичности и в межгрупповые отношения, а тем самым в сложный контекст самых разнообразных социальных явлений.

Основные направления критики традиционных концепций атрибуции осуществляются авторами идеи социальной атрибуции по следующим

позициям: а) в традиционных концепциях слишком «рациональна» модель действующего человека (например, в теориях Г. Келли); б) как уже отмечалось, в них при анализе в значительной степени игнорируется группа принадлежности как субъекта, так и объекта атрибутивного процесса; в) методика, применяемая в традиционных исследованиях — преимущественно лабораторный эксперимент, т.е. ограничены применения его результатов в «реальной» жизни; г) практически не учитываются многие важные характеристики участников процесса, такие как пол, возраст, а также уровни атрибуции, описанные Ф. Хайдером.

Поэтому авторы предлагают включить в исследования атрибутивных процессов как минимум следующие гипотезы:

1. Социальная атрибуция касается повседневных объяснений причин и результатов поведения людей при условии учета тех общественных условий, в которых живут люди.

2. Основой ее является социальная категоризация (как субъекта, так и объекта атрибутивного процесса).

3. Для нее характерным является поддержание положительного образа своей группы воспринимающим субъектом. Это достигается применением такой стратегии, когда успех своей группы и неуспех чужой группы объясняются *внутренними* причинами а неуспех своей группы и успех чужой группы — причинами *внешними*.

4 Социальная атрибуция не всегда опирается на мнение, разделяемое всеми членами группы, т.е. на существующие в группе стереотипы. Она может возникнуть и на основе «личной» предубежденности воспринимающего.

5. Вместе с тем социальная атрибуция может создаваться или усиливаться на основе развития взаимодействия с другими членами группы [см. 66].

Отсюда следует вывод, что социальная атрибуция может базироваться как на стереотипных представлениях о другой группе, так и на прямом предубеждении одного из участников взаимодействия; итог при этом будет зависеть от характера взаимодействия членов различных групп между собой.

Предложенная концепция приобретает особое значение в тех случаях, когда участники атрибутивного процесса принадлежат к различным культурам, прежде всего к различным этническим группам. Поэтому подробную разработку идея социальной атрибуции получает в этнопсихологии [90]. Здесь, в частности, проанализированы различия представителей разных культур в совершении фундаментальной ошибки атрибуции, вообще степень «приверженности» личностной (в индивидуалистических культурах) или обстоятельственной (в коллективистических культурах) атрибуции. При всех условиях «социальный

контекст», на необходимости которого в любых социально-психологических исследованиях настаивают европейские авторы, представлен главным образом группами принадлежности участников атрибутивного процесса.

Нельзя не отметить, что сама по себе идея необходимости учета в атрибутивном процессе группового контекста была высказана нами еще в 1975 г., когда была предложена теоретическая схема исследования социальной перцепции [см. 114], где акцент был сделан как раз на то, что при любом варианте восприятия другого человека необходимо учитывать групповую принадлежность как субъекта, так и объекта восприятия. Там же подчеркивалась мысль о том, что вообще при всех обстоятельствах изучения социально-перцептивного процесса (т.е. и анализа каузальной атрибуции) групповой контекст должен быть доминирующим. Некоторые результаты исследований были доложены в секции по исследованию атрибутивных процессов, руководимой Г. Келли, на Международном конгрессе по психологии в Лейпциге в 1980 г. [114, р. 459]. К сожалению, как и во многих других случаях, дальнейшая разработка этой идеи не получила известности среди западных коллег (как и многие другие идеи отечественной социальной психологии).

Поэтому сегодня мы зачастую обращаемся к тем же самым идеям, но лишь в исполнении и в значительно более полной разработке, в частности, европейских авторов [см. 103; 104].

Теория социальной атрибуции вновь апеллирует к тому, что представления о социальном мире (в данном случае о себе и о группах) формируются в ходе взаимодействия и общения между элементами общественной структуры. Таким образом, и с этой стороны подтверждается вывод о неразрывности процессов социального познания, коммуникации и поведения. Атрибутивные теории, особенно при учете современных дополнений, становятся не только одной из предпосылок психологии социального познания, но и ее существенной составной частью.