

ПЕРМСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

М. В. Балева

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

ОБЗОР ТЕОРИЙ, ТЕКСТЫ



Пермь 2020

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«ПЕРМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

М. В. Балева

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

ОБЗОР ТЕОРИЙ, ТЕКСТЫ

*Допущено методическим советом
Пермского государственного национального
исследовательского университета в качестве
учебно-методического пособия для студентов,
обучающихся по направлениям подготовки бакалавров
«Психология», «Клиническая психология»*



Пермь 2020

УДК 159.9:316.6(075.8)

ББК 88.5я8

Б203

Балева М. В.

Б203 Социальная психология. Обзор теорий, тексты [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / М. В. Балева ; Пермский государственный национальный исследовательский университет. – Электронные данные. – Пермь, 2020. – 1,68 Мб ; 120 с. – Режим доступа: <http://www.psu.ru/files/docs/science/books/uchebnie-posobiya/baleva-soc-psihologiya.pdf>. – Заглавие с экрана.

ISBN 978-5-7944-3569-6

Пособие представляет собой сборник текстов, предназначенных для углубленного знакомства с современными социально-психологическими теориями. Две классические теории – социального баланса и социального обмена – рассматриваются в контексте новых подходов и результатов недавних исследований. Три более поздние, «постклассические», теории – натуралистического заблуждения, управления ошибками и управления ужасом – рассматриваются в контексте когнитивного (эвристического) подхода. Материалы пособия включают авторские комментарии, проверочные вопросы и задания для самостоятельной работы и могут быть использованы для подготовки к лекционным и семинарским занятиям по социальной психологии и связанным с нею научным дисциплинам.

УДК 159.9:316.6 (075.8)

ББК 88.5я8

*Издается по решению ученого совета
философско-социологического факультета*

Пермского государственного национального исследовательского университета

Рецензенты: кафедра теоретической и прикладной психологии Пермского государственного гуманитарно-педагогического университета (зав. кафедрой, канд. психол. наук, доцент **О. С. Самбикина**);

профессор кафедры общей психологии Института общественных наук РАНХиГС, д-р психол. наук **Д. С. Корниенко**

ISBN 978-5-7944-3569-6

© ПГНИУ, 2020

© Балева М. В., 2020

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ. СОЦИАЛЬНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ КАК ОБЪЕКТ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО ОСМЫСЛЕНИЯ	5
ТЕОРИЯ СОЦИАЛЬНОГО БАЛАНСА	8
Понятие структурного баланса.....	8
Динамика процессов социального баланса: возвращение идей Хайдера.....	9
Теория баланса и ее развитие в контексте теории графов.....	10
Методология моделирования.....	18
Результаты моделирования.....	25
Среднее число действий по достижению баланса.....	26
Средний уровень группового дисбаланса.....	29
Количество субъектов со сбалансированными когнитивными структурами.....	31
Среднее количество кластеров в итоговой конфигурации групп.....	32
Социальный баланс и образование группировок.....	33
Заключение.....	34
Вопросы и задания для самопроверки.....	36
ТЕОРИЯ СОЦИАЛЬНОГО ОБМЕНА	37
Понятие социального обмена.....	37
Теория социального обмена: междисциплинарный обзор.....	38
Правила и нормы обмена.....	39
Ресурсы обмена.....	44
Отношения социального обмена.....	46
Типология транзакций и отношений.....	52
На пути к разрешению концептуальной неопределенности.....	54
Вопросы и задания для самопроверки.....	57
ТЕОРИЯ НАТУРАЛИСТИЧЕСКОГО ЗАБЛУЖДЕНИЯ	58
Традиционное определение натуралистического заблуждения.....	58
Последствия натуралистического заблуждения.....	58
Натуралистическое заблуждение в эволюционной интерпретации.....	59
Исследование 1. Генетическая интерпретация убийства.....	60
Исследование 2. Генетическая интерпретация беспорядочных сексуальных связей.....	64
Обсуждение.....	68
Ограничения и будущие направления исследований.....	69
Выводы.....	71
Вопросы и задания для самопроверки.....	72
О натуралистическом заблуждении как концептуальной основе эволюционной этики.....	74
Переосмысление натуралистического заблуждения.....	76
Последствия натуралистического и метафизического заблуждения.....	78
Натуралистическое заблуждение и эволюционная этика.....	81
Вопросы и задания для самопроверки.....	86

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОШИБКАМИ	87
Теория управления ошибками: новый взгляд на предубеждения в процессе межполовой рефлексии	87
Основные положения теории	88
Половые различия в угадывании сексуальных намерений.....	89
Гипотезы о межполовых предубеждениях при «чтении мыслей».....	91
Исследование 1	93
Исследование 2	96
Результаты и обсуждение	99
Вопросы и задания для самопроверки	105
ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ УЖАСОМ	106
Модель двойной защиты от сознательных и бессознательных мыслей, связанных со смертью: расширение объяснительного потенциала теории управления ужасом	106
Теория управления ужасом: результаты исследований	107
Роль осознанных эмоций в эффекте осознания смертности	109
Защита от осознанных и неосознаваемых угроз.....	110
Эффект подсознательных стимулов, связанных со смертью	115
Вопросы и задания для самопроверки	118
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА	119

ВВЕДЕНИЕ. СОЦИАЛЬНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ КАК ОБЪЕКТ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО ОСМЫСЛЕНИЯ

Социальная реальность – это сложный мир отношений людей. Она формирует нашу личность и определяет множество наших поступков. Включение в социальную реальность – это непростой процесс, который приносит большую радость и немалые разочарования. Человек обречен на взаимодействия с другими. Благодаря этому формируются не только его ценности, установки, мировоззрение, но и произвольные психические функции, тип мышления. Социальная реальность предъявляет требования, знакомит с правилами, вознаграждает и порицает – другими словами, контролирует нас. Насколько свободно наше поведение в социуме? Можем ли мы устанавливать в нем свои правила? Можем ли мы, наконец, отказаться от включения в социальные отношения?

Прежде всего надо понимать, что социальные потребности (принятие, подчинение, лидирование, любовь, доверие, забота и др.) являются базовыми. Они почти так же важны для человека, как физиологические потребности. Ради принятия социумом, получения желаемого места в иерархии группы человек прилагает колоссальные усилия, сопряженные с интенсивными эмоциональными переживаниями. Потребность в позитивном социальном принятии является самой важной социальной потребностью. Ребенок с рождения успешно распознает позитивные и негативные социальные сигналы и готов к достижению целей, связанных с принятием. Он проявляет огромный интерес к человеческим лицам, демонстрирует хорошую способность к подражанию и выражает беспокойство в случае прерывания контакта. Установлено, что в младенчестве отторжение со стороны родителей является важным предиктором социальной дезадаптации, когнитивных нарушений и тревожности в детском возрасте (Dweck, 2017).

Значимость социальных отношений со всей очевидностью обнаруживается и в открытиях, связанных с дефолт-системой (Ingvar, 1974, 1979, 1985; Raichle, 1987) – совокупностью зон мозга, функционирующих в режиме «активного покоя». В отсутствие внешней стимуляции, когда внимание не привязано к актуальной задаче, наши мысли начинают блуждать, создавая ощущение «свободного потока». Однако этот «поток», как выяснилось, течет не совсем свободно. Образно выражаясь, он облекается в тематические «русла», связанные с наиболее значимыми для нас областями реальности. К ним относятся прошлые и будущие события собственной жизни и активные размышления о других людях. Можно сказать, что мозг, предоставленный сам себе, в большой степени

сосредоточен на обработке информации о других (Buckner & DiNicola, 2019; Li et al., 2014).

Несмотря на неизбежность социальных взаимодействий и подчиненность им, мы хотим чувствовать себя свободными в выражении мыслей, выборе партнеров и частоте социальных контактов. При каких условиях мы можем управлять социальной реальностью? Такая постановка вопроса приводит нас к необходимости выбора одного из двух базовых допущений: (1) социальная реальность хаотична и непредсказуема («чужая душа – потемки») или (2) социальная реальность познаваема («душа душу знает»). Научная психология опирается на второе допущение и, следуя ему, пытается выявить закономерности, которым подчиняются отношения людей.

За сто с небольшим лет в социальной психологии открыты очень важные, часто неожиданные и интуитивно не понятные законы, по которым строится социальная реальность. По существующей традиции эти законы соотносятся с той или иной научной парадигмой – общим концептуальным подходом к природе человека и его психике. Классические учебные программы предполагают знакомство с четырьмя такими парадигмами, или социально-психологическими ориентациями, – необихевиористской, когнитивистской, психоаналитической и интеракционистской. До определенного времени эти ориентации обладали своеобразной монополией на отдельные теории, однако с усилением позиций когнитивной психологии утратили четкость методологических границ. Новые влиятельные теории, описывающие социальные взаимодействия, уже не имеют однозначной привязки к классическим ориентациям. В то же время классические учебники по социальной психологии описывают социальную реальность, оставаясь в рамках традиционных парадигм.

Настоящее учебное пособие представляет собой сборник текстов, описывающих наиболее влиятельные на сегодняшний день социально-психологические теории, а также результаты экспериментов, подтверждающих их достоверность. Две классические теории – структурного баланса и социального обмена – рассматриваются в контексте новых подходов и результатов недавних исследований. Предлагается актуальное видение основных положений этих теорий, описываются перспективы их применения в анализе новых сфер социального взаимодействия. Три более поздние (постклассические) теории описывают социальную реальность в контексте закономерностей социального восприятия. К этой группе относятся теория натуралистического заблуждения, теория управления ошибками и теория управления ужасом. Они делают акцент на бессознательных когнитивных

искажениях, которые носят адаптивный характер и хорошо поддаются прогнозированию.

Все теории, представленные в пособии, успешно прошли эмпирические испытания. Полученные на их основе результаты характеризуются приемлемым уровнем воспроизводимости. При подготовке пособия использованы отрывки из высокоцитируемых статей, сопровождающиеся авторскими комментариями, проверочными вопросами и заданиями для самостоятельной работы. Материалы пособия могут использоваться для подготовки к лекционным и семинарским занятиям по социальной психологии и связанным с ней научным дисциплинам.

ТЕОРИЯ СОЦИАЛЬНОГО БАЛАНСА

Понятие структурного баланса

Структурный баланс считается фундаментальной основой социального взаимодействия и используется для объяснения структуры эмоциональных отношений социальных субъектов друг к другу. Теория баланса имеет богатую и долгую историю. В середине XX века три выдающихся психолога – Фриц Хайдер (1946, 1958), Курт Левин (1951) и Теодор Ньюком (1961) – разработали ее ключевые принципы в качестве основы для изучения структурной организации, обеспечивающей социальные связи между субъектами.

Структурный баланс рассматривается как фундаментальный социальный процесс. Он используется для объяснения того, как чувства, установки и убеждения, которые социальные субъекты испытывают друг по отношению к другу, способствуют формированию стабильных (но не обязательно бесконфликтных) социальных групп. Если в социальной структуре возникает дисбаланс, который субъективно ощущается как «давление» или «напряжение», в действие вступает общий процесс социального регулирования, призванный устранить его. Социальные субъекты начинают менять свою социальную организацию для снижения дисбаланса. При этом фактор макроструктуры (ролевого членства в подгруппе) накладывает определенные ограничения на субъектов, осуществляющих социальный выбор. Теория баланса описывает одновременную динамику формирования и распада групповых структур. Исследования в этой сфере направлены, с одной стороны, на теоретический поиск механизмов баланса, а с другой – на их эмпирическое обнаружение. Теория баланса используется для изучения основных механизмов формирования групп и подгрупп на основе как эмоционально положительных, так и эмоционально отрицательных социальных отношений.

В приводимых ниже отрывках из статьи Нормана Хаммона и Патрика Дориана описываются результаты компьютерного моделирования динамики групповых процессов, основанных на идее субъективного баланса Хайдера и структурных теоремах баланса, предложенных позже Дорвином Картрайтом и Фрэнком Харари.

Динамика процессов социального баланса: возвращение идей Хайдера

Норман Хаммон, Патрик Дориан

Hummon N.P., Doreian P. Some dynamics of social balance processes: bringing Heider back into balance theory // *Social Networks*. 2003. № 25 (1). P. 17–49. URL: [https://doi.org/10.1016/S0378-8733\(02\)00019-9](https://doi.org/10.1016/S0378-8733(02)00019-9).

Хотя теория баланса имеет богатую и долгую историю, в последнее время она потеряла популярность. Эмпирические исследования в этой сфере осуществляются по одному из двух направлений. Большая их часть сосредоточена на диадах и тройках, причем их результаты являются противоречивыми. Остальные посвящены структуре группы как целостного образования, и их результаты также не лишены противоречий. Проблема заключается в том, что первое направление исследований опирается исключительно на идеи Ф. Хайдера, а второе – исключительно на идеи Д. Картрайта и Ф. Харари. Часть эмпирически противоречивых результатов может быть связано именно с этим: два потока идей не сообщаются друг с другом.

Мы предлагаем рассмотреть динамику процессов социального баланса, используя субъектную компьютерную имитационную модель. Она позволяет отследить, как социальные субъекты используют критерии баланса для принятия эмоционально окрашенных социальных решений. Что еще более важно, модель позволяет изучить структурные последствия этих отдельных, но совместных попыток субъектов достичь состояния равновесия. В совокупности их выборы создают групповые структуры, которые чаще всего являются стабильными в том смысле, что структурное равновесие остается более или менее устойчивым. Моделирование обеспечивает глубокое понимание структурного баланса как теории и дает концептуальную основу для эмпирической оценки пригодности теоретических предсказаний на этой основе.

Субъект-ориентированное моделирование обеспечивает удобный способ соотнесения микроструктурных и макроструктурных процессов. Этот подход позволяет также отследить, как макроструктура ограничивает работу микроструктурного уровня. Представленные нами результаты объясняют некоторые противоречия, обнаруженные в литературе. Модель описывает независимые (автономные), но взаимосвязанные социальные субъекты, осуществляющие положительные и отрицательные взаимные выборы в попытках достичь сбалансированных когнитивных состояний. Переменными для построения такой модели являются размер группы, степень ее начальной конфликтности, а также тип коммуникации, который обеспечивает разную степень информированности участников о событиях в группе.

Используемая динамическая модель механизма группового баланса опирается на идею группового распада, предложенную Патриком Дорианом и Андреем Мрваром. Выборы субъектов со временем порождают сети, которые

разделяют членов группы на стабильные сбалансированные подмножества, существующие в состоянии более или менее устойчивого равновесия. Переменные, входящие в модель, оказывают сложное влияние на количество действий, осуществленных участниками для достижения баланса, уровень группового дисбаланса, количество субъектов со сбалансированными структурами и на количество дополнительно формируемых множеств (подгрупп). <...>

Теория баланса и ее развитие в контексте теории графов

Хайдер (1946) подробно описывает механизмы когнитивной обработки процессов баланса в сознании социальных субъектов. Он вводит концепцию тройного взаимодействия, в котором P (Person) – целевой субъект, O (Other) – другой субъект, а X – объект (возможно, третий человек), к которому они оба выстраивают некое отношение.

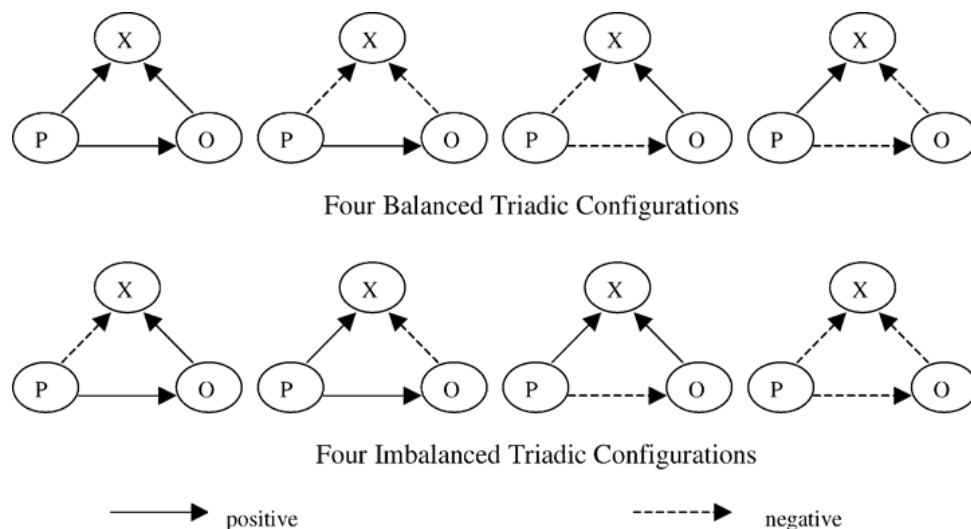


Рис. 1. Сбалансированные и несбалансированные триадические конфигурации

На рис. 1 показаны варианты взаимодействий, образующих этот триплет. Те, которые изображены в верхнем ряду, являются, согласно Хайдеру, сбалансированными. Те, которые в нижнем ряду, – несбалансированными. Сбалансированные триплеты считаются стабильными. Так, в верхнем триплете слева, в котором отношение P к O и к X является положительным, такое же положительное отношение O к X не станет для P источником напряжения. Наоборот, несбалансированные триплеты создают напряжение для действующих субъектов. Предположим, у P имеется (или формируется) отрицательное отношение к X (см. левый триплет в нижнем ряду). Считается, что это создает напряжение для P (потому что P не нравится X, который нравится O, который, в свою очередь, нравится P). В этой ситуации у P есть два варианта –

невзлюбить О, создав таким образом баланс за счет негативного отношения к обоим – и к О, и к Х, или полюбить Х, создав полностью положительный триплет. На соседнем триплете в нижнем ряду изображена еще одна несбалансированная ситуация: если О не нравится Х, и Р узнает об этом, это также создает для него напряжение, поскольку теперь Р нравится нечто/некто (Х), отвергаемое тем (О), кто ему нравится. Модель Хайдера предполагает, что для уменьшения напряжения Р должен изменить отношение либо к Х, либо к О. То есть триплет будет сбалансирован, если Р решит не любить Х или О (при этом О продолжает негативно относиться к Х). Модель Хайдера предлагает основные компоненты динамической модели, определяя структурные механизмы, которые создают дисбаланс, и типы изменений, которые его восстанавливают. Для всех триплетов в нижней части рис. 1 есть простые изменения знака связей, которые превращают их в триплеты, изображенные в верхней части. <...>.

Ньюком (1961) распространил идеи Хайдера на социальные группы. Этот шаг наряду с обобщениями, сделанными Картрайтом и Харари (1956), стал существенной вехой в развитии теории баланса. У Хайдера способы изменения отношений в триплетах происходили в сознании субъектов. У Картрайта и Харари их источником стали процессы, действующие на уровне группы (без отрицания роли когнитивных схем ее отдельных членов). Этот очень важный шаг изменил представление о балансе как о внутреннем субъективном процессе: теперь внимание было сосредоточено в первую очередь – и часто исключительно – на структуре группы. Работы по теории баланса разделились на два лагеря. Один остался верен идее Хайдера об аффективных процессах в сознании субъектов, в то время как другой стал опираться на ее модифицированный вариант, предложенный Картрайтом и Харари. Сосредоточившись исключительно на структуре группы, это направление исключило идеи Хайдера из эмпирических исследований баланса в человеческих группах.

Вместе с тем два описанных направления не обязательно подразумевают контраст по типу «или – или», поэтому формирование двух отдельных методологических подходов представляется нам неудачным развитием теории структурного баланса. На наш взгляд, гораздо более целесообразно рассматривать социальные взаимодействия как функцию и микро-, и макробаланса, действующую как на уровне отдельных субъектов, так и на уровне группы. При таком подходе «внутренняя» динамика субъектов, которые определенным образом выстраивают свои отношения с другими членами группы, помогает генерировать групповую структуру. В свою очередь, существует макроструктурный процесс, который генерирует групповую структуру, влияющую на микропроцессы отдельных субъектов. Таким образом, включение внутрисубъектной динамики в процессы группового уровня создает

подходящую модель структурного баланса как многоуровневого процесса, в котором микро- и макромеханизмы взаимосвязаны.

В 1956 г. Картрайт и Харари использовали теорию графов, чтобы формализовать идеи Хайдера. Они предложили использовать графы как схематическое отображение структуры социальных связей, рассматриваемых в теории баланса. Представление социальной структуры в виде графа привело к значительному прогрессу как в теории баланса, так и в других проявлениях так называемого сетевого анализа. Картрайт и Харари пришли к выводу, что использование Хайдером триплетных связей равнозначно рассмотрению полуцикла в графе. Кроме того, концепция полуцикла была предложена для описания социальной сети. Таким образом, понятие социального равновесия Хайдера стало использоваться как формализованное изображение социальной структуры симпатий и антипатий в любой социальной группе.

Одним из наиболее значимых результатов формализации, предложенной Картрайтом и Харари, является их структурная теорема. Она гласит, что граф является сбалансированным, если все его полуциклы положительны (имеют четное число отрицательных связей) и когда его точки могут быть разделены на два взаимоисключающих подмножества, так что каждая положительная линия соединяет две точки одного и того же подмножества, а каждая отрицательная линия соединяет точки из разных подмножеств. Подобным образом можно дополнить все триплеты верхнего ряда на рис. 1.

Джеймс Дэвис (1967) вывел вторую структурную теорему, рассматривая вариант триплета с отрицательными полуциклами (нижний правый вариант на рис. 1). Он определил его как «сбалансированный» и предложил отнести к верхней части схемы. Он доказал, что если граф сбалансирован в этом (модифицированном) смысле, то его узлы можно разделить на два или более подмножества, содержащих только положительные внутренние связи. При этом узлы в разных подмножествах соединяются отрицательными связями. Этот результат интуитивно понятен, потому что эмпирически узнаваемые социальные сети, содержащие более двух подгрупп, враждебных друг другу, являются обычным явлением.

Структурные теоремы описывают макроструктуру отношений, и представляется целесообразным найти способ определения местоположения в ней отдельных подмножеств. Если большинство эмпирически наблюдаемых сетей не сбалансированы, искомый способ должен помочь найти те варианты разделения, которые наиболее близки к идеальным формам, указанным в структурных теоремах. Дориан и Мрвар предложили такой способ. Вместо детекции дисбаланса, основанной на полуциклах, они использовали линейный индекс Харари. Линейный индекс дисбаланса – это минимальное количество связей, изменение знака которых создает сбалансированный граф.

Несоответствие идеальному балансу может проявляться в двух формах: (1) отрицательные связи между вершинами в одном и том же подмножестве и (2) положительные связи между вершинами в разных подмножествах. Алгоритм, разработанный Дорианом и Мрваром, находит набор разъединений, которые минимизируют количество несоответствий конкретного графа идеально сбалансированной модели.

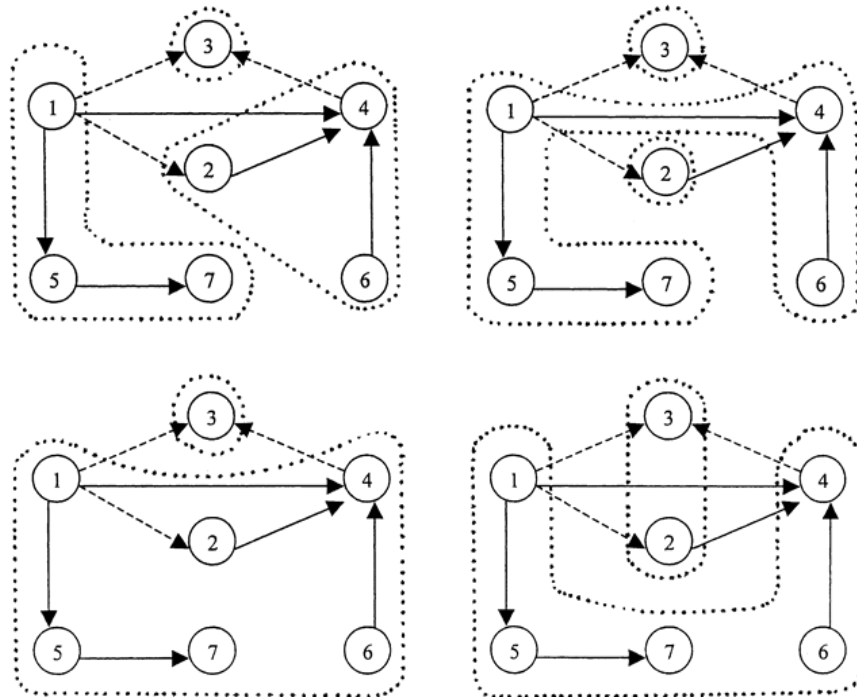


Рис. 2. Несбалансированная сеть с четырьмя вариантами трех- и двухкластерного разделения

На рис. 2 представлена простая сеть, которая не совсем сбалансирована и разделена четырьмя способами на два и три кластера. Эти модели, каждая из которых имеет одно несоответствие идеальному балансу, были получены с помощью метода Дориана и Мрвара (1996). Рассмотрим двухкластерное разделение для множества $\{\{1, 2, 4, 5, 6, 7\}, \{3\}\}$ в нижней левой части рисунка. Здесь связь между узлом (субъектом) 1 и узлом (субъектом) 2 несовместима с балансом, потому что это отрицательная связь внутри одного подмножества. Для разделения $\{\{1, 4, 5, 6, 7\}, \{2, 3\}\}$ в правой нижней части рисунка связь между узлами 2 и 4 определяется как несовместимая с балансом, поскольку это положительная связь между подмножествами. Отметим, что выявление таких (дисбалансных) связей зависит от того, в рамках какого варианта разделения оно рассматривается. Когда мы обращаемся к трехкластерному делению в верхней части рисунка, мы обнаруживаем, что дисбалансными выступают уже совсем другие связи (1–4 или 2–4).

Проанализируем одну из представленных макроструктур на уровне микроанализа. Рассмотрим восприятие общей структуры множества с позиции

субъекта 1 в левой нижней части рисунка. У этого субъекта существует одна возможность создать сбалансированную структуру сети на своей когнитивной карте – изменить отрицательную связь с субъектом 2 на положительную. Если же этот субъект включен в ситуацию взаимодействия, представленную в правой нижней части рисунка, ему необходимо изменить положительную связь с субъектом 4 на отрицательную. Субъект 1 никак не может повлиять на положительную связь между субъектами 2 и 4. Он может только распознать ее или, наоборот, не заметить. С позиции субъекта 2, включенного в отношения, отображенные в правой нижней (или в правой верхней) частях рисунка, для достижения баланса следует изменить положительную связь с субъектом 4 на отрицательную. Каждое из этих изменений, даже если они являются частями одного и того же целостного процесса, приводят к различным макроструктурным результатам. <...>

Дополнительная сложность для действующих субъектов, а также для аналитиков, пытающихся смоделировать их взаимодействия, возникает из-за того, что субъекты опираются на фиксированный образ динамической структуры. Если в структуре, представленной в правой нижней части, субъект 1, воспринимающий ситуацию именно в такой кластеризации, изменит свое отрицательное отношение к субъекту 2 на положительное, то субъект 2 не должен предпринимать никаких дальнейших действий. Но если субъект 1 изменит свою связь с субъектом 2 одновременно с тем, как субъект 2, воспринимающий ситуацию в иной кластеризации (как показано в правой нижней части), превратит свое положительное отношение к субъекту 4 в отрицательное, возникнет несбалансированная структура. Несмотря на то что оба участника действуют, чтобы уменьшить дисбаланс, результат будет одинаково несбалансированным. Критическое различие между двумя субъективными отображениями общей структуры – это различие в информации, доступной каждому действующему лицу.

Две структурных теоремы являются центральными в модели, описанной ниже, поскольку они управляют, с одной стороны, построением когнитивных образов, формируемых субъектами, а с другой стороны – структурой группового уровня. По мнению Хайдера, «дискомфорт», который испытывают субъекты из-за «напряжения», порождаемого несбалансированными триплетами, предполагает, что они будут предпринимать шаги, направленные на их уравнивание. Иными словами, субъекты мотивированы уменьшать дисбаланс, который они ощущают, благодаря своей позиции в воспринимаемых несбалансированных триадах. Эти ожидаемые изменения, динамика которых очень сложна, когда субъекты включены в несколько триплетов, были положены в основу фундаментальной эмпирической гипотезы структурного баланса (ФГСБ), утверждавшей, что эмоционально окрашенные человеческие

отношения стремятся к равновесию с течением времени. Однако эта гипотеза не является частью содержательной основы предлагаемой ниже модели. Ее основой является теоретическое представление о том, как выглядит эмоционально окрашенная социальная сеть, когда она сбалансирована или близка к балансу.

Мы предполагаем, что если сеть сбалансирована, то в ее структуре нет импульса для изменения. При этом если в представлениях субъектов структура не сбалансирована с точки зрения распределения эмоциональных социальных выборов, это создает напряжение для этих социальных субъектов. В этом случае участники предпринимают попытки изменить свои структурные связи, чтобы уменьшить напряжение. Эти изменения становятся новыми критериями баланса/дисбаланса общей модели. И хотя конкретные действия субъектов направлены на снижение напряженности, они могут не привести к успеху, как это было показано выше. Однако если гипотеза баланса (ФГСБ) верна, то в долгосрочной перспективе эти изменения приводят к снижению напряженности как для отдельных социальных субъектов, так и для группы в целом. Если действия по снижению напряжения продолжаются в течение достаточного времени, каждый участник, вероятно, достигает сбалансированного образа групповой структуры. В определенные моменты времени группа может не находиться в состоянии равновесия при том, что ее образ в восприятии отдельных субъектов вполне сбалансирован. Если у каждого члена несбалансированной группы имеется ее сбалансированный образ, в ней не будет внутренних сил, работающих на достижение баланса. Конечным состоянием для группы в целом может быть идеальное равновесие с нулевым дисбалансом. Однако мы не включаем такое состояние в модель в качестве конечной цели. Мы ориентируемся на равновесие (или динамическое равновесие) с некоторым минимальным дисбалансом групповой структуры.

До сих пор мы не упоминали об одном важном условии для построения модели. Это информация, доступная каждому субъекту. Природа этой информации имеет решающее значение, и механизмы для генерации различных информационных состояний для действующих лиц сформулированы в экспериментальном ядре модели, описанном ниже.

Обнаружение соответствующей литературы по исследованиям группового баланса – сложная задача, потому что было получено много противоречивых результатов, особенно в отношении симметричности (взаимности) межличностных связей. Так, например, Теодор Ньюком обнаружил, что взаимность важна для развития дружеских связей. Однако в более раннем его исследовании гипотеза о возникновении сходного межличностного влечения при длительном знакомстве внутри диады не была подтверждена. Поль Бейкер, проанализировав данные Ньюкома, также не смог подтвердить его гипотезу,

однако получил данные в ее поддержку в своем собственном исследовании, проведенном на студентах колледжа, проживающих в общежитии. <...>

Эти и другие противоречия эмпирических данных можно свести к пяти основным проблемам. Во-первых, существует мало эмпирических исследований, посвященных анализу многочисленных групп, не считая тех, в которых крупные группы разбиваются и исследуются через диады или триады. Распространение измерений дисбаланса за пределы триад приводит к проблеме его вычисления через анализ полуциклов в общем векторном графе. Это непростая вычислительная задача. Вторая проблема касается ожидаемого движения к балансу при отсутствии четких критериев его достижения. При этом в «реальном мире» напряжение снижается, как правило, только до определенной точки, а баланс на уровне группы достигается очень редко. Можно предположить, что постоянное движение к балансу должно быть в большой степени обусловлено социальным контекстом групповых процессов. Существуют условия, при которых дисбаланс будет уменьшен, а есть такие, при которых он будет возрастать. ФГСБ не учитывает этих нюансов. В-третьих, неясна локализация изменения баланса. Это изменение может быть расположено как в структуре группы, так и в когнитивных репрезентациях ее участников или в обоих источниках. В-четвертых, прогнозы относительно изменения баланса ограничены или неточны. В частности, изменение можно рассматривать как изменение связей (по силе и знаку), изменение полуциклов (от дисбаланса к равновесию или наоборот) или как изменение структуры целого подмножества. Наконец, измерения баланса графа на основе полуциклов накладывают ограничения на моделирование и анализ. Эти измерения сложны в вычислительном отношении, что поневоле ограничивает размер изучаемых групп. Все эти проблемы решаются в предлагаемой нами имитационной модели, основанной на теории структурного баланса.

Вопрос о том, следует ли сосредоточиться на анализе связей или полуциклов, приводит к дополнительному вопросу. Если сбалансированные структуры являются результатом выбора, сделанного субъектами, маловероятно, что существует четкое соответствие между количеством циклов и количеством людей, пребывающих в статусе баланса. Сложный подсчет дифференцированных циклов представляется лежащим за пределами человеческих возможностей и вряд ли служит основой для принятия решения. Именно поэтому важны разделенные структуры, описанные в структурных теоремах. Они описывают членство в подмножествах. Их изменения легко понять. Так, например, структурные последствия взаимной позитивной связи между Ромео и Джульеттой были немедленно очевидны для всех членов их соответствующих (взаимно враждебных) семей, а также для внешних

наблюдателей и союзников. Членство в подмножествах легко понять и использовать в таких выражениях, как «если вы не с нами, вы против нас».

Подход, основанный только на идеях Хайдера, упускает из виду структурные последствия распределения эмоциональных выборов, поскольку он игнорирует более широкую структуру, порождаемую ими. Напротив, подход, основанный только на идеях Картрайта и Харари, игнорирует аффективные механизмы в сознании субъектов. Чтобы понять теоретические процессы баланса, необходимо объединить идеи с двух точек зрения. Однако важно понимать, что субъекты делают выбор на основе информации. Это создает проблемы, связанные с ее качеством и объемом. Во-первых, информация может быть неточной или ошибочной, а во-вторых, действующие субъекты могут отличаться друг от друга в части качества и объема «социальных знаний». Субъект-ориентированная модель, описанная ниже, учитывает эти идеи.

Предлагаемая модель описывает целостную структуру как сеть, сформированную путем объединения информации от каждого субъекта о его собственных связях с другими участниками в группе. Это классическая социограмма. Ее характеристики отчетливо видны участникам в той мере, в которой действующий субъект сам считает нужным. В целом структура группы и ее восприятие со временем меняются. Отдельные субъекты (1) обладают некоторыми знаниями (не обязательно точными) о других субъектах и их связях в сети; (2) имеют некоторое представление о более широкой структуре группы; и (3) имеют способность принимать решения, снижающие напряженность, в отношении их собственных связей. <...>

Субъектный социальный выбор имеет когнитивную основу. Линтон Фриман с коллегами (1988) обнаружили, что способность субъектов различать подгруппы и границы между ними со временем развивается по мере того, как люди приобретают опыт внутри группы. В других исследованиях они показали, что точность воспоминаний людей о социальной сети систематически варьируется в зависимости от их местоположения и вовлеченности в образующие ее социальные группы.

Таким образом, основываясь на исследованиях когнитивных структур, мы предполагаем следующие характеристики субъектов, включенных в модель. Они знают о распределении положительных и отрицательных связей в сетях, в которые включены, однако это знание не обязательно является точным. Соответственно, они знают, к каким подгруппам (подмножествам) принадлежат конкретные члены группы, однако не берут в расчет сбалансированность всего множества. Опять-таки это знание необязательно истинно. Мы особо подчеркиваем, что выбор, сделанный субъектами для достижения баланса, основан на том, что они знают в тот момент, когда делают выбор. Их социальные

знания меняются по мере обучения и реакций на новую для них социальную среду. Когнитивные структуры любого субъекта могут отличаться от таковых у других субъектов и не совпадать с объективной структурой группы. Это существенное ограничение для тех аналитиков социальных сетей (включая нас), которые стремятся построить матрицу или сеть группы исключительно на основе выборов ее участников.

Таким образом, можно сформулировать три ключевых принципа модели: (1) субъекты нацелены на минимизацию дисбаланса в их когнитивной модели эмоциональных сетевых выборов, (2) они действуют на основе локальной информации и (3) эту информацию они обрабатывают параллельно, т. е. независимо друг от друга.

Методология моделирования

В нашем исследовании мы сочетаем многопоточный метод и метод дискретного моделирования событий (ДМС). Многопоточный метод преследует следующие цели: (1) путем создания скриптов социальных знаний субъектов и решений, связанных с этим знанием, смоделировать их поведение; (2) продемонстрировать динамику социального баланса, посредством графического отображения поведения смоделированных субъектов. ДМС лучше соотносится с методом Монте-Карло, предполагающим использование случайных величин и генерирующим распределение поведения во всем пространстве моделируемого процесса.

В модели реализуются два процесса: один определяет кластерное решение, призванное минимизировать общий групповой дисбаланс; а второй использует социальные знания о членстве в кластере для минимизации индивидуального дисбаланса в группе. Таким образом, хотя субъекты взаимозависимы внутри совокупной групповой структуры, они ведут себя независимо в том смысле, что самостоятельно делают выбор относительно своих связей с другими субъектами. Оба подхода к моделированию реализуют одну и ту же ядерную модель с двумя процессами. Модели написаны на объект-ориентированном языке Java. Таким образом, смоделированные субъекты и группа включены в модель в статусе объектов.

На рисунке 3 представлены два процесса, входящие в модель. В процессе работы модели субъекты проходят через неактивную и активную фазы, при этом длительность неактивной фазы задается случайным образом. Во время активной фазы субъект выполняет три задачи. Во-первых, он обрабатывает сообщения, полученные во время предыдущей фазы бездействия. Это предполагает обновление информации о том, как группа разделена в настоящее время, а также о месте самого субъекта в обновленной структуре. Отметим, что субъектам не

обязательно получать полную информацию о выборе, сделанном другими субъектами. Во-вторых, учитывая текущее знание о группе, субъект принимает решение, которое минимизирует его социальный дисбаланс. Принятие решения включает рассмотрение всех возможных статусов контролируемых им связей – отсутствие изменений, добавление связи, удаление связи, изменение знака связи. В-третьих, это решение сообщается группе в соответствии с протоколом связи.

Групповой процесс функционирует в непрерывном режиме. В многопоточной версии модели групповой процесс выполняется каждые 200 мс (при этом субъекты циклически проходят через неактивную и активную фазы с гораздо меньшей частотой цикла). В ДМС-версии групповой процесс генерируется каждым набором субъектных решений. Выполнение группового процесса включает три задачи. Во-первых, сообщения, полученные от субъектов об изменениях связей, используются для обновления текущей сетевой структуры группы.

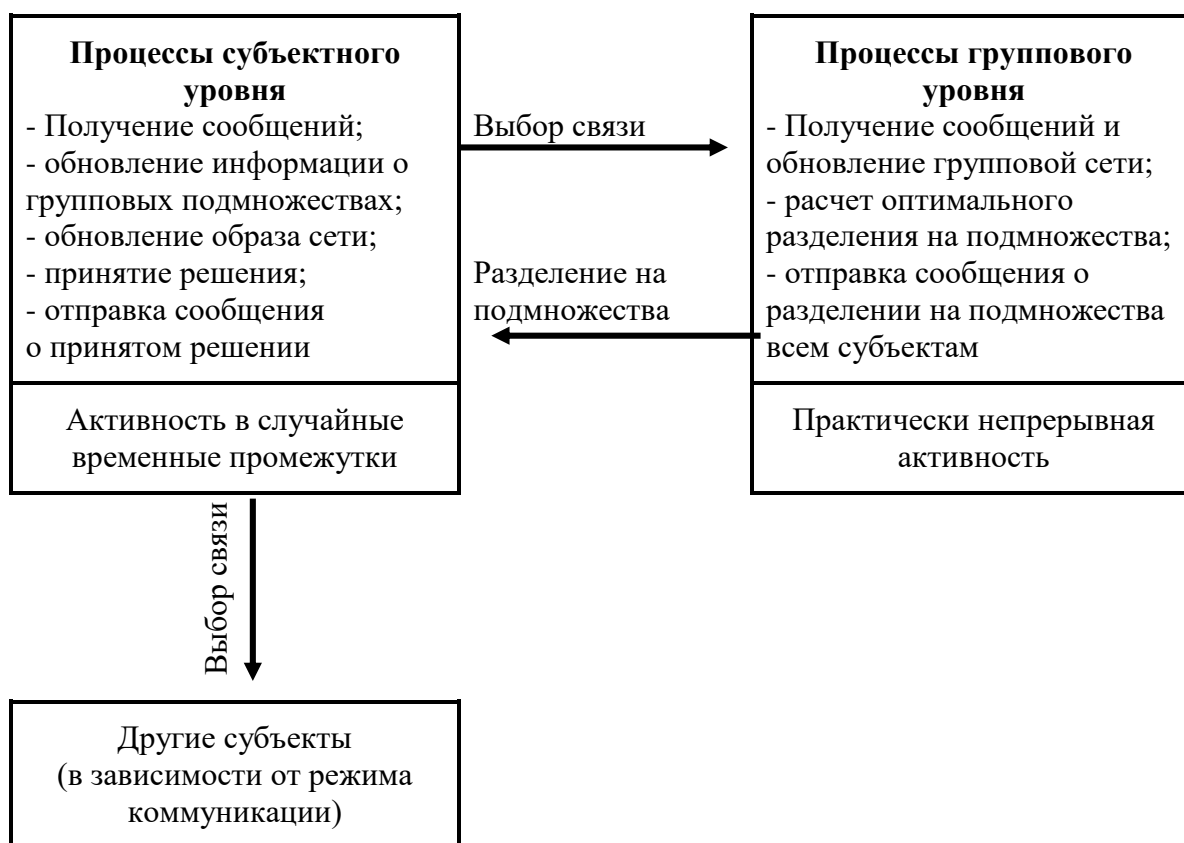


Рис. 3. Устройство модели динамического баланса

Во-вторых, для каждой новой структуры вычисляются кластеры, минимизирующие дисбаланс общегрупповой сети. Если имеется несколько вариантов кластерного решения с минимальным уровнем дисбаланса, один из них выбирается случайным образом. В-третьих, информация о кластеризации

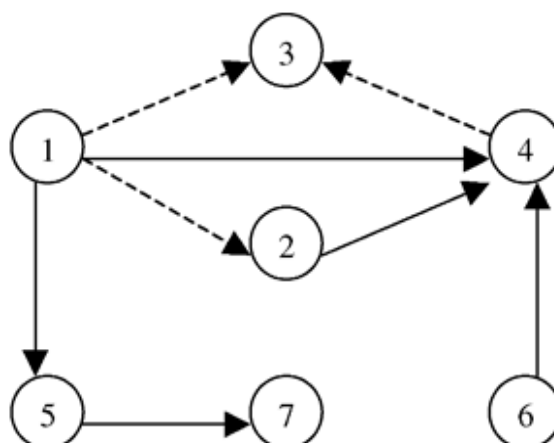
отправляется всем участникам. Такая реализация группового процесса гарантирует, что все участники всегда будут иметь одинаковые знания о выделении подгрупп, обеспечивающих минимальный дисбаланс системы. При этом им не нужно обладать (и они не обладают) одинаковой информацией относительно распределения связей.

На рисунке 4 показаны варианты решений, которые может принять субъект 1, находясь в положении, проиллюстрированном схемой, расположенной справа (когнитивный образ сети для субъекта 1).

Этот субъект может сохранить статус-кво или изменить любую из шести возможных связей с другими субъектами. После оценки своего текущего уровня дисбаланса он может в общей сложности рассмотреть 18 вариантов. Из них 6 не предполагают изменений, а 12 – предполагают. Текущий дисбаланс – это базовая шкала сравнения влияния каждого изменения связи на уровень дисбаланса. Конечно, если образ сети, имеющийся у субъекта 1, сбалансирован, его связи не изменятся.

В своем образе сети каждый субъект рассматривает каждую из своих связей (включая нулевые) со всеми другими субъектами. Это означает, что, например, субъект 1 исследует, как изменился бы дисбаланс, если бы положительная связь с субъектом 4 была изменена на отрицательную или стала нулевой. При каждом изменении вычисляется новый уровень дисбаланса. Для субъекта 1 изменение связи с субъектом 4 с положительной на отрицательную или на нулевую создает более сбалансированный образ. В этом примере субъект 1 рассматривает 18 вариантов, 12 из которых могут изменить состояние дисбаланса. Эти 18 параметров ранжируются, а затем выбирается лучший из них. Если обнаруживается несколько «лучших» вариантов, один из них выбирается случайным образом. Несбалансированная структура в образе сети субъекта может меняться более чем одним способом, и структуры подмножеств, возникающих в результате этого выбора, могут быть разными. Для субъекта 1 «лучшие» способы действия – это изменение положительной связи с субъектом 4 или изменение отрицательной связи с субъектом 2. Не имея дополнительной информации, субъект 1 выбирает одно из них случайным образом. Однако если разделение, о котором впоследствии сообщает групповой процесс, является $\{\{1, 5, 7\}, \{2, 3, 4, 6\}\}$, то предпочтительным вариантом становится установление отрицательной связи с субъектом 4. Возможно, что образ сети у субъекта сбалансирован, но когда на этот образ накладывается новая структура разделения на подмножества, некоторые связи оказываются несовместимыми с правилами, описанными структурными теоремами. Эмпирическая сетевая структура может быть перемещена в разные состояния, даже если процесс, вызывающий изменения, и начальные условия были одинаковыми (в силу наличия нескольких равноценных вариантов решения).

	Тип связи		
	+	0	-
1 в отношении 2	✓	✓	б/и
1 в отношении 3	✓	✓	б/и
1 в отношении 4	б/и	✓	✓
1 в отношении 5	б/и	✓	✓
1 в отношении 6	✓	б/и	✓
1 в отношении 7	✓	б/и	✓



Примечание: б/и – без изменений

Рис. 4. Варианты выбора баланса для субъекта 1

После того, как субъект делает выбор, который изменяет структуру текущих социальных связей, он сообщает об этом другим субъектам, а также групповому компоненту модели (см. рис. 5). В модель заложено четыре возможных варианта отправки такого сообщения:

1. Субъект сообщает об изменении только тому субъекту, с которым была изменена связь. Этот вариант получил название диадической коммуникации.

2. Субъект сообщает об изменении всем другим субъектам, с которыми у него есть положительные отношения. Этот вариант коммуникации называется «расскажи друзьям».

3. Субъект сообщает об изменении всем другим субъектам, с которыми у него есть связь – положительная или отрицательная. Этот вариант коммуникации называется «расскажи знакомым».

4. Субъект сообщает об изменении всем остальным участникам сети. Этот вариант получил название широковещательной коммуникации, или «расскажи всем».

Обо всех изменениях выбора также сообщается групповому компоненту модели. Этот компонент создает текущую групповую сеть, которая отражает выбор всех участников. Групповой компонент также непрерывно вычисляет оптимальное разделение на подгруппы (подмножества), которое минимизирует дисбаланс на уровне группы. Это решение непрерывно отправляется всем субъектам, и каждый из них выполняет вычисления баланса, используя эту информацию.

Динамика модели действует на двух уровнях. Один – это уровень отдельных субъектов, на котором коммуникации различаются и отражают различные ситуации социального знания. Второй – это групповой уровень, на котором выбор участников формирует групповую сетевую структуру. По сути, групповой уровень – это сводный отчет о диадических коммуникациях. На групповом уровне возникает групповая сеть, порождаемая индивидуальным поведением. В течение достаточно длительного времени моделирования большинство групповых сетей будет сбалансировано, если гипотеза структурного баланса верна. Тем не менее возможны конфигурации, в которых все образы субъективных сетей сбалансированы, а структура группового уровня – нет.

Перейдем к описанию двух форм моделирования – многопоточной и дискретных событий, каждая из которых включает в себя поведение на уровне субъектов и на уровне группы.

Многопоточная модель представляет каждого моделируемого субъекта и группу как независимые потоки. Субъекты общаются с другими субъектами и с группой через каналы. Такая модель работает в режиме реального времени в том смысле, что субъекты последовательно, циклически проходят через активную и неактивную фазы. Продолжительность неактивной фазы устанавливается случайным образом. Группа также циклически проходит через активные и неактивные фазы, которые являются более короткими по сравнению с циклами действующих лиц. Это приблизительно соответствует непрерывному изменению и корректировке на уровне группы.

Основная задача такого моделирования заключалась в фиксации работы социальных процессов, порождающих события, которые с течением времени приводят к установлению новых связей между социальными субъектами. Для многопоточной модели были заданы следующие параметры:

1. Количество участников в группе (поскольку анализ литературы по малым группам предполагает, что их размер имеет значение).

2. Продолжительность временных промежутков в миллисекундах (поскольку некоторые процессы имеют разные временные масштабы, а некоторые наборы параметров могут создавать условия, при которых «простые» процессы должны работать в течение более длительных периодов времени).

3. Минимальное количество связей для субъектов, что, во-первых, дает субъектам возможность изолировать себя от других членов группы и, во-вторых, контролирует плотность связей.

4. Метод коммуникации – в соответствии с одним из четырех экспериментальных условий, которые задают локальные (потенциально неточные и неполные) социальные знания.

5. Вероятность отрицательных связей, которая фиксируется между участниками на начальном этапе, потому что группы различаются по степени их конфликтности (от 1 % до 100 %).

6. Начальное значение для генератора случайных чисел (используется при выборе равноценных по дисбалансу решений).

Получаемые структуры представляют собой графы, состоящие из пронумерованных узлов (субъектов) и линий со стрелками (направленных связей) между ними. Членство субъектов в подмножествах показано посредством цветовой кодировки узлов – те, что принадлежат одному подмножеству, имеют одинаковый цвет. Знаки связей (положительные или отрицательные) также кодируются цветом: более темные (черные) связи обозначают положительные, а более светлые (красные) линии обозначают отрицательные связи.

Один и тот же динамический процесс может приводить к разным структурным результатам, что соответствует данным эмпирических исследований. Однако в целом каждое подмножество включает субъектов, которые в основном согласны друг с другом и не согласны с субъектами, входящими в другие подмножества. Эту ситуацию можно обозначить как структуру частичного, или сегментированного, соответствия.

Графическая многопоточная модель может использоваться для изучения и демонстрации множества явлений, которые трудно отразить в статье, поскольку они распознаются на динамическом уровне. Перечислим четыре таких явления.

1. Некоторые группы достигают равновесного баланса очень быстро, требуя лишь нескольких итераций для устранения дисбалансов, в то время как другие группы никогда не достигают полного равновесия в течение заданного времени работы. Таким образом, скорость достижения равновесия варьируется в зависимости от набора начальных условий и настроек параметров.

2. По мере формирования нескольких групп некоторые участники могут оказаться «между»: их членство в группах часто меняется, отражая их неоднозначный статус.

3. Если минимальное количество связей уменьшено до нуля, некоторые участники могут отделить себя от всех других участников, разъединиться и остаться изолированными. В той мере, в какой существует общее представление о нормах и убеждениях для членов подгруппы, эти изоляты принимают аномальный статус. Этого не происходит в случае, если форматом общения является широковещательная коммуникация.

4. Взаимные положительные диады и тройки довольно стабильны и редко перестраиваются в ходе итераций.

Модель дискретного моделирования событий отличается от многопоточной модели главным образом тем, что она не запускается в режиме реального времени. Вместо этого она планирует события в будущем в случайном порядке. Обработанные события генерируют новые события в будущем, которые встраиваются в очередь обработки. Рисунок 5 описывает методологию ДМС.

Модели ДМС фокусируются на тех точках динамического процесса, в которых что-то меняется, и пропускают те моменты, когда ничего не происходит. Это делает подход очень эффективным при выполнении процесса до тех пор, пока не будет достигнуто некоторое конечное состояние. Модель баланса ДМС используется для проведения экспериментов Монте-Карло с различными наборами параметров, включающих размер группы, долю отрицательных связей и способы коммуникации.

В отличие от многопоточной версии модели, где один прогон выполняется в реальном времени, версия ДМС требует правила останова. В нашей модели это правило основывалось на одном из трех критериев:

1. Количество сбалансированных участников равно количеству участников.
2. Групповой дисбаланс равен 0.
3. Время обработки больше значения заданного временного лимита.

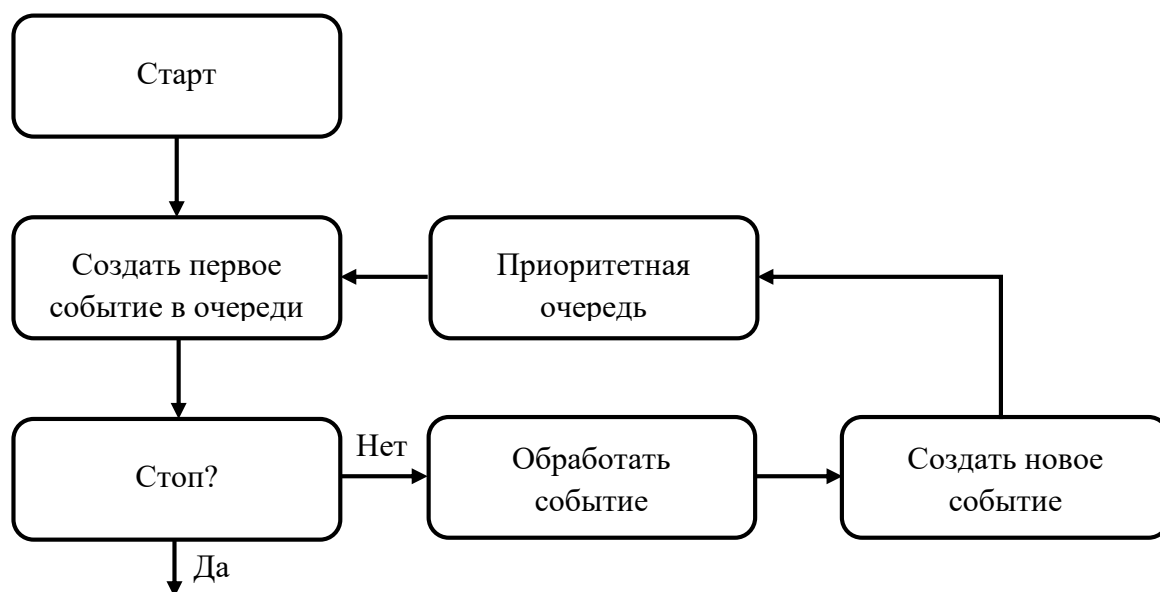


Рис. 5. Методология модели дискретных событий

Если какой-либо критерий удовлетворялся, обработка прекращалась. При этом два и более критериев могли выполняться одновременно. В целом условие 1 – «сбалансированность всех участников» – достигалось быстрее, чем условие 2 – «сбалансированность на уровне группы». Таким образом, ограничение времени выполнения могло повлиять на вероятность того, какой критерий

остановки определит окончательные конфигурации. С учетом этого значение установленного временного лимита в 10 раз превышало среднее время, необходимое для достижения баланса на уровне группы.

В табл. 1 представлены статистические данные об условиях остановки и среднем времени завершения цикла.

Таблица 1

Статистика завершения цикла:
процент для разных критериев остановки, (и среднее время обработки)

Количество субъектов	Критерии остановки, % (мс)				
	Лимит времени	Баланс всех участников	Баланс группы	Два любых	Всего
3	1.80 (1000)	46.00 (79)	14.75 (109)	37.45 (22)	100.000 (79)
5	0.75 (2800)	51.35 (86)	34.60 (268)	13.30 (29)	100.000 (162)
7	1.20 (12000)	54.20 (144)	41.65 (1230)	2.95 (176)	100.000 (739)
10	3.60 (1000)	54.55 (309)	41.00 (8532)	0.85 (71)	100.000 (6260)
Всего	1.84 (37755)	51.53 (159)	33.00 (3121)	13.64 (33)	100.000 (1810)

Процент итераций, достигающих предельной длительности обработки для четырех групп разного объема, был невелик и варьировался от 0,75 % для 5 участников до 3,6 % для 10 участников. Процент итераций, остановленных из-за достижения баланса на уровне группы, всегда был меньше итераций, прерванных по причине достижения группового баланса, однако обе формы баланса являлись наиболее частыми критериями.

Среднее время, необходимое для достижения баланса, показывает, что достижение баланса на групповом уровне занимает гораздо больше времени, чем его достижение на индивидуальном уровне. В целом баланс на индивидуальном уровне составил около половины завершённых циклов и достигался быстро, в то время как баланс на уровне группы составил около одной трети циклов и занимал гораздо больше времени.

Результаты моделирования

Параметры моделей, выбранные для экспериментальных условий, призваны ответить на три исследовательских вопроса (в дополнение к общему вопросу о динамике структурного баланса). Во-первых, отличаются ли процессы баланса в больших и малых группах? Во-вторых, будут ли различаться процессы

баланса в группах с большим и малым начальным количеством негативных связей (конфликтности)? Интуитивно кажется, что степень конфликтности группы играет существенную роль в ее динамике. Наконец, если количество информации, доступной каждому из участников, различается существенным образом в зависимости от способа коммуникации (экспериментально варьируемого), влияет ли это на процесс баланса?

Для ответов на эти вопросы были использованы следующие настройки параметров.

1. Размер группы: $n = 3, 5, 7$ и 10 .

2. Вероятность отрицательных связей в начальных условиях: $P = 0.1, 0.3, 0.5, 0.7$ и 0.9 , которые мы обозначили $P(\text{neg})$.

3. Методы коммуникации: диадическая, «расскажи друзьям» (задействуются только положительные связи), «расскажи знакомым» (задействуются и положительные и отрицательные связи) и «расскажи всем» (оповещение всех членов сети независимо от наличия / отсутствия связей с ними).

Каждая комбинация параметров (например, $n = 3$, $P(\text{neg}) = 0.1$ и «диадическая коммуникация») воспроизводилась 100 раз. Для каждой итерации фиксировались следующие переменные:

1. Количество действий (выборов) участников, необходимых для достижения группового равновесия.

2. Уровень группового дисбаланса, измеренный линейным индексом дисбаланса.

3. Число субъектов, достигших индивидуального баланса эмоциональных выборов (участники со сбалансированными когнитивными структурами).

4. Среднее количество кластеров в конечном варианте кластеризации (число выделенных подмножеств, или подгрупп).

Количество действий для достижения баланса – это показатель того, насколько легко группе достичь равновесия. Как уже отмечалось, баланс на групповом и индивидуальном уровне – это разные вещи, которые могут совпадать, а могут не совпадать. Второй и третий показатели отражают это важное различие. Количество кластеров, сформированных в ходе балансных процессов (четвертый показатель), оценивался в модели многопоточного типа.

Среднее число действий по достижению баланса

На рис. 6 представлены показатели средних значений действий (выборов) участников, необходимых для достижения баланса для каждой экспериментальной комбинации. Четыре графика построены в разных масштабах из-за существенных различий для групп разных размеров.

Для групп из 3 человек графики для коммуникаций 1, 3 и 4-го типов¹ очень близки друг к другу, между ними можно отметить лишь незначительные различия. Два нижних графика являются практически параллельными и образуют небольшой сглаженный пик (даже намек на пик) для $P(\text{neg}) = 0.5$. График для условия 3 немного выше; он достигает максимума при $P(\text{neg}) = 0.7$ и остается на этом уровне. Самые высокие средние значения показателя «действия участников» были обнаружены для 2-го типа коммуникации («расскажи друзьям») при всех значениях $P(\text{neg})$ с явной «переломной точкой» в $P(\text{neg}) = 0.5$. Ниже этого значения количество действий, необходимых для достижения баланса, увеличивалось по мере роста конфликтности, а выше этого значения – уменьшалось по мере ее увеличения. Различия между этим режимом связи и тремя другими очевидны (хотя это усиливается используемой шкалой).

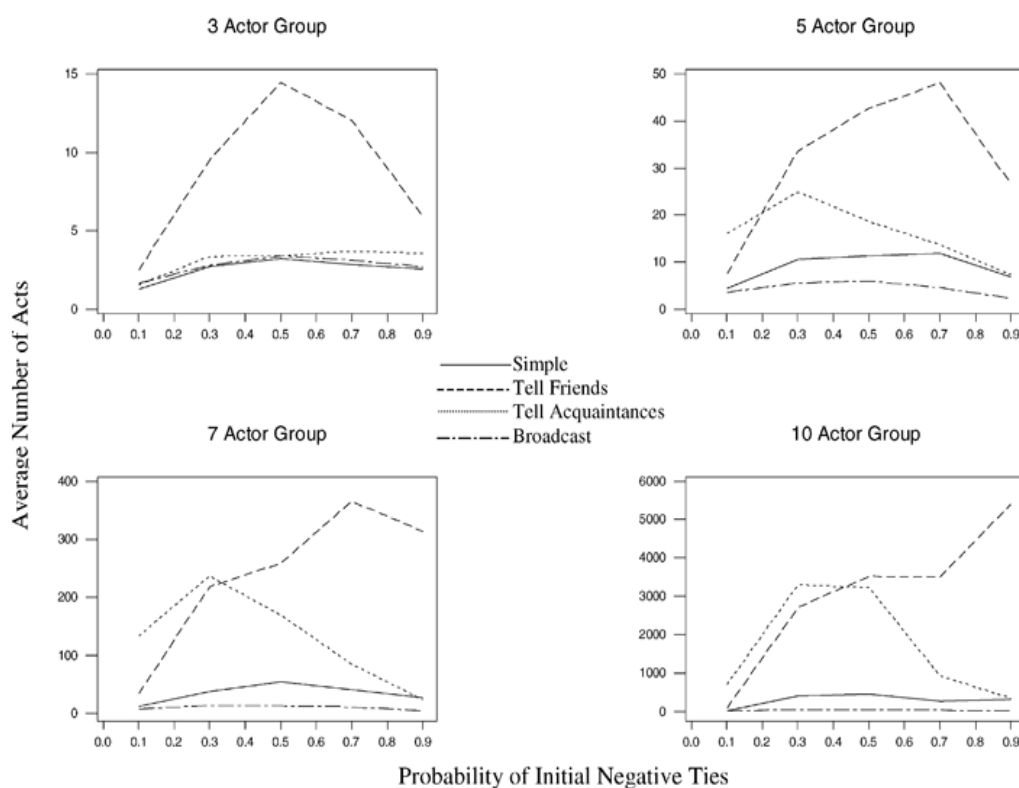


Рис. 6. Среднее число действий по достижению баланса

Для групп размером 5, 7 и 10 человек графики коммуникаций 2 и 3-го типов намного выше графиков 1 и 4-го типов для большинства значений $P(\text{neg})$. Концы всех графиков стремятся вниз, за исключением графика 2-го типа («расскажи друзьям») для групп размером 10 человек при $P(\text{neg}) > 0.7$.

¹ 1-й тип – диадическая коммуникация, 2-й – «расскажи друзьям», 3-й – «расскажи знакомым», 4-й – «расскажи всем».

Для самого низкого графика (режим широковещательной коммуникации) кривые почти плоские, т. е. среднее количество действий для достижения баланса при таком режиме минимально.

Следующий снизу график (диадический режим коммуникации) достигает пика (10 действий), при $P(\text{neg}) = 0.7$, $n = 5$ и пика (около 50 действий), при $P(\text{neg}) = 0.5$, $n = 7$. Еще более высокое плато этого графика (около 400 действий) наблюдается при $0.3 < P(\text{neg}) < 0.5 = 0.7$, $n = 10$.

Два самых высоких графика, имеющих большой отрыв от других при большинстве значений $P(\text{neg})$, относятся к коммуникационным режимам «расскажи друзьям» и «расскажи знакомым». Эти два графика пересекаются в группах размером более 3 человек. Точки их пересечения встречаются при $P(\text{neg}) = 0.2, 0.3$ и 0.4 для групп 5, 7 и 10 человек соответственно. До этих точек (при меньших значениях $P(\text{neg})$) графики «расскажи знакомым» располагаются над графиками «расскажи друзьям», а после этих точек (при больших значениях $P(\text{neg})$) они меняются местами, причем графики «расскажи друзьям» продолжают расти, а графики «расскажи знакомым» постепенно снижаться.

Для коммуникационного режима «расскажи друзьям» пики среднего числа действий, необходимых для достижения баланса, ниже при малом и выше при большом размере группы: 15 для $n = 3$, чуть ниже 50 для $n = 5$, около 375 для $n = 7$ и выше 5 000 для $n = 10$. При этом «неэффективность» данного режима коммуникации не обнаруживает линейной зависимости от размера группы. Соответствующие пики для режима «расскажи знакомым» составляют около 4, 25, 225 и > 3000 , причем все они приходятся на значение $P(\text{neg}) = 0.3$, которое можно рассматривать как переломное. Еще один намек на перелом, проявляющийся в дальнейшем, но уже более плавном снижении графика «расскажи знакомым», наблюдается при $P(\text{neg}) = 0.7$ для $n = 7$ и $n = 10$.

Отвлекаясь от количественных подробностей, можно сказать, что достижение баланса достигается наиболее эффективно при диадическом и широковещательном коммуникационных режимах для любых исходных значениях конфликтности. Для групп более 3 человек разница между этими двумя режимами, с одной стороны, и режимами «расскажи друзьям» и «расскажи знакомым», с другой стороны, является существенной для большинства значений групповой конфликтности, за некоторым исключением ее крайних уровней. В режиме широковещательной трансляции все участники имеют полную информацию и быстрее достигают баланса при любых значениях конфликтности. Действительно, в условиях полной информированности конфликтность не играет ключевую роль в достижении баланса. В диадическом режиме коммуникации субъекты имеют точную локальную информацию о связанных с ними коммуникаторах и потому достигают равновесия быстрее, чем в режимах «расскажи знакомым» и «расскажи друзьям» – опять-таки при любом

уровне конфликтности. При низком уровне конфликтности информировать друзей более целесообразно, чем знакомых. Однако для более высоких уровней конфликтности оповещение друзей менее эффективно, потому что у субъектов, вероятно, будет более высокий уровень как неполной, так и неточной информации. Ясно также, что размер группы играет здесь существенную роль.

Средний уровень группового дисбаланса

На рисунке 7 показаны значения среднего группового дисбаланса в состоянии группового равновесия, где мерой дисбаланса является линейный индекс (количество дисбалансных связей в структурах, наиболее близких к эталонному состоянию, описанному в структурной теореме).

В группе из трех человек были обнаружены специфические закономерности, которые не наблюдаются в группах другого размера. Так, в группе из трех человек уровень дисбаланса увеличивался по мере роста конфликтности при всех режимах коммуникации, пока $P(\text{neg})$ не достигало значения 0.5. В этом диапазоне конфликтности наибольший дисбаланс наблюдается в условиях широко вещательного режима. Затем следует диадический режим, причем оба графика очень близки при $0.1 < P(\text{neg}) < 0.3$ и их траектории намного выше, чем для двух других типов коммуникации. Далее следует режим «расскажи друзьям», который обеспечивает средние значения дисбаланса, а самый низкий его уровень наблюдается в режиме «расскажи знакомым». Как для диадического, так и для широко вещательного режима $P(\text{neg}) = 0.5$ оказалось переломным значением, после которого при высоких показателях групповой конфликтности возникали более низкие уровни группового дисбаланса. Траектория графика «расскажи друзьям», наоборот, продолжает расти и выходит на максимальные значения при $P(\text{neg}) > 0.5$. Для режима «расскажи знакомым» обнаруживается незначительное снижение дисбаланса при $0.5 < P(\text{neg}) < 0.7$ и такой же незначительный повторный рост при $P(\text{neg}) > 0.7$. Отметим, что все средние значения дисбаланса для группы размером 3 человека были меньше единицы.

Результаты динамики показателей группового дисбаланса для групп других размеров оказались идентичными. По мере роста начального уровня групповой конфликтности для групп размером 5, 7 и 10 средний итоговый уровень группового дисбаланса монотонно снижался. При этом средние значения дисбаланса были выше в группах большего размера. Как и для группы из трех человек (для $P(\text{neg}) < 0.7$), наибольшие величины дисбаланса наблюдались при режиме широко вещательной коммуникации и далее – по мере

убывания – при диадической коммуникации, «расскажи друзьям» и «расскажи знакомым».

Эти результаты выглядят крайне противоречиво. Во-первых, странно, что групповой дисбаланс минимален для самых высоких начальных значений конфликтности. Во-вторых, наиболее высокие значения дисбаланса имеют место в условиях широковещательной коммуникации, при которой все участники располагают полной и точной информацией. Если же допустить, что объем и точность локальных знаний оказывают отрицательное влияние на динамику баланса, то следующим должен следовать график «расскажи знакомым», который, напротив, связан с самыми низкими уровнями группового дисбаланса.

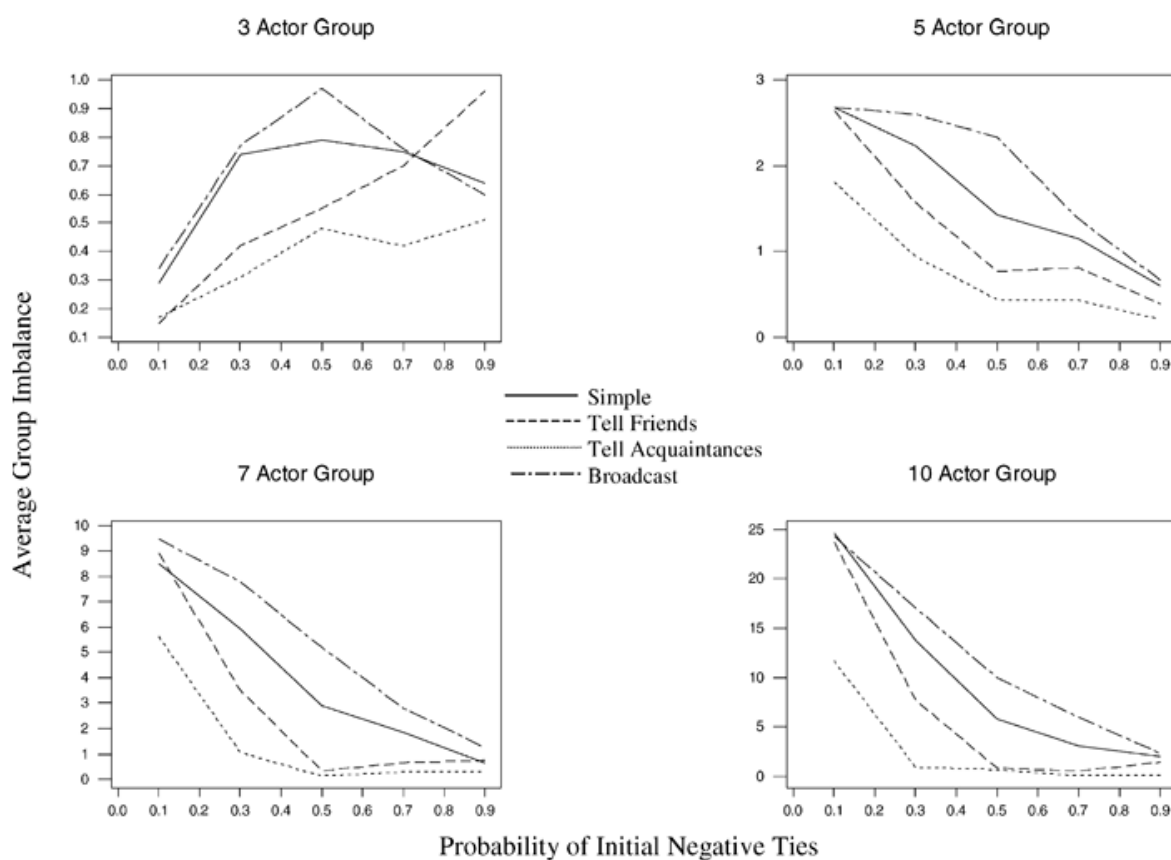


Рис. 7. Средний групповой дисбаланс

При этом следует отметить, что один из наиболее очевидных результатов – как для показателей числа действий, так и для уровня группового дисбаланса – состоит в том, что широковещательный и диадический режимы находятся на одном полюсе, а «расскажи друзьям» и «расскажи знакомым» – на другом. При этом для высоких уровней конфликтности значения зависимых переменных в группах из 7 и 10 человек при двух последних режимах очень близки к нулю.

Количество субъектов со сбалансированными когнитивными структурами

Напомним, что у субъектов могут быть разные образы групповой сети, и они могут быть сбалансированы, даже если группа в целом не сбалансирована. Один из способов оценки такого положения – анализ среднего числа участников со сбалансированным перцептивным образом групповой сети. Эти данные представлены на рис. 8.

Для всех групп при любых уровнях конфликтности число участников со сбалансированным перцептивным образом групповой сети составляло 100 % при ширококвещательном режиме коммуникации. Затем следовал диадический режим коммуникации, при котором среднее число таких субъектов приближалось к размеру группы, когда начальный уровень конфликтности был минимальным (0.1). По мере роста конфликтности среднее число участников, достигших индивидуального баланса, в диадическом режиме монотонно уменьшается для групп размером 5, 7 и 10 человек. Для этих двух режимов коммуникации среднее количество участников, достигших субъективного баланса, намного выше, чем для двух других режимов.

Для всех групп количество субъектов со сбалансированным образом группы при режиме «расскажи друзьям» монотонно снижалось по мере роста $P(\text{neg})$ до 0.5. Для групп размером 3, 5 и 7 человек это значение было переломным, после него среднее число субъектов со сбалансированным образом сети увеличивалось по мере дальнейшего роста конфликтности, при этом для группы из 3 человек рост был существенным (при $P(\text{neg}) = 0.9$ значение приближалось к уровню диадического режима). Для группы из 10 участников исследуемый показатель немного снижался и снова обнаруживал рост после $P(\text{neg}) = 0.7$.

Результаты, полученные для режима «расскажи знакомым» в целом оказались аналогичными режиму «расскажи друзьям», за исключением того, что среднее количество субъектов со сбалансированным образом сети в этом случае оказалось выше. Аномалия была зафиксирована для группы из 3 участников, в которой график режима «расскажи знакомым» имел отчетливую форму буквы «W». Когда $P(\text{neg})$ увеличивалось до 0.3, среднее количество субъектов со сбалансированным образом группы уменьшалось (так же, как и в режиме «расскажи друзьям»). Тем не менее для $0.3 < P(\text{neg}) < 0.5$ число индивидуальных балансов возрастало пропорционально уровню конфликтности. Затем при $0.5 < P(\text{neg}) < 0.7$ оно снова снижалось, а при $P(\text{neg}) < 0.7$ снова росло.

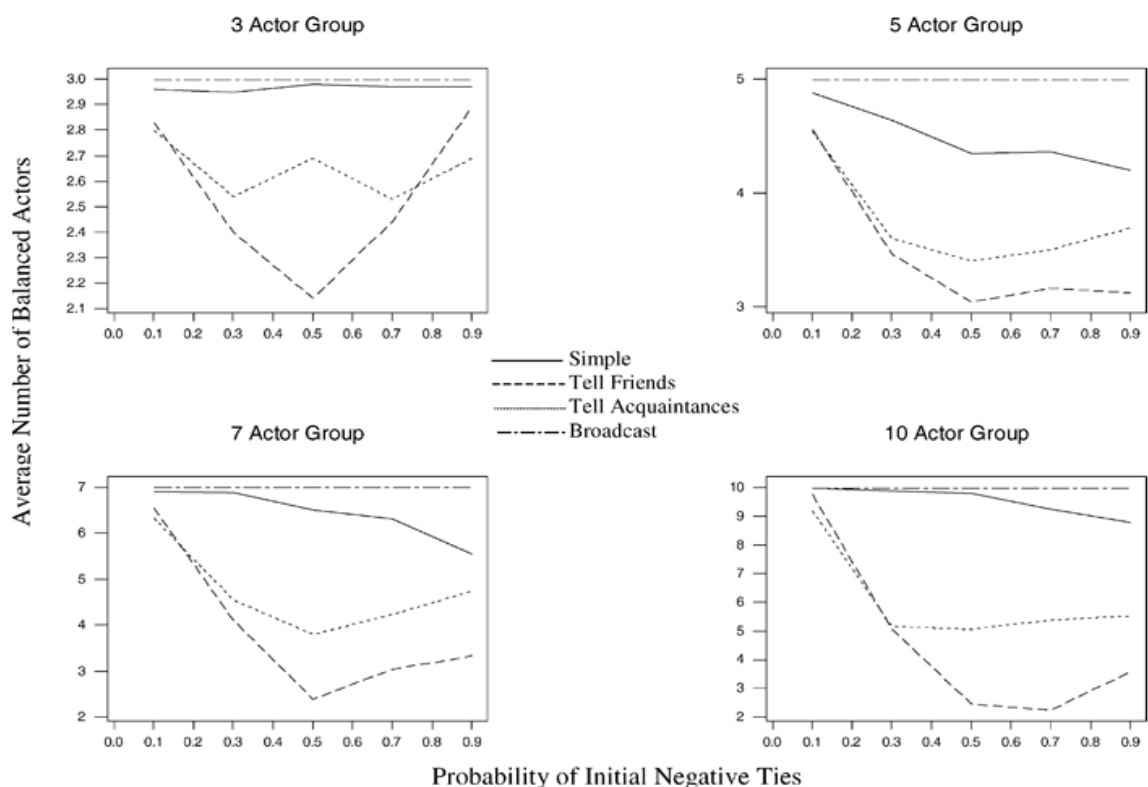


Рис. 8. Среднее число участников со сбалансированным перцептивным образом групповой сети

Среднее количество кластеров в итоговой конфигурации групп

Последний аспект изучаемого процесса группового баланса – это количество подмножеств, которые формируются в состоянии равновесия. На рис. 9 представлено среднее количество кластеров для каждого размера группы при разных уровнях начальной конфликтности.

Оказалось, что независимо от размера группы по мере роста исходного уровня конфликтности растет и среднее количество формируемых кластеров (подгрупп). Это полностью согласуется со следствием теории баланса, сформулированным Джеймсом Дэвисом, предсказывающим образование большого числа триадических подмножеств с негативными связями при высоком уровне конфликтности группы. В группе из 3 человек наименьшее число кластеров возникает в режиме «расскажи друзьям». Графики остальных трех режимов коммуникации очень близки. Режим «расскажи друзьям» приводит к образованию наименьшего числа подмножеств, когда начальный уровень конфликтности превышает 0.3 для группы из 5 человек, 0.5 – для группы из 7 человек и 0.6 – для группы из 10 человек. Траектории остальных графиков близки друг к другу. При максимальном уровне конфликтности наиболее эффективными режимами коммуникации для образования меньшего числа

кластеров являются (в порядке убывания) «расскажи друзьям», «простой диадический», «расскажи знакомым» и «расскажи всем».

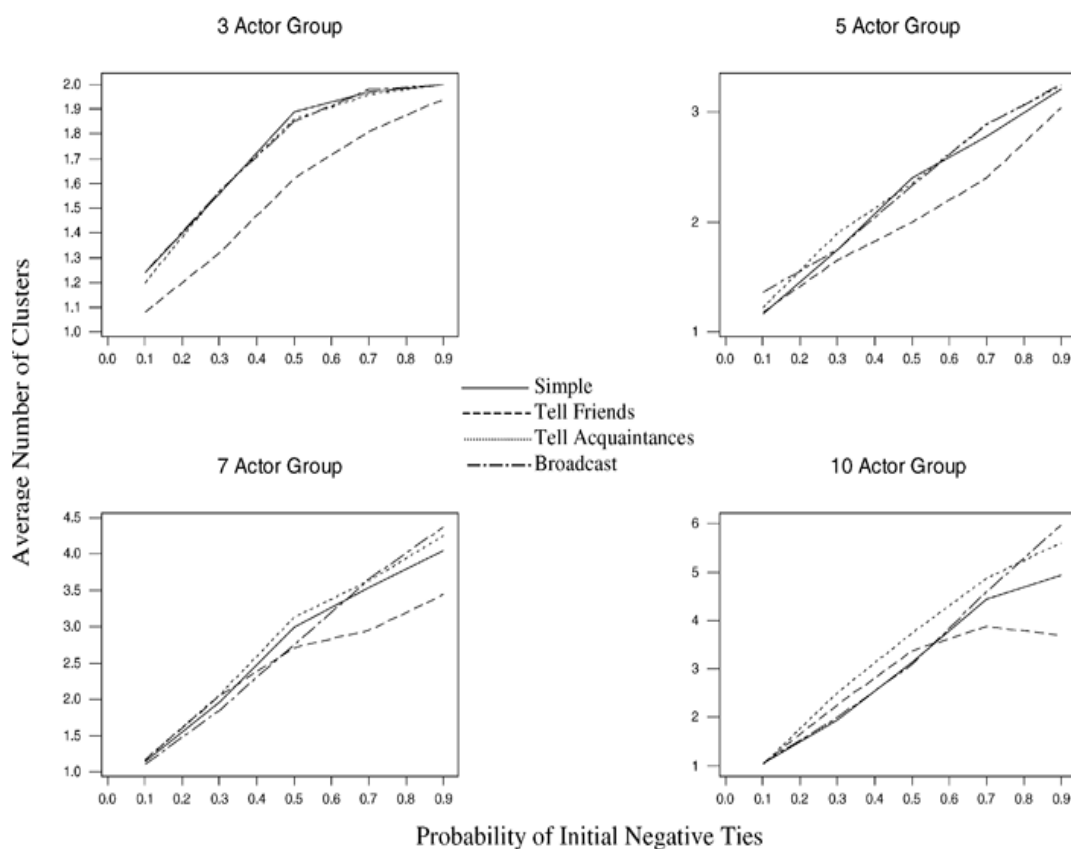


Рис. 9. Среднее число кластеров в итоговой конфигурации групп

Социальный баланс и образование группировок

Результаты, представленные на рис. 9, демонстрируют тесную связь между конфликтностью группы и количеством сформированных кластеров, или подгрупп. Эти графики не показывают более тонкой связи между формированием кластеров и двумя типами баланса – индивидуальным и групповым. В частности, необходимо дополнительно исследовать взаимосвязь между количеством кластеров и мерой социального баланса как на индивидуальном, так и на групповом уровнях. С этой целью выстраивались общие линейные модели, которые предсказывали количество участников, достигших индивидуального баланса, и групповой уровень дисбаланса в зависимости от количества действий для достижения баланса и количества итоговых кластеров. При этом все параметры экспериментального дизайна – количество субъектов, начальная конфликтность и режим коммуникации – задавались как фиксированные эффекты, а правила остановки – как случайные

эффекты. Коэффициент повторения Монте-Карло был достаточно высок. Таким образом, все статистические параметры и эффекты были значимыми.

Особый интерес представляет связь между мерами баланса и количеством кластеров с учетом всех других переменных модели. Как показывают модели, увеличение числа кластеров снижает дисбаланс на уровне группы и уменьшает количество участников, достигших индивидуального баланса. Другими словами, в рамках общего процесса формирование группировок улучшает баланс на уровне группы в целом, одновременно снижая его на индивидуальном уровне. Напомним, что формирование группировок коррелирует с конфликтностью группы. Таким образом, их формирование является критически важным субпроцессом в динамике социального баланса. Конфликтующие группы субъектов достигают социального баланса через формирование группировок, иногда изолируя нескольких участников, которые никогда не достигают индивидуального баланса.

Заключение

Теория структурного баланса имеет ограниченную сферу применения, хотя и амбициозна в своем стремлении к обобщениям. Имея дело только с небольшими группами и простыми психологическими механизмами, она может постулировать и описать очень общий набор социальных закономерностей, которые действуют во многих, если не во всех, случаях социальных взаимодействий. Мы смоделировали двухуровневый теоретический процесс баланса. Один (микро-) уровень локализован в сознании субъектов и полностью соответствует первоначальной формулировке Хайдера, а второй (макро-) уровень относится к динамике целой группы. На этом уровне наше моделирование согласуется с направлением исследований, берущим начало от Картрайта и Харари, которые изучали структуру малых групп, основываясь на теории графов. Мы соединили эти два уровня, задав условия их взаимного информирования и взаимного ограничения. Результаты оказались более сложными, чем мы ожидали. Однако они позволяют сформулировать важные следствия для эмпирических исследований динамики социального баланса.

Моделируемые нами процессы, хотя и согласуются с теорией баланса, не имеют прямого отношения ни к экспериментальным исследованиям баланса, ни к исследованиям теории баланса на уровне группы. Одной из переменных была конфликтность групп, операционализированная некой начальной вероятностью отрицательных связей в группе. Мы не встречали такого подхода в литературе, хотя группы, действительно, различаются между собой по уровню внутренней конфликтности. Зависимыми переменными были (1) количество действий, необходимых группам для достижения баланса (или равновесия), (2) коэффициент

дисбаланса на групповом уровне, (3) количество субъектов, чьи когнитивные образы сети сбалансированы, и (4) количество кластеров (подгрупп) в итоговой структуре группы. Из этих переменных только последняя оказалась релевантна полученным ранее эмпирическим данным. <...>

Результаты моделирования показывают, что: (1) первоначальная конфликтность группы является релевантным показателем для ее последующей динамики; (2) способы коммуникации (которые порождают вариации в количестве информации, доступной субъектам) значимы для предсказания динамики баланса; (3) эта динамика различается в «больших» и «малых» группах; и (4) существует специфическая связь между количеством сформированных подгрупп и двумя типами баланса. Некоторые полученные результаты одновременно просты и провокационны.

Основная гипотеза структурного баланса о том, что сети, образованные людьми, стремятся к равновесию, получила неоднозначную поддержку. Хотя эмпирические исследования документально подтверждают движение к равновесию, лишь немногие социальные группы достигают идеального баланса. Пытаясь разрешить данное противоречие, П. Дориан и Д. Картрайт предположили, что может существовать несколько механизмов баланса, которые могут быть включены или выключены в конкретных эмпирических контекстах. Дориан высказывает также идею о том, что движение к равновесию, если таковое существует, не является простым и прямым. Наше моделирование предлагает сходные интерпретации. Одна из них заключается в том, что, если у каждого участника есть сбалансированный когнитивный образ сети, он не нуждается ни в каком изменении в своем локальном социальном пространстве. По Хайдеру, механизм баланса не работает, если нет «напряжения». Отсюда следует, что структура макроуровня может быть несбалансированной, тогда как все когнитивные образы участников сети сбалансированы. Вторая интерпретация связана с тем, что для достижения баланса на уровне группы требуется гораздо больше действий, чем для достижения баланса на индивидуальном уровне, и это количество действий увеличивается в разы по мере увеличения размера группы. Можно предположить, что большинство эмпирически наблюдаемых групп не изучались в течение длительного времени, достаточного для достижения баланса на групповом уровне. П. Дориан и его коллеги, осуществив повторный анализ данных Т. Ньюкома, обнаружили, что теоретические механизмы взаимности, транзитивности и баланса имеют разные временные масштабы. Причем временная шкала группового баланса является самой длинной.

Представленное моделирование подчеркивает важность учета стохастической природы эволюционирующих групповых структур: группы, начинающиеся с одних и тех же начальных условий и развивающиеся по одним

и тем же правилам процесса, не обязательно должны иметь одну и ту же траекторию или одну и ту же итоговую структуру. В развивающейся группе есть как двусмысленность, так и неопределенность. Один и тот же процесс баланса может сгенерировать единую сплоченную группу, большие непересекающиеся взаимно враждебные подгруппы или множество враждебных друг другу диад и одиночек. <...>

В заключение отметим, что теория структурного баланса имеет долгую историю, ознаменованную как успехами, так и неудачами. Такая неоднозначность неслучайна. Ни экспериментальное изучение триад, ни исследование процессов равновесия на групповом уровне по отдельности не способны обеспечить адекватную основу для понимания действия баланса. В теории баланса нет однозначного представления о реальной работе этого механизма. Мы надеемся, что использование имитационных моделей описанного здесь типа позволит разработать перспективные процедуры для эмпирического изучения структурной динамики небольших групп и социальных сетей.

Вопросы и задания для самопроверки

1. В чем, на ваш взгляд, заключается причина противоречивых эмпирических данных, основанных на теории баланса? Приведите аргументы авторов и свои собственные.

2. Каковы классические схемы баланса и дисбаланса по Хайдеру?

3. Чем теория Хайдера отличается от подхода Картрайта и Харари?

4. Обобщите и попробуйте объяснить общие закономерности влияния коммуникационных режимов на достижение группового баланса на индивидуальном и групповом уровнях.

5. Какие исходные параметры компьютерной модели можно было бы задать дополнительно? Каковы ваши собственные предсказания исходов моделирования по этим параметрам? Возьмите один из предложенных вами параметров и спрогнозируйте исходы модели для группы определенного размера (например, 5 человек), исходного уровня конфликтности (например, 0.3) при конкретном коммуникационном режиме (например, «расскажи друзьям»). Для предсказания выберите любую из четырех зависимых переменных.

6. Изобразите свою семью или студенческую группу по схеме, предложенной авторами. Предскажите возможные изменения связей внутри группы и варианты ее структурной динамики.

7. Составьте примерное техническое задание для разработки приложения к смартфону, моделирующее оптимальную структуру связей в группе из 4 человек.

ТЕОРИЯ СОЦИАЛЬНОГО ОБМЕНА

Понятие социального обмена

В центре внимания теории социального обмена Джорджа Хоманса (1958) и Питера Блау (1964) находится взаимный обмен вознаграждениями и издержками, который имеет место в диадическом контакте лицом к лицу. Предметы обмена могут быть как материальными, так и нематериальными. К ним относятся деньги, ценности, вещи, одобрение, самоутверждение, престиж, уважение, моральная поддержка и т. д. Известное всем изречение из басни И.А. Крылова «Кукушка хвалит петуха...» вполне отражает суть социального обмена. Данная теория предполагает, что человек будет включаться в деятельность тем чаще, чем чаще он вознаграждается за нее. Чем чаще мы благодарим за помощь, тем чаще нам помогают. Однако вознаграждение должно быть пропорционально вложению: сколько отдал, столько и получил. Если пропорция между затратами и вознаграждением не соблюдается, взаимодействие может прерваться. При этом «подсчет», как правило, ведется, когда отношения еще непрочные.

Джон Тибо и Гарольд Келли разработали более сложную версию теории социального обмена. Они предположили, что затраты и вознаграждения одного человека не могут рассматриваться сами по себе, изолированно от затрат и вознаграждений другого. Успешное социальное взаимодействие возможно лишь в том случае, когда оба партнера максимально удовлетворены результатами общения. При этом каждый участник озабочен не только справедливостью пропорции собственных затрат и вознаграждений, но и тем, насколько справедлива эта пропорция у партнера по общению.

Теория социального обмена – это одна из наиболее влиятельных концептуальных парадигм. К сожалению, некоторые частные концепции, разработанные на ее основе, привели к ряду ошибочных или контекстно специфичных выводов. Несмотря на свою полезность, теория обмена содержит ряд противоречий. Как следствие, ее эмпирическая проверка, а также ее применение, как правило, опираются на недостаточно четкие положения.

Рассел Кропанзано и Мари Митчелл обращаются к концептуальным трудностям этой теории и выделяют области, требующие дополнительных исследований. Особое внимание уделяется следующим вопросам: (а) корни концептуальной двусмысленности, (б) нормы и правила обмена, (в) природа ресурсов, включенных в обмен, (г) отношения социального обмена. В их статье, фрагменты которой приводятся ниже, дается обзор исследований в области

менеджмента, основанных на данной теории. Представленный материал намечает возможные пути для пересмотра старых и разработки новых концепций обмена.

Теория социального обмена: междисциплинарный обзор

Рассел Кропанзано, Мари С. Митчелл

Cropanzano R., Mitchell M.S. Social Exchange Theory: An Interdisciplinary Review // Journal of Management. 2005. № 31(6). P. 874–900. URL: <https://doi.org/10.1177/0149206305279602> (дата обращения: 15.09.2020).

Корни теории социального обмена (Social Exchange Theory, SET) можно обнаружить начиная с 20-х годов прошлого века в таких дисциплинах, как антропология, социальная психология и социология. Несмотря на существование различных взглядов, теоретики согласны с тем, что социальный обмен подразумевает взаимодействия, порождающее обязательства. Эти взаимодействия обычно рассматриваются как взаимозависимые и взаимообусловленные. Подчеркивается, что эти взаимозависимые транзакции могут создавать высокопродуктивные отношения, однако лишь при определенных обстоятельствах.

Методологическая ценность SET высоко востребована в организационной психологии и проявляется в таких различных феноменах, как социальная власть, социальные сети, совет независимых директоров, организационная справедливость, психологические контракты, лидерство и др. Однако в ряде обзоров подчеркиваются проблемы, стоящие перед данной теорией. Например, Жаклин Койл-Шапиро и Нэйл Конвей обращают внимание на ее концептуальную амбивалентность и недостаток эмпирических свидетельств, а Рассел Кропанзано с соавторами отмечают сложность понимания ее общей модели.

Цель настоящей статьи – обнаружить корни стоящих перед SET проблем, поскольку трудности, с которыми она сталкивается, носят, на наш взгляд, системный характер. Представляется, что ключевые положения этой теории еще предстоит адекватно сформулировать и интегрировать. В настоящее время эмпирическое тестирование модели социального обмена, а также ее практическое использование опираются на достаточно зыбкий набор идей. Во-первых, конструкты SET полностью не идентифицированы, в результате чего эмпирические исследования не учитывают некоторые важные теоретические переменные. Во-вторых, некоторые формулировки SET неоднозначны и допускают множество интерпретаций.

Рассмотрим потенциал использования SET применительно к организационному поведению. В этой связи затронем основные положения данной теории: (а) правила и нормы обмена, (б) обмен ресурсами, (в) отношения социального обмена. Каждое из этих положений имеет большое значение, однако лишено четкого определения, что является источником концептуальной неясности. В завершении обзора мы сформулируем эти концептуальные затруднения и наметим пути их преодоления.

Правила и нормы обмена

Один из основных принципов SET заключается в том, что со временем отношения между людьми начинают базироваться на обязательствах доверительности, лояльности и взаимности. Для этого стороны должны соблюдать определенные «правила» обмена. Эти правила регламентируют нормативную ситуацию, которая складывается между участниками или устанавливается ими в процессе обмена. Таким образом, правила и нормы обмена являются его «основополагающими принципами». Большинство исследований в области управления сосредоточено на ожиданиях взаимности, поэтому начнем именно с них, а затем обратимся к другим, менее изученным, правилам.

Правила взаимности

Взаимность, или возмещение, является наиболее известным правилом обмена. Однако в способе ее определения существует некоторая двусмысленность. Алвин Гоулднер выделяет по крайней мере три ее типа: (а) взаимность как взаимозависимый обмен, (б) взаимозависимость как народное верование, (в) взаимность как моральная норма. Рассмотрим каждую из этих форм взаимности в контексте организационных исследований.

Взаимность как взаимозависимый обмен. Чтобы понять суть взаимозависимости, полезно сначала рассмотреть, чем она *не* является. Партнеры могут занимать по отношению друг к другу как минимум три разных позиции: (а) независимую: в этом случае итоговый результат их деятельности полностью основан на индивидуальных усилиях, (б) зависимую: результат одного полностью основан на усилиях другого и зависит от них, (в) взаимозависимую: результат основан на сочетании усилий сторон. Отметим, что полная независимость и полная зависимость не могут быть связаны с социальным обменом, поскольку для обмена требуется двусторонняя

транзакция: что-то нужно дать, а что-то получить. По этой причине взаимозависимость, которая включает дополняющие друг друга (реципрокные) договоренности, считается определяющей характеристикой социального обмена. Она предполагает межличностные транзакции, в соответствии с которыми действие одной стороны приводит к ответной реакции другой. Если одна сторона делает выгодное предложение, то другая должна ответить тем же. Эта закономерность проявляется и в экспериментальных исследованиях, и в обыденной жизни. Реципрокная взаимозависимость понимается как причина действий каждого партнера, которая не включает в себя явный торг. Действия каждой стороны зависят от поведения другой, что способствует снижению риска и росту сотрудничества. Процесс начинается, когда хотя бы один участник совершает «движение», а если другие совершают ответные «движения», то возникают новые раунды обмена. Этот процесс чаще всего оказывается непрерывным, что затрудняет его разбиение на отдельные шаги. <...>

Взаимность как народное верование представляет собой культурные ожидания людей получить то, что они заслуживают. Социальный антрополог Бронислав Малиновский в 1932 году описал ритуал торгового обмена между земледельческими и рыболовецкими сообществами. Участники этих транзакций выражали убежденность в том, что: (а) со временем все обмены достигают справедливого равновесия, (б) те, кто не оказывает помощи, будут наказаны, (в) те, кто оказывает помощь, сами получают ее в будущем. Другими словами, в итоге все заканчивается хорошо. Еще один известный пример подобной убежденности представлен социальным психологом Мелвином Лернером в его исследовании восприятия «справедливого мира». Вера в справедливый мир является примером перцептивной предвзятости, так как люди сохраняют веру в универсальную справедливость, не имея никаких доказательств. Некоторые организационные исследования описывают положительные функции веры в справедливость. Так, например, в работе Роберта Биеса и Тома Триппа делается вывод о том, что вера в «карму» является альтернативой стремлению отомстить. В их исследовании респонденты указывали, что решили не мстить, потому что считали, что преступники в конечном счете «получат то, что должны». Это свидетельствует о том, что вера в справедливость может снижать вероятность деструктивного поведения, по крайней мере в некоторых ситуациях.

Взаимность как моральная норма. Взаимность является также нравственным предписанием. Оно предполагает, что те, кто не отвечает взаимностью, должны быть наказаны. Ключевое различие между социальной нормой и социальным верованием состоит в том, что норма включает в себя

качество, которое философы иногда называют *долженствование*. Гоулднер и многие другие исследователи высказывают предположение, что норма взаимности является универсальным принципом. Однако это не означает, что все люди в одинаковой степени разделяют эту норму. Имеются убедительные доказательства существования как культурных, так и индивидуальных различий в данной сфере. Тот, кто обладает высокой ориентацией на обмен, тщательно отслеживает свои обязательства («ведет счет»). Тот же, кто слабо ориентирован на обмен, в меньшей степени озабочен своими обязательствами и менее склонен заботиться о реципрокности отношений.

Результаты исследований в области организационной психологии показывают, что люди с сильной ориентацией на обмен – в отличие от людей с низкой ориентацией – с большей вероятностью ответят добром на оказанную услугу. Роберт Эйзенбергер и его коллеги (2001) исследовали взаимность в контексте воспринимаемой организационной поддержки и абсентизма. Они обнаружили, что у людей с высокой ориентацией на обмен связи являются более прочными, чем у людей с низкой ориентацией. Более поздние исследования показали также, что выраженная идеология обмена в области воспринимаемой организационной поддержки активизирует эмоциональные обязательства, корпоративную солидарность, а также повышает усердие и производительность труда. Тут следует отметить, однако, одно исключение. В исследовании Роберта Синклера и Льюиса Тетрика (1995) показано, что эти эффекты обнаруживаются в отношениях с работодателем, однако не проявляются в отношениях с профсоюзом.

Эффекты идеологии обмена не ограничиваются сферой воспринимаемой организационной поддержки. Как показано в исследованиях Луренса Витта и его коллег, они опосредуют процессы принятия решения относительно вступления в группу, соблюдения групповых норм, а также влияют на удовлетворенность карьерой. Выраженная идеология обмена значительно усиливает удовлетворенность обучением и преданность руководству, повышает вероятность удовлетворенности работой и соблюдения организационной (процедурной) справедливости. Кроме этого, идеология обмена является фактором, способствующим принятию политики организации и в конечном счете – решению остаться в ней. Наконец, данная идеология повышает силу связи между удовлетворенностью доходом и удовлетворенностью работодателем.

В ряде исследований показано, что «нормы взаимности» могут быть как положительными, так и отрицательными. Отрицательная реципрокная ориентация подразумевает негативное отношение в ответ на негативное, а

положительная ориентация – позитивное отношение в ответ на такое же позитивное.

В целом можно сказать, что, хотя норма взаимности является универсальным принципом, степень, в которой люди и культуры придерживаются ее правил, различается. Очевидно, что дальнейшие исследования того, как ориентация на обмен влияет на организационные отношения, очень важны. В целом они сосредоточены на отношениях сотрудника и работодателя. Однако представляют несомненный интерес и в сфере отношений начальника и подчиненного, контактов между коллегами, взаимодействий с внешней средой, а также между группами.

Согласованные правила

Стороны обмена могут открыто согласовывать конкретные правила обмена в надежде достичь выгодных договоренностей. Такие правила, установленные в ходе переговоров, осуществляются по схеме *quid pro quo* («услуга за услугу») и являются более четкими и понятными, чем негласные обязательства, поскольку они детально фиксируются. Обмен по договоренности является, как правило, частью экономических сделок. Например, когда кто-то соглашается на работу, он, вероятно, договаривается об уровне оплаты. Вместе с тем люди, находящиеся в близких ролевых отношениях, также могут испытывать потребность в переговорах – например, когда члены команды обсуждают совместные задачи и обязанности.

Интересные исследования были проведены с целью сравнения двух видов обмена, один из которых основан на взаимности (реципрокный обмен), а другой – на договоренности. Их результаты хорошо резюмированы в двух статьях Линды Молм (2000, 2003). Результаты показывают, что взаимность способствует лучшим рабочим отношениям, чем договоренности, и позволяет людям больше доверять и быть преданными друг другу (Молм, Такахаши, Петерсон, 2000). Более того, обмен по договоренности провоцирует менее эффективное использование ресурсов и меньшее равенство.

За рамками взаимности и согласованных правил

Хотя большая часть литературы по SET сосредоточена на принципах взаимности и согласованных правил, существуют и другие правила обмена, которые привлекают внимание преимущественно со стороны социологов и антропологов, чем со стороны специалистов по менеджменту. Тем не менее эти правила представляют интерес и для менеджмента. Отмечая множество альтернативных подходов, сосредоточимся на одном из них, который представляется наиболее известным и влиятельным. Это подход Барбары Микер.

Она утверждает, что обмены между людьми могут рассматриваться как результаты индивидуальных решений. Таким образом, они требуют определенного правила или правил, регулирующих их принятие. Микер называет шесть таких правил – взаимность, рациональность, альтруизм, групповая выгода, постоянство статуса и конкуренция. Поскольку правило взаимности уже подробно обсуждалось выше, ограничимся рассмотрением остальных пяти.

В схеме Микер *рациональность* связана с использованием логики для определения вероятных последствий (желаемых целей) и средств их достижения. Вебер назвал это правило «zweckrationalität» («устремленная рациональность»). Микер признает, однако, что люди не всегда ведут себя рационально, и поэтому описывает ряд других правил обмена.

Альтруизм – это правило, предполагающее, что мы стремимся к выгоде для других людей даже при абсолютных затратах на себя. На протяжении многих лет в социальной психологии ведется множество споров о том, возможно ли такое явление. Однако современные исследования, похоже, подтверждают мнение Микер о том, что альтруистические мотивы занимают равноправное место в ряду других правил обмена.

Групповая выгода предполагает, что все групповые приобретения (как материальные, так и нематериальные) вкладываются в общий «котел». Каждый член группы может пользоваться чем-то из общего пула независимо от объема его собственных вложений в него. В свою очередь, члены группы делают свои вклады в этот кэш по мере возможностей. Групповая выгода не предполагает диадических или межличностных обменов, поскольку все ресурсы являются общими.

Постоянство статуса или уравнивание рангов – это распределение льгот на основе положения в социальной группе. Некоторые люди получают выгоду от своих социальных характеристик, таких как положение, раса, титул и т. д. Хотя влияние статуса принято считать атрибутом доиндустриальных культур, оно существует и в современных странах. Возьмем, к примеру, случаи льготного приема в престижные университеты Лиги Плюща. Принимая решение о зачислении, эти школы иногда учитывают унаследованный титул, другими словами, социальный статус человека. Принадлежность к определенной группе дает равные статусные возможности своим членам.

Конкуренцию можно рассматривать как некую противоположность альтруизму. Как отмечает Микер, если альтруизм – это помощь другим, даже за счет нанесения ущерба себе, то конкуренция предполагает нанесение ущерба другим, даже если она ставит под угрозу собственные доходы. С экономической точки зрения такие ситуации кажутся иррациональными, и в определенном

смысле так оно и есть. Однако Микер права, утверждая, что они являются реальной составляющей социальных обменов. Хорошо известный пример – жажда мести. Иногда индивиды стремятся «отыграться», даже если им это дорого обходится.

Правила обмена: заключительные мысли

Как отмечалось ранее, основные концепты, лежащие в основе теории социального обмена, не были однозначно определены во многих исследовательских программах. Наиболее очевидно это проявляется при изучении правил обмена. Как отмечает Роберт Лиден и его коллеги (1997), очень незначительное число исследований направлено на сами процессы, или «черный ящик», социального обмена. В результате мы мало что знаем об этих процессах.

Как уже было сказано, большинство моделей SET в менеджменте сосредоточиваются в первую очередь на принципах взаимности, а не на альтруизме, групповой выгоде и так далее. Безусловно, взаимность – очень важный фактор. Однако нельзя сбрасывать со счетов роль других переменных, которые, безусловно, важны для понимания сути обмена. Более того, слишком мало внимания уделяется анализу *совместного* действия нескольких факторов. Так, например, люди могут соревноваться с чужой группой ради завоевания ресурсов (общей выгоды) для своей. В будущих исследованиях необходимо открыть этот «черный ящик», чтобы изучить принципы принятия решений, потому что в конечном счете именно они определяют намерение вступить в тот или иной тип обменных отношений.

Ресурсы обмена

Ключевые идеи о природе ресурсов обмена были получены в классических антропологических исследованиях (например, Malinowski 1922, 1932; Mauss, 1967). Ранее было принято рассматривать обмен в терминах экономических отношений, однако, как показали исследования, он нес символическое значение. То есть обмен означал нечто, выходящее за рамки обычных материальных свойств его объектов. Эти идеи, однако, все еще являются частью теории обмена и поддерживаются некоторыми современными учеными.

Шесть ресурсов обмена

В теории ресурсов, разработанной Уриэлем и Эдной Фoa (1974, 1980), описывается шесть типов ресурсов, составляющих основу обмена, – любовь, статус, информация, деньги, товары и услуги. Авторы располагают их в виде двухмерной матрицы. Одно измерение – это ресурсный *партикуляризм* (по

контрасту с универсализмом). Оно означает, что ценность ресурса варьируется в зависимости от его содержания. У денег относительно низкий партикуляризм: их ценность постоянна, независимо от того, в чьих руках они находятся. В свою очередь, у любви высокий партикуляризм: ее ценность зависит от ее источника. Второе измерение – это *реалистичность* ресурса, то есть его конкретные материальные характеристики. Большинство услуг и товаров отличаются высокой степенью реалистичности. Менее реалистичные ресурсы приносят символическую выгоду: они обладают ценностью, выходящей за рамки их объективной стоимости.

Хотя теория ресурсов в первую очередь определяет предметы обмена, Фoa и Фoa утверждают также, что определенные виды ресурсов могут включаться в обмен разными способами. Общая закономерность заключается в том, что менее партикулярный и более конкретный ресурс с большей вероятностью будет включен в обмен по принципу «услуга за услугу». Напротив, обмен ресурсами, которые носят в высшей степени партикулярный и символический характер, маловероятен и плохо предсказуем. Можно с высокой вероятностью предсказать обмен товара на деньги, однако это сложно сделать в отношении любви или статуса.

Экономические и социоэмоциональные результаты

В рамках организационных наук ресурсы, выделенные Фoa и Фoa, можно разделить на два типа – экономические и социально-эмоциональные. Экономические – это те, которые направлены на удовлетворение финансовых потребностей и имеют отношение к материальным ценностям. Социоэмоциональные – это те, которые направлены на удовлетворение социальных потребностей, например, в уважении, и часто являются символическими и специфическими. Социоэмоциональная выгода проявляется в том, что человека ценят и / или к нему относятся с уважением (Shore & Barkdale, 2001).

Энн Цуй и ее коллеги (1997) разработали типологию стратегий взаимоотношений между работником и работодателем 2x2, основанную на типах обмениваемых ресурсов. В этой типологии ресурсы работодателя подразделяются на краткосрочные и долгосрочные вознаграждения, а ресурсы сотрудников – на конкретные и неопределенные, широкие и бессрочные взносы. В результате возникает четыре типа отношений: (а) квази-определенные (напоминающие чистый экономический обмен), (б) взаимные инвестиции (напоминающие социальный обмен), (в) недостаточные инвестиции (когда сотрудник предоставляет символические ресурсы, но взамен получает краткосрочное вознаграждение) и (г) чрезмерное инвестирование (когда

сотрудник предоставляет конкретные ресурсы, но получает долгосрочное вознаграждение). Эти разные модели функционируют, по всей видимости, по разным правилам обмена.

Обмен ресурсами: заключительные мысли

Итак, мы снова возвращаемся к проблемам идентификации и спецификации, отмеченным ранее. SET предполагает, что существует множество различных ресурсов (любовь, статус, информация, деньги, товары и услуги), выступающих объектами обмена, однако большинство из них до сих пор не были всесторонне оценены специалистами по менеджменту. Следовательно, наши исследования, в которых сравниваются только экономические и социоэмоциональные ресурсы, потенциально ограничены. Например, мы не знаем, какие типы обмена применимы к каждому ресурсу. Скорее всего, материальные и нематериальные предметы включаются в обмен разными способами и в разное время. Было бы целесообразно посвятить больше исследований этой теме. Было бы также полезно сопоставить типы обмениваемых ресурсов и типы отношений, которые при этом наблюдаются. Вернемся к этой мысли после того, как изучим разные виды межличностных отношений, возникающих в процессе обмена.

Отношения социального обмена

В рамках современных исследований наибольшее внимание привлекает тот аспект SET, который связан с понятием взаимоотношений на рабочем месте. Предполагается, что определенные отношения предшествуют рабочим позициям (должностям), а те, в свою очередь, ведут к установлению определенных отношений. Отношения социального обмена развиваются, когда работодатели «заботятся о сотрудниках», что вызывает положительный отклик последних. Другими словами, отношения социального обмена являются промежуточной переменной: выгодные и справедливые сделки ведут к прочным отношениям, а эти отношения способствуют эффективному рабочему поведению и позитивным установкам сотрудников. Для описания отношений социального обмена в данном случае используется концепция Питера Блау.

Вклад Блау в SET заключался в сравнении процессов экономического и социального обмена. Он отмечал, что «основное и наиболее важное различие состоит в том, что социальный обмен влечет за собой неопределенные обязательства». Блау утверждал, что только социальный обмен «включает одолжения, которые формируют размытые будущие обязательства ... и природа отдачи не может быть предметом торга». «Только социальный обмен обладает

способностью порождать чувство личного обязательства, благодарности и доверия; чисто экономического обмена как такового нет» (Блау, 1964, с. 93–94). Он утверждал также, что «выгоды, связанные с обменом в обществе, не имеют точных цен, выраженных в количественных средних значениях» (с. 94). За счет этого социальный обмен формирует модель устойчивых социальных взаимодействий.

Блау также обозначил отношения обмена как причинно-следственные связи, хотя направление каузальных стрелок в этих связях несколько неоднозначно. Например, он утверждал, что характер отношений между партнерами «может влиять на процесс социального обмена», имея в виду, что отношения определяют тип обмена. Он указывал также, что успешные обмены могут побудить одного человека стать преданным другому, предполагая, что обмен может влиять на отношения.

Существует еще одна заслуживающая внимания особенность наблюдений Блау. Ни в одном из вышеупомянутых примеров он не использует слово «обмен» для обозначения типа *отношений*. Напротив, он считает отношения и обмен не сводимыми друг к другу, хотя и причинно связанными конструкциями. Не совсем понятно, понимал ли Блау отношения, возникающие внутри социального обмена, как промежуточную переменную, которая обычно выделяется в рамках организационных исследований. Вероятно, он рассматривал социальные и экономические обмены как типы транзакций, а не как типы отношений. В его текстах присутствует некоторая двусмысленность. Так, например, он утверждает, что социальный обмен включает «доверие другим» и «личные обязательства», однако прямо не рассматривает эти характеристики как опосредующие. Он называет социальные и экономические обмены *формами* или *разновидностями* транзакций.

Исследования Джадсона Миллса и Маргарет Кларк больше связаны с концепцией *взаимоотношений* социального обмена, хотя их понятийный аппарат несколько отличается. Они утверждали, что термин «отношения обмена» является более уместным, чем «экономический обмен», а термин «социальные отношения» – лучше, чем «социальный обмен». Отношения обмена требуют выплаты в течение определенного периода времени, включают обмен экономическими или квазиэкономическими товарами и мотивируются личными интересами. В отличие от них социальные отношения не ограничены временем, предполагают обмен социально-эмоциональными выгодами и в большей степени сосредоточены на потребностях другой стороны. Это различие представляется существенным. По утверждению Дэниса Органа, «отношения обмена, связывающие человека с коллективным “телом”, могут приобретать качество завета». Для многих авторов SET – это нечто большее, чем набор

правил для получения выгод. Основной акцент делается все-таки на межличностную привязанность между двумя или более личностями, что, в свою очередь, приводит к конструкту отношений, который мы обсудим ниже.

Что такое отношения социального обмена в организации?

Когда исследователи обсуждают отношения, они имеют в виду связь между двумя взаимодействующими партнерами (будь то отдельные лица или организации). Особый интерес для теоретиков социального обмена представляют различия сторон, участвующих в отношениях. Общее предположение состоит в том, что работники могут формировать разнообразные, но отчетливые отношения социального обмена со своим непосредственным руководителем, коллегами, организацией-работодателем, клиентами или поставщиками. В частности, поскольку люди возвращают те выгоды, которые получают от других, они, скорее всего, будут проявлять доброжелательность и услужливость по отношению к стороне, с которой у них есть отношения социального обмена. Доказательства этого утверждения, как правило, убедительны, хотя способы его операционализации неоднозначны. Рассмотрим конкретные модели, разработанные и получившие эмпирическую поддержку в рамках организационных исследований.

Модель 1. Воспринимаемая организационная поддержка и обмен начальник-подчиненный. Сотрудник, который видит поддержку со стороны работодателя, скорее всего, ответит на этот жест. Когда воспринимаемая организационная поддержка является высокой, работники (при некоторых условиях) с большей вероятностью будут демонстрировать корпоративное поведение, высокую производительность труда и сокращение прогулов. Таким образом, исследователи часто концептуализируют воспринимаемую организационную поддержку как «качество» социального обмена, между работником и работодателем (в широком смысле).

В исследовании Рэндала Сеттуна и его коллег было обнаружено, что воспринимаемая организационная поддержка предсказывает преданность организации, однако не связана с производительностью труда. В то же время отношения начальник-подчиненный предсказывают производительность и корпоративное поведение (в скобках отметим, что корпоративное поведение рассматривается в данном случае как действия, приносящие пользу руководителю и непосредственной рабочей группе, а не организации в целом). Это указывает на неопределенность связи между отношениями начальник-подчиненный, с одной стороны, и корпоративным поведением, с другой

стороны, – в отличие от вполне понятной связи между воспринимаемой организационной поддержкой и корпоративным поведением.

Сэнди Уэйн и ее коллеги исследовали дифференцированные эффекты воспринимаемой организационной поддержки и отношений начальник-подчиненный. Они обнаружили, что воспринимаемая организационная поддержка предсказывает корпоративное поведение, вероятность увольнения и преданность организации. Отношения начальник-подчиненный предсказывают корпоративное поведение, производительность труда и оказание помощи руководителю. Эти выводы примечательны по двум причинам. Во-первых, воспринимаемая организационная поддержка не прогнозирует ни одолжений начальнику, ни эффективности работы. Эти две критериальные переменные, по-видимому, более тесно связаны с непосредственными отношениями между руководителем и подчиненным. Во-вторых, Уэйн и соавторы использовали комбинированный показатель корпоративного поведения, который охватывал как поведение, выгодное для организации, так и поведение, выгодное для руководителя.

В случае, когда корпоративное поведение дифференцируется по целям обмена, результаты являются несколько иными. Этот вопрос был рассмотрен в исследовании, проведенном Сьюзан Мастерсон и ее коллегами. Они разделили корпоративное поведение на два компонента: КП-О (выгодное для организации) и КП-Р (выгодное для руководителя). Они обнаружили, что воспринимаемая организационная поддержка наиболее эффективно предсказывает КП-О, низкую текучесть кадров и преданность организации. Отношения начальник-подчиненный, в свою очередь, оказались наиболее эффективным предиктором КП-Р, удовлетворенности работой и эффективности работы.

Модель 2: Поддержка → преданность. Преданность организации – это широко исследуемый и чрезвычайно многообещающий конструкт отношений. Исследования показали, что преданность предсказывает широкий диапазон производственных показателей.

В некоторой степени воспринимаемая организационная поддержка – это обязательства организации перед сотрудником. Основываясь на этой идее, теоретики социальных обменов предположили, что работники склонны обменивать свои обязательства на поддержку (обязательства) работодателя. Таким образом, воспринимаемая организационная поддержка является широко исследованным «предшественником» преданности и ее надежным предиктором. Мета-анализ, проведенный Линдой Роудс и Робертом Эйзенбергером, оценивает общую корреляцию между воспринимаемой организационной поддержкой и обязательствами как $r = 0,60$ ($0,67$ с поправкой на ошибку измерения). В

лонгитюдном исследовании эти же авторы изучали взаимосвязь опыта работы, воспринимаемой организационной поддержки, эмоциональной приверженности (преданности) и тенденции к увольнению. Результаты показывают, что воспринимаемая поддержка порождает большую приверженность со стороны сотрудников, что, в свою очередь, положительно влияет на производительность. В целом результаты согласуются с аналогичными выводами других исследований: воспринимаемая организационная поддержка играет важную роль в формировании преданности, что в конечном счете влияет на важные показатели деятельности организации.

Модель 3. Поддержка организации и поддержка команды. В исследовании Джеймса Бишопа и его коллег ставилась задача аналитического объединения данных о социальной поддержке и преданности организации в контексте командной работы. Авторы предположили, что воспринимаемая организационная поддержка будет порождать преданность организации, а она, в свою очередь, – предсказывать установку на увольнение и корпоративное поведение. Предполагаемая поддержка команды должна была предсказать преданность команде, а та, в свою очередь, – корпоративное поведение и более высокую производительность труда. Полученные данные подтвердили эту модель. Было показано, что и поддержка, и преданность играют важную роль, поддержка выступает в качестве более отдаленной причины, а преданность опосредует ее влияние на рабочее поведение.

Аналогичная модель коллективной и организационной преданности была предложена и протестирована Джоном Хоусом и коллегами. В исследовании приняли участие 136 государственных служащих, разбитых на 25 команд, реализующих три типа поддержки: организационная поддержка отдельного человека, командная поддержка отдельного человека и организационная поддержка команды. Из этих трех видов отношений организационная поддержка отдельного человека оказалась лучшим предиктором преданности организации и тенденции к увольнению. Командная поддержка отдельного человека оказалась лучшим предиктором преданности команде, намерения покинуть команду и командной сплоченности. В основном эти результаты согласуются с данными Бишопа. Таким образом, можно провести некоторую аналогию между предикторами эффективности индивидуальной и командной работы: если поддержка сотрудника со стороны команды является важным фактором его эффективной работы, то поддержка команды со стороны организации позволяет предсказывать эффективность ее работы как единого целого.

Модель 4: добавление поддержки руководителя. Модель 2, которая описывает связь между поддержкой и преданностью, вызывает интерес и с точки зрения эффектов непосредственной поддержки начальника. Несмотря на то что

данных на эту тему имеется не так уж много, взаимосвязь между поддержкой руководителя и преданностью сотрудника представляется весьма вероятной. Поддержка начальника и воспринимаемая организационная поддержка связаны между собой. Метаанализ, проведенный Роудс и Эйзенбергером, показал, что среднюю корреляцию между ними можно оценить как $r = 0,51$ (0,64 с учетом погрешности измерений). Тем не менее данные свидетельствуют о том, что эти две конструкции концептуально различны.

Эйзенбергер и соавторы предположили, что упрощенная многофокусная модель не позволяет установить однозначные взаимосвязи между поддержкой организации и поддержкой непосредственного руководителя. Они приводят свидетельства в пользу рассмотрения поддержки руководителя в качестве одной из причин поддержки организации. Они отмечают также, что эта связь является тем более сильной, чем выше статус руководителя, и что организационная поддержка опосредует (отрицательную) связь между поддержкой руководителя и текучестью кадров. Таким образом, влияние поддержки руководителя может быть опосредовано воспринимаемой организационной поддержкой. В силу ряда ограничений данного исследования не представляется возможным рассмотрение его результатов в контексте других важных критериев. Вполне возможно, что по сравнению с организационной поддержкой поддержка руководителя является лучшим предиктором связанных с лидерством конструктов, таких как приверженность руководителю, преимущества, получаемые руководителем от корпоративного поведения и т. д.

Модель 5: Доверие. Еще один многообещающий конструкт отношений – это доверие. Его можно рассматривать как результат благоприятных социальных обменов. По всей видимости, понимание сути обмена невозможно без обращения к данному понятию. К сожалению, несмотря на очевидную перспективность исследований по данной тематике, они также являются немногочисленными. Так, например, Мэри Коновски и Дуглас Пье обнаружили, что доверие к руководителю опосредует связь между восприятием справедливости организационного порядка и демонстрацией корпоративного поведения. Исходя из этих данных были сопоставлены эффекты доверия руководителю и доверия к организации. Оказалось, что доверие к организации опосредует взаимосвязи между проявлениями справедливости (распределительной, процедурной и интерактивной), – с одной стороны, – и удовлетворенностью работой, намерением уволиться и преданностью организации, – с другой стороны. В то же время доверие к руководителю опосредовало отношения только между интерактивной справедливостью и

производительностью труда, а также между двумя формами корпоративного поведения (КП-О и КП-Р).

Несколько иной подход к представлению медиаторных свойств доверия был представлен Радж Пиллаи и ее коллегами. Они утверждали, что трансформационное руководство связано с процедурной справедливостью, тогда как транзакционное – со справедливостью распределения. Оба типа справедливости повышают доверие сотрудников. Являясь важнейшим посредником социального обмена, доверие должно повышать вероятность удовлетворения от работы, демонстрации преданности и корпоративного поведения. Несмотря на некоторые отрицательные выводы, в целом такая модель оказалась достаточно пригодной.

Типология транзакций и отношений

Теперь мы находимся в критической точке определения понятия: что такое обмен? Кажется, все согласны с тем, что серия взаимозависимых транзакций может вызвать своего рода межличностную привязанность – это понятие является фундаментальным для SET. Однако есть некоторая теоретическая неясность в части определения широкого конструкта отношений, сопровождающих обмен. В частности, в современной литературе описано две разных концепции отношений. С одной стороны, отношения трактуются как серия взаимозависимых *обменов*, с другой стороны, – как межличностные *привязанности*, являющиеся результатом серии взаимозависимых обменов. Это различие между отношениями как транзакциями и отношениями как межличностной привязанностью необходимо четко зафиксировать.

Когда отношения не отделены от процесса транзакции, существует опасность определить их друг через друга. Иными словами, две стороны могут восприниматься как включенные в отношения просто на основании того, что они совершают обмен. Возникает довольно серьезная проблема. Многие отношения включают в себя бесчисленные обмены, и по крайней мере некоторые из них не связаны с отношениями. Если транзакции являются отношениями, то какие из них определяют обмен? Кажется разумным предположить, что две стороны могут обмениваться разными вещами по-разному, что требует гораздо большей теоретической точности.

Отделение отношений обмена от формы обмена позволяет нам рассмотреть схему 2x2, представленную на рис. 10.

Тип транзакций

		Социальный обмен	Экономический обмен
		Тип отношений	1 Соответствие: социальная транзакция в социальных отношениях
Социальный обмен	Экономический обмен	3 Несоответствие: социальная транзакция в экономических отношениях	4 Соответствие: экономическая транзакция в экономических отношениях

Рис. 10. Транзакции и отношения в социальном обмене

Ячейка 1 отображает транзакцию социального обмена в контексте отношений социального обмена. В ячейке 4 отображается транзакция экономического обмена в контексте отношений экономического обмена. Эти ячейки можно назвать согласованными, поскольку форма условной транзакции согласуется с типом отношений. Мы можем видеть, что если бы форма транзакции была изоморфна типу отношений, то ячейка 1 и ячейка 4 исчерпывающе описывали бы концептуальное пространство.

Однако, как показано на рис. 10, теоретически могут существовать и другие варианты сочетаний. В ячейке 2 социальные отношения обмена сопряжены с экономической транзакцией. Эта ситуация, вероятно, может принести как выгоду, так и риски. Во-первых, невыполнение экономических обязательств может рассматриваться как предательство, которое, вероятно, приведет к психологической травме и, возможно, необратимому ущербу для отношений. Однако у отношений социального обмена есть преимущества, такие как большее доверие, более точная оценка рисков, а также меньшая вероятность двойной игры. Следовательно, мы ожидаем, что в ячейке 2 по сравнению с ячейкой 4 менее вероятен обман, однако более вероятны отрицательные эмоции, если обман все-таки произойдет.

В ячейке 3 представлена еще одна интересная ситуация. Здесь стороны находятся в экономических отношениях, но участвуют в социальной транзакции. Например, в некоторых случаях можно обменивать деньги на близость или поддержку. Такие ситуации не редкость. Например, для людей, работающих в сфере ментального здоровья, удовлетворение эмоциональных потребностей своих клиентов входит в профессиональные обязанности и, разумеется, оплачивается. Аналогичным образом, сотрудники сферы услуг часто демонстрируют дружеское отношение к клиентам. Это несоответствие, связанное с получением денег за поведение, которое было бы более уместным во взаимодействии с близкими и друзьями, может вызывать стресс и, возможно, эмоциональное истощение.

Отметим, что в эту схему легко интегрируются различные правила обмена, например, описанные в модели Барбары Микер. Мы считаем, что это важная проблема для будущих теоретических разработок. Тем не менее здесь требуется четкое разделение формы обмена и типа отношений. Эту теоретическую двусмысленность мы попытаемся устранить в следующем разделе.

На пути к разрешению концептуальной неопределенности

Каузальные источники транзакций и отношений

Если транзакция включает отношения, то она должна содержать признаки, которые могут рассматриваться как свидетельства успешного или неуспешного обмена (например, доверие, преданность). Чтобы понять последовательность возникновения транзакций и отношений, полезно рассматривать их по отдельности. Здесь мы, конечно, возвращаемся к двусмысленности в определениях П. Блау: каково направление причинной стрелки? Можно утверждать, как то, что серия обменов приводит к изменению межличностных отношений, так и то, что межличностные отношения изменяют серию обменов. Исследуем оба варианта более подробно.

Модель 1. Обмен меняет характер отношений. Выше упоминался подход Линды Молм, согласно которому один тип процесса обмена – взаимность – имеет тенденцию порождать более сильные межличностные связи, чем другой – переговоры. Джордж Граен и его коллеги приводят аналогичные свидетельства в своих моделях обмена «начальник – подчиненный». Они утверждают, что руководители дают первый сигнал о стремлении к более тесным отношениям с подчиненными через прямую коммуникацию или выполнение специального поручения. Руководитель ждет ответа подчиненного и, если работник отвечает положительно, может сделать новое предложение. Посредством таких проб «сигнал – реакция» (или шаблонов тестирования) могут развиваться высококачественные отношения руководителей и подчиненных.

Модель 2: Отношения меняют характера обмена. Хотя форма транзакций, действительно, способна изменить взаимоотношения, обратное влияние также возможно. Как уже упоминалось, предложения руководителя и ответы подчиненного могут генерировать высококачественные отношения между ними. Однако как только эти отношения сформированы, они начинают менять характер будущих транзакций. Например, затем руководитель может обратиться к подчиненному за советом или предоставить ему больше возможностей.

Точно так же Бишоп и его коллеги обнаружили, что работники «возвращают» поддержку через обязательства, что затем приводит к усилению корпоративного поведения. В этом отношении особенно информативными являются работы Роберта Эйзенбергера и его коллег. Они приводят свидетельства в пользу роста преданности в ответ на поддержку. Они демонстрируют также, что преданность может ослабить намерение уволиться и усилить проявления корпоративного поведения. Хотя такого рода свидетельства не могут быть окончательными и универсальными, они означают, что однажды возникший социальный обмен меняет отношение людей друг к другу.

Интуитивно кажется, что при определенных условиях любой причинный порядок имеет смысл, однако такое утверждение малоценно, если мы не можем хотя бы примерно обозначить такие условия. К счастью, подход Уриэля и Эдны Фoa предоставляет нужное решение. Их модель предполагает обмен разными видами ресурсов в различных отношениях. Универсальные ресурсы, вероятно, будут уместны в случайных отношениях, тогда как партикулярные – в более близких. Эти аргументы согласуются с моделью Энн Цуй и ее коллег.

Экспериментальные исследования также подтверждают эти аргументы. Молм и ее коллеги исследовали социальный обмен как серию взаимозависимых транзакций. Они обнаружили, что универсальные ресурсы были задействованы с использованием денег или какой-либо другой выгоды с очевидной денежной ценностью. Доверие (партикулярная выгода) сформировалось как результат успешных взаимных обменов. Таким образом, польза от универсальной и конкретной (например, денежной) выгоды может заключаться и в формировании относительной выгоды, которая является партикулярной и, возможно, символической. В данном случае обмен можно рассматривать как причину отношений.

Кроме того, Эйзенбергер и Бишоп с коллегами предложили аналогичный взаимный процесс. По их утверждению, сотрудники могут платить обязательствами в обмен на организационную поддержку. Преданность является партикулярной символической ценностью. Преданные работники более заинтересованы в сохранении своих связей и в большей степени мотивированы

действовать в интересах своих работодателей. Как и в исследовании Молм, обнаруживается, что взаимный обмен привел к более близким отношениям.

Решение появляется, если рассматривать каждую из двух исследовательских программ в контексте. Обычные исследования в рамках SET сосредоточены на относительно дискретных наборах условных транзакций. Но когда исследователи изучают серию транзакций в условиях реального организационного поведения, они продолжают какое-то время и / или могут возобновиться в будущем. В результате такой непрерывности результат предыдущей транзакции может быть ресурсом, которым обмениваются в следующей транзакции. Исследователи поневоле должны исключить некоторое количество обменов из своего рассмотрения или, наоборот, воспроизвести их небольшое количество в лабораторных условиях, однако они не утверждают, что в реальном мире обмен настолько же дискретен.

Развитие отношений не сводится к единственной стимулу-реакции. Это больше похоже на подъем по лестнице. По мере подъема ступенька, на которую человек изначально стремился, становится плацдармом для его следующего шага. Цель, достигнутая на одном шаге (успешный переход на следующую ступеньку), обеспечивает основу для еще более высокого подъема. Таким образом, можно предположить, что Молм исследовала раннюю стадию развития отношений, тогда как Эйзенбергер и Бишоп с соавторами – более поздние стадии. Если бы Молм проводила свои эксперименты в течение неопределенного срока (что практически невозможно), то некоторые из ее участников, возможно, начали бы обмениваться нематериальными активами типа доверия, поддержки и преданности. Если бы Бишоп и его коллеги наблюдали организационные процессы в тот момент, когда были наняты первые сотрудники, они, вероятно, увидели бы дополнительные примеры материального обмена, которые наблюдала Молм. Поскольку результат первого этапа становится началом следующего, причина и следствие определяются тем, в какой последовательности исследователь застает этот процесс. Эти рассуждения согласуются с моделью развития отношений «начальник – подчиненный», описанной Мэри Уль-Бьен и ее коллегами. В их модели и руководители, и подчиненные первоначально тестируют друг друга с точки зрения обмена обязательствами. В результате успешных обменов качество отношений улучшается, что способствует возникновению большего числа социоэмоциональных обменов.

Противоречие между двумя причинно-следственными моделями может возникнуть лишь в перспективе. Молм демонстрирует, что отношения, характеризующиеся доверием и преданностью, развиваются в результате успешного взаимного обмена. Бишоп и Эйзенбергер с коллегами добавляют, что эти переменные отношений затем становятся ресурсами для последующих

транзакций. Таким образом, отношения с другими людьми имеют потенциал стать еще более крепкими, и этот потенциал укрепляется во взаимных транзакциях.

Хотя теоретические механизмы, лежащие в основе моделей SET, безусловно, затрагивают разные аспекты обмена, стоит задаться вопросом, расходятся ли они в корне. Грубо говоря, мы можем спросить, являются ли отношения *целью*, которую нужно достичь, или ценным *ресурсом*, который можно использовать? На основе проведенного здесь анализа мы утверждаем, что отношения могут быть и тем, и другим, но только в том случае, если имеется достаточно времени для отслеживания динамики транзакций. Следовательно, противоречие между данными точками зрения является мнимым. <...>

Вопросы и задания для самопроверки

1. Какие концептуальные противоречия существуют в теории социального обмена?
2. Какие правила социального обмена вам известны?
3. Каковы эффекты воспринимаемой поддержки от организации?
4. Какие организационные действия позволяют снизить риски увольнения сотрудников?
5. Какие организационные действия позволяют повысить эффективность работы сотрудников?
6. Каковы риски вступления в социальные отношения при экономическом типе транзакций?
7. Что на что влияет: обмен на отношения или отношения на обмен? Аргументируйте свою точку зрения.

ТЕОРИЯ НАТУРАЛИСТИЧЕСКОГО ЗАБЛУЖДЕНИЯ

Традиционное определение натуралистического заблуждения

Вспомним поговорку: «Что естественно – не дурно». Пожалуй, она является наиболее емким отражением сути натуралистического заблуждения. То, что является устоявшимся, давно существующим, распространенным, а потому знакомым и привычным для нас, воспринимается нами как хорошее и правильное. Конечно, возможно, оно действительно и хорошее, и правильное. Однако вероятность обратного не стоит полностью исключать. Если для принятия житейского решения в ситуации выбора ошибочное предпочтение знакомой альтернативы может иметь несущественные последствия, то в науке негативные исходы такой ошибки намного более значительны.

Натуралистическое заблуждение особенно характерно для социальных наук, поскольку их выводы часто описывают ту реальность, которая отражена в культурных стереотипах. В каком возрасте лучше создавать семью и нужно ли вообще ее создавать? Какое поведение вызывает симпатию? Как воспитывать ребенка? Ответы на эти вопросы могут быть получены разными способами. Если в науке их рассмотрение опирается на системную фиксацию фактов и их рациональную трактовку, то в обычной жизни такой опорой будут, скорее, ценностные установки, нормы морали и личный опыт. И вот, несмотря на разные способы получения знаний, житейские установки могут проникать в научный анализ и «замутнять» трактовку результатов, создавая иллюзию естественности и правильности какой-то формы социального поведения на том основании, например, что «так делают все» или «так было всегда».

Натуралистическая ошибка, как и любая эвристика, ее носителю, разумеется, ошибкой не кажется. Исследования, которые описываются ниже, с одной стороны, представляют собой отличные примеры обнаружения этой ошибки и помогают тренировать сензитивность к проявлениям субъективизма в описании социальных явлений. С другой стороны, они предлагают более глубокий взгляд на натуралистическую ошибку и предостерегают от ее упрощенного понимания.

Последствия натуралистического заблуждения

Ибрагим Исмаил, Энди Мартенс, Марк Ландау, Джефф Гринберг, Дэвид Вайз

Ismail I., Martens A., Landau M. J., Greenberg J., Weise D. R. Exploring the effects of the naturalistic fallacy: Evidence that genetic explanations increase the acceptability of killing and male promiscuity // Journal of Applied Social Psychology. 2012. № 42(3). P. 735–750. URL: <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2011.00815.x> (дата обращения: 02.09.2020).

Натуралистическое заблуждение – это ошибочная убежденность в том, что то, что естественно, является морально приемлемым. В двух исследованиях, описанных ниже, оценивалось, совершают ли люди натуралистическую ошибку, основываясь на *генетических* объяснениях убийства и промискуитета, по сравнению с *эмпирическими* объяснениями (делающими акцент на особенностях обучения и воспитания). В Исследовании 1 участники, которые читали генетическое объяснение того, почему люди убивают насекомых, рассматривали такое поведение как более приемлемое с нравственной точки зрения, чем участники, которые читали эмпирическое объяснение. В Исследовании 2 мужчины, которые читали генетическое объяснение того, почему мужчины чаще, чем женщины, заводят беспорядочные половые связи, сообщали о снижении интереса к долгосрочным романтическим обязательствам по сравнению с мужчинами, которые читали эмпирические объяснения промискуитета, и женщинами, которые читали оба типа объяснений.

Большинство ученых сходятся во мнении, что поведение человека определяется сложными взаимодействиями между генетическими факторами и факторами опыта/обучения. И, хотя имеются разные точки зрения относительно вклада этих факторов, любое генетическое объяснение поведения не может морально оправдывать его. Разница между *описанием* того, как люди действуют, и *предписанием* о том, как они должны действовать, впервые было сформулировано Дэвидом Юмом и с тех пор получило развитие в работах многих мыслителей. Большинство авторов полагает, что в целом люди не в состоянии оценить разницу между тем, что «есть», и тем, что «должно быть». В этой статье мы описываем результаты двух исследований, которые направлены на изучение натуралистического заблуждения в контексте эволюционных объяснений человеческого поведения. Ставится исследовательский вопрос о том, подвержены ли люди заблуждению о том, что поведение, которое генетически обусловлено, является более приемлемым. Мы предполагаем, что генетические объяснения двух морально значимых действий – убийства и половой распущенности – заставят людей рассматривать эти явления как более приемлемые, чем объяснения, которые основаны на влиянии опыта и культуры. <...>

Натуралистическое заблуждение в эволюционной интерпретации

Исследователи предостерегают от совершения натуралистической ошибки в контексте эволюционных теорий поведения человека, указывая на то, что генетические объяснения поведения не могут морально оправдать или осудить его. Тем не менее люди склонны думать, что если поведение эволюционировало

на протяжении истории нашего вида и имеет генетическую основу – если, в некотором смысле, природа предписала его, – то оно морально приемлемо. На этот счет получено немало эмпирических свидетельств. Например, Monterosso, Royzman, and Schwartz (2005) обнаружили, что люди, которым предъявляли генетические объяснения нежелательного поведения объекта (например, поджога или переедания) в меньшей степени были склонны наказывать его по сравнению с людьми, которым предъявляли эмпирические (обусловленные опытом) объяснения такого поведения. <...>

Всеобъемлющее понимание натуралистического заблуждения в отношении морально значимого поведения человека особенно важно в связи с набирающей популярность интерпретациями на основе генетических факторов, а также в связи с широким распространением генетических теорий как в научной, так и в житейской трактовке поведения. Учитывая это обстоятельство, мы предприняли попытку сопоставить влияние генетических и эмпирических (основанных на опыте действующего субъекта) объяснений на формирование отношения к двум морально значимым видам поведения – убийству живых существ и случайным сексуальным связям (как альтернативы долгосрочным отношениям).

Исследование 1. Генетическая интерпретация убийства

Генетические обоснования убийства охватывают широкий диапазон теорий, начиная от идеи инстинкта, восходящей к Фрейду и Лоренцу, до более поздних концепций, связывающих агрессивное или насильственное поведение с конкретными генами и эволюционными процессами. Например, некоторые эволюционные теории утверждают, что агрессия и убийство были закреплены генетически, потому что повышали средовую жизнеспособность наших предков.

Хотя теоретики подчеркивают, что генетические объяснения убийства не зависят от моральных суждений, предыдущие исследования (Friedrich et al., 1989; Eidelman et al., 2009) позволяют выдвинуть гипотезу о том, что люди, принимающие генетическое (в отличие от эмпирического) объяснение убийства, могут ошибочно заключить, что убийство является приемлемым с нравственной точки зрения. Чтобы проверить эту гипотезу, мы предоставили участникам генетическое или эмпирическое объяснение того, почему люди убивают насекомых. Первое трактовало убийство как врожденную предрасположенность, а второе объясняло его как следствие культурного влияния. Затем участники оценивали моральную приемлемость убийства насекомых. В эксперименте были также участники, которым давалось задание по их уничтожению. В качестве

количественного показателя использовалось число реально убитых насекомых. Это позволило проверить, распространяется ли влияние натуралистического заблуждения *за пределы* моральных суждений об убийстве, т. е. влияет ли оно на реальное (морально значимое) поведение. Об этом влиянии мы склонны говорить, однако, с определенной осторожностью, поскольку оценка поведения как более приемлемого не обязательно означает, что человек будет мотивирован на его осуществление.

Метод

Участники

В исследовании приняли участие 27 студентов Кентерберийского университета (12 мужчин и 15 женщин) в возрасте от 18 до 36 лет ($M = 23.7$). В качестве вознаграждения за участие им были предложены торговые ваучеры на сумму 10 долларов США.

Материалы и процедура

Легенда. Исследование проводилось в индивидуальном режиме. Экспериментатор рассказывал участнику, что он исследует психологию убийства и что его работа включает в себя проведение экспериментов по убийству в лаборатории. Сообщалось, что исследование состоит из двух частей, по результатам которых планируется написание статей для журналов и учебников. Первая часть якобы направлена на получение обратной связи о статьях по теме убийства, которые рассматриваются для включения в учебник, а вторая – на проведение эксперимента с участием людей, и предполагает совершение убийства: будет даваться краткосрочное задание по уничтожению насекомых в лаборатории. Затем участнику было предложено прочитать и подписать форму согласия, если он готов участвовать в обеих частях.

Объяснение легенды. В первой части исследования участников случайным образом распределяли на две группы для прочтения текстов, содержащих либо генетическое, либо эмпирическое обоснование склонности к убийству. Экспериментатор не знал, кто из участников окажется в той или иной группе. В первой группе участники читали три абзаца текста, в котором предлагалось исключительно генетическое объяснение того, почему люди убивают насекомых. Например, в отрывке говорилось:

Привычка убивать насекомых появилась в нас очень давно и, по всей видимости, имеет эволюционное происхождение. Она закрепилась в нас на генетическом уровне, поскольку позволяла нашим предкам обезопасить себя от жуков и других насекомых, которые могли быть ядовитыми или вредными.

Участники второй группы параллельно читали отрывок, в котором предлагалось негенетическое объяснение убийства насекомых. Например:

Привычка убивать насекомых присутствует и транслируется в нашей культуре в течение долгого времени и, по всей видимости, подкрепляется историческим контекстом. Она является неотъемлемой частью нашей культуры, поскольку позволяла нашим предкам обезопасить себя от жуков и других насекомых, которые могли быть ядовитыми или вредными.

Участникам было предложено внимательно прочитать информацию. Оба отрывка были в основном идентичными (включая структуру предложений, стиль изложения и длину) – за исключением тех слов или фраз, которые были ключевыми для соответствующего типа объяснения. Оба отрывка описывали убийство как имеющее долгую историю в человеческом обществе и как приносящее практическую пользу.

Чтобы оценить степень различий между текстами, мы попросили участников ответить на два вопроса после их прочтения. Вопросы относились к каждому из трех абзацев текста. «Насколько понятно был написан этот абзац?» и «Насколько легко было читать этот абзац?». Ответы давались по 7-балльной шкале типа Лайкерта. Анализ значений понятности и легкости чтения показал, что «генетический» и «эмпирический» тексты являются одинаково понятными и легко читаемыми ($r = .80$).

Далее участники отвечали на вопрос, оценивающий их понимание общего смысла текста: «Как следует из трех прочитанных вами абзацев, убийство людьми насекомых вызвано...». Участники выбрали один из следующих вариантов ответа: (а) культурой и обучением; (б) генами; (в) диетой; (г) сновидениями. Для «эмпирического» текста варианты ответов были следующими: (а) генами; (б) культурой и обучением; (в) диетой; (г) сновидениями. Анализ показал, что все участники, кроме одного (читавшего «генетический» текст), дали правильные ответы. Это означает, что оба текста донесли до участников свою основную мысль.

Для оценки достоверности двух типов объяснения были собраны дополнительные данные. Мы попросили 33 человек прочитать либо «эмпирические», либо «генетические» абзацы и оценить, насколько они (а) вероятны, (б) правдоподобны и (в) истинны. После усреднения трех ответов по каждому тексту было обнаружено, что «эмпирическое» объяснение ($M = 5.90$, $SD = 1.27$) и «генетическое» объяснение ($M = 6.02$, $SD = 1.42$) были оценены как одинаково достоверные: $F(1, 31) = .07$, $p > .75$.

Измерения морального принятия и убийства. Затем участникам было дано краткое описание второй части исследования. Им сказали, что эта часть

предполагает реальное уничтожение насекомых, и что потом их спросят об их действиях. После этого испытуемых отводили в другую комнату («зону уничтожения»), где они видели 20 маленьких пластиковых стаканчиков, в каждом из которых была живая мокрица. На стене висела «машина для уничтожения», представлявшая собой соединение кофемолки с трубкой. Создавалось впечатление, что насекомые, сброшенные в трубку, попадают в камеру для измельчения. Однако на самом деле они не попадали туда.

Для ознакомления участников с процедурой уничтожения экспериментатор просил их бросить одну мокрицу в измельчитель, а затем включить его не менее, чем на 3 секунды. Впоследствии участники осуществляли процедуру в произвольном порядке, однако на уничтожение всех насекомых им отводилось 20 с. Такое временное ограничение было задано для того, чтобы выровнять условия совершения экспериментальных действий. Испытуемым выдавали цифровой таймер и говорили, что, когда экспериментатор покинет комнату, они должны будут помещать мокриц по одной в измельчитель в своем собственном темпе, однако общее время уничтожения должно ограничиваться 20 с, а время работы измельчителя должно составить не менее 3 с.

После выполнения задания участников попросили заполнить анкету, которая включала вопросы-филлеры, поддерживающие легенду, а также вопрос, оценивающий степень морального принятия убийства: «В какой степени, как вы чувствуете, убийство насекомых и других низших животных для научных целей морально оправдано?» Ответы оценивались по 9-балльной шкале в диапазоне от 1 («ни в малейшей степени») до 9 («абсолютно оправдано»).

Результаты и обсуждение

Основная гипотеза заключалась в том, что участники, ознакомившиеся с генетическим обоснованием убийства насекомых, будут воспринимать это убийство как более приемлемое с моральной точки зрения по сравнению с участниками, ознакомившимися с эмпирическим обоснованием. Для проверки этого предположения применялся двухфакторный ANOVA – 2 (обоснование: генетическое или эмпирическое) x 2 (пол). Как и предполагалось, участники, ознакомленные с генетическим обоснованием, оценивали убийство как более приемлемое ($M = 6.67$, $SD = 1.59$), чем участники, ознакомленные с эмпирическим обоснованием ($M = 3.83$, $SD = 2.72$), $F(1, 25) = 12.12$, $p < .01$. Хотя мужчины оценивали убийство насекомых как более приемлемое ($M = 6.58$, $SD = 2.15$) по сравнению с женщинами ($M = 4.47$, $SD = 2.53$), $F(1, 23) = 6.81$, $p < .05$, факторы пола и типа обоснования не взаимодействовали между собой ($p > .60$).

Мы оценили также, может ли воздействие генетического (или негенетического) обоснования привести участников к большему количеству

убийств. Результаты показали, что влияние типа объяснения было незначимым: $F(1, 25) = .75, p = .40$. Вместе с тем общий смысл полученных средних значений отражал предсказанную тенденцию: количество насекомых, «убитых» объектами «генетического» воздействия ($M = 6.80, SD = 3.36$), было выше, чем у объектов «эмпирического» воздействия ($M = 5.75, SD = 2.83$). Кроме этого, количество мокриц, «убитых» участниками, положительно коррелировало со степенью приемлемости уничтожения мелких насекомых ($r = .53, p < .01$).

Эта корреляция, возможно, предполагает, что изменение отношения к приемлемости уничтожения насекомых может повлиять на количество мокриц, убитых в течение 20 с, хотя и не настолько сильно, чтобы увидеть непосредственное влияние типа объяснения на количество уничтоженных насекомых. Также можно предположить, что количество убитых мокриц влияет на отношение людей к приемлемости уничтожения насекомых. Однако это причинное объяснение кажется несколько менее вероятным, учитывая, что манипуляции с объяснением повлияли исключительно на установки, но не на поведение.

Результаты Исследования 1 поддерживают гипотезу о том, что генетическое обоснование убийства по сравнению с эмпирическим повышает моральную приемлемость такого поведения. Эти данные подтверждают более широкое теоретическое представление о том, что при чтении популярных описаний генетической или эволюционной основы человеческого поведения читатели могут ошибочно заключить, что поведение является морально приемлемым, поскольку оно генетически предопределено. Следует обратить внимание на важный момент: в обоих вариантах текста утверждалось, что убийство насекомых было вызвано более широкими причинами и было практически выгодно для людей при определенных условиях. Но только когда это объяснение было сосредоточено на генетических факторах, участники воспринимали его как более приемлемое. Это говорит о том, что люди могут быть склонны к совершению натуралистической ошибки в контексте эволюционных объяснений человеческого поведения, предполагая, что поведение, которое является генетически предопределенным, является и морально приемлемым.

Исследование 2. Генетическая интерпретация беспорядочных сексуальных связей

В Исследовании 2 изучалась роль генетического и эмпирического обоснования в объяснении другого типа поведения, которое также привлекло внимание исследователей-генетиков и эволюционистов, – беспорядочных сексуальных связей. Как и в случае с убийством, популярная интерпретация

половых различий в стратегиях спаривания предлагает генетическое объяснение того, почему мужчины, по сравнению с женщинами, более сексуально активны и избегают долгосрочных романтических обязательств. Например, Дэвид Басс и Дэвид Шмит утверждали, что в ходе эволюции мужчины извлекали выгоду из беспорядочных половых связей, максимизируя деторождение путем оплодотворения многих женщин, в то время как женщины не получали адаптивных преимуществ, прибегая к беспорядочным связям, поскольку потомство требовало от них существенного вложения ресурсов. Кроме того, в некоторых исследованиях, например, Хасса Валума и др. (2008), была обнаружена связь определенных генов со склонностью к промискуитету.

Мы предположили, что мужчины (но не женщины), которые ознакомились с генетическим обоснованием мужской половой распущенности, будут в большей степени заинтересованы в краткосрочных сексуальных контактах, чем в долгосрочных романтических отношениях. Таким образом, вместо того, чтобы спрашивать людей напрямую об их положительном или отрицательном отношении к беспорядочным половым связям, мы оценивали их установки относительно их возможного вовлечения в беспорядочное половое поведение.

Как и в Исследовании 1, участников попросили прочитать якобы отрывки из учебников, которые готовятся к публикации. Во второй части исследования, которая якобы не была связана с первой частью, их спрашивали об отношении к сексу и сексуальным связям.

Метод

Участники

В исследовании приняли участие 58 студентов университета Аризоны (36 мужчин и 22 женщины) в возрасте от 18 до 22 лет ($M = 18.9$). В качестве вознаграждения за участие им были предложены зачетные единицы курса.

Процедура

Для подкрепления легенды в начале исследования все участники прочитали нейтральный текст, посвященный быстрому сну. Затем они были случайным образом разделены на группы для чтения отрывков, которые описывали генетический либо эмпирический / культурный подход к объяснению различий в стратегиях полового спаривания. Каждой группе предлагалось прочитать три абзаца текста.

В случае генетического обоснования мужская распущенность представлялась как врожденное свойство, эволюционировавшее на протяжении всей истории человечества. Например, в одном абзаце говорилось:

Репродуктивная успешность самцов измеряется количеством их потомства. Они часто спариваются со множеством самок, чтобы максимально увеличить количество выжившего потомства. Напротив, репродуктивный успех самок заключается в успешном выращивании каждого детеныша до зрелости. Самки спариваются нечасто и только с тщательно отобранным самцом, потому что затраты на выращивание и обеспечение выживания каждого детеныша очень высоки.

В тексте, содержащем культурное обоснование промискуитета, участники также читали три абзаца, описывающих мужскую распущенность, определяемую в основном культурными факторами. Например:

Женщины и мужчины социализируются совершенно по-разному. От мужчины ожидается, что он будет чаще заниматься сексом и иметь больше партнеров. Таким образом, мужчины могут повысить самооценку, занимаясь сексом с большим количеством женщин. Напротив, женщина вызывает большее одобрение, если у нее один постоянный партнер, и осуждение – если она ведет беспорядочную половую жизнь. Таким образом, общество приучает женщин к нечастому спариванию с тщательно отобранным партнером.

После прочтения отрывков участники отвечали на те же контрольные вопросы об их содержании, что и в Исследовании 1. Анализ ответов показал отсутствие различий в понимании двух текстов. Сравнение ответов по полу также оказалось статистически незначимым ($p_s > .24$). Включение оценок по этим пунктам в первичный анализ в качестве ковариат не привело к существенному изменению картины значимых эффектов. Так же, как и в Исследовании 1, участники ответили на вопросы, оценивающие их общее понимание основной идеи текстов. Анализ ответов показал, что все участники верно поняли их смысл. По аналогии с Исследованием 1 были собраны дополнительные данные для оценки субъективного восприятия достоверности двух объяснений. Мы попросили 31 человека прочитать текст либо с «генетическим», либо с «культурным» обоснованием и оценить, насколько это обоснование (а) вероятно, (б) правдоподобно и (в) истинно. После усреднения трех ответов по каждому тексту было обнаружено, что «эмпирическое» («культурное») объяснение ($M = 6.31, SD = 1.92$) и «генетическое» объяснение ($M = 5.67, SD = 1.60$) были оценены как одинаково достоверные: $F(1, 29) = 1.03, p > .30$.

Измерение романтической привязанности. Затем в якобы отдельном (независимом) исследовании участникам предлагали заполнить анкету, включающую вопросы о личных предпочтениях, связанных с доставшейся темой. Вопросы-филлеры были представлены формулировками типа: «Мне нравится посещать вечеринки и знакомиться с новыми людьми». Целевых вопросов было два: «Я не боюсь долгосрочных обязательств, таких как брак» и

«До тех пор, пока я могу много заниматься сексом без обязательств, я буду избегать привязанности к одному человеку». Ответы оценивались по 7-балльной шкале от 1 (совершенно не согласен) до 7 (полностью согласен). Поскольку оценки по этим пунктам положительно коррелировали ($r = .46, p < .001$), мы усреднили ответы, чтобы сформировать общий балл приверженности / избегания обязательств.

Результаты и обсуждение

Показатель приверженности/избегания долгосрочных обязательств исследовался в дизайне двухфакторного дисперсионного ANOVA 2 (обоснование: генетическое или эмпирическое) x 2 (пол). Результаты показали только двухстороннее взаимодействие исследуемых факторов, $F(1, 54) = 4.04, p = .05$ (для обоих основных эффектов $p > .15$). Парные сравнения (по методу наименьших различий Фишера) и модель средних значений, представленная в табл. 1, показали, что после прочтения текста о *генетических* факторах мужской сексуальной распушенности мужчины значительно чаще демонстрировали *установку на избегание долгосрочных романтических отношений* по сравнению с мужчинами, читавшими о культурных факторах, $F(1, 54) = 4.00, p = .05$, и с женщинами, читавшими о двух этих факторах, $F(1, 54) = 5.83, p < .05$. Несмотря на то что смысловый паттерн предполагал более благоприятное отношение женщин к долгосрочным романтическим связям в ответ на генетическое объяснение мужской распушенности, этот эффект не достиг уровня значимости ($p = .32$). Возможно, это связано с неравным количеством женщин и мужчин в выборке. Можно предположить, что при большей статистической мощности этот эффект стал бы значимым.

Таблица 2

Половые различия в избегании долгосрочных романтических обязательств как функция эволюционного / культурного объяснения и пола участников

	Эволюционное (генетическое) объяснение		Культурное (эмпирическое) объяснение	
	М	SD	М	SD
Мужчины	3.30	1.70	2.38	1.21
Женщины	2.00	0.85	2.58	1.20

Таким образом, результаты Исследования 2 подтверждают нашу гипотезу о том, что мужчины, ознакомившиеся с генетическим обоснованием мужской распушенности, впоследствии демонстрируют меньшую заинтересованность в

долгосрочных романтических отношениях (и, соответственно, проявляют повышенный интерес к краткосрочным сексуальным контактам). Эти результаты подразумевают, что люди приходят к подспудным умозаключениям о том, что, если некое поведение сформировано тысячелетиями эволюционного развития человека, оно является «правильным» или приемлемым. Как и в Исследовании 1, генетические и эмпирические обоснования описывали мужчин как более беспорядочных в связях, чем женщин, и приписывали эти половые различия систематическим причинам. Таким образом, мы уверены, что полученные результаты не связаны с тем, что участники чувствовали потребность отвечать в согласии с основной идеей отрывка (тем более что участники-женщины не изменили своего отношения к романтическим обязательствам). Мы склонны полагать, что эти результаты являются свидетельством того, что генетическое объяснение часто ошибочно рассматривается как своего рода моральная лицензия на определенный тип поведения, которое в противном случае могло бы рассматриваться как неприемлемое или деструктивное.

Обсуждение

В двух исследованиях мы изучали потенциальное влияние двух каузальных факторов – природы и воспитания – на формирование отношения к некому поведению. В Исследовании 1 участникам предоставлялись генетические или эмпирические объяснения того, почему люди убивают насекомых. Участники, читавшие генетическое обоснование, считали убийство насекомых более приемлемым с моральной точки зрения. В Исследовании 2 мужчины и женщины читали либо генетическое, либо эмпирическое объяснение того, почему мужчины более беспорядочны в сексуальных связях, чем женщины. Мужчины, которые знакомились с генетическим обоснованием, сообщали о более низком интересе к долгосрочным романтическим отношениям (и сопутствующем росте интереса к краткосрочным сексуальным контактам) по сравнению с мужчинами, которые знакомились с обоснованием, основанном на индивидуальном (культурном) опыте, а также с женщинами, которые читали оба варианта объяснения. <...>

Эти исследования дополняют небольшой перечень статей, в которых описаны эффекты «природного объяснения» на восприятие поведения. Так, например, было показано, что генетические объяснения усиливают стереотипные представления о гендерных различиях, узаконивают гендерное неравенство, смягчают ответственность, приписываемую нежелательному поведению других людей, и приводят к более мягким приговорам правонарушителям.

Настоящее исследование согласуется с этими выводами, показывая, что генетические объяснения могут также привести к натуралистическому заблуждению в части суждений о двух морально значимых формах поведения – убийстве и сексуальной распущенности. Убийство – самая жестокая форма агрессии, и, как уже упоминалось выше, в научной и популярной литературе объясняется, что оно является результатом генетики и эволюции. Тема гендерных различий в беспорядочных половых связях – одна из наиболее широко обсуждаемых и изучаемых с точки зрения эволюционной психологии.

Ограничения и будущие направления исследований

Настоящее исследование помогает эмпирически подтвердить, что, по крайней мере при некоторых обстоятельствах, основываясь на научно-популярном описании генетических предпосылок морально значимого поведения, люди могут заключать, что такое поведение более приемлемо. Однако мы не исследовали психологические механизмы, лежащие в основе этого процесса. Здесь существует несколько вариантов, и их изучение может стать основой для дальнейших исследований.

Во-первых, можно предположить, что люди склонны рассматривать природу и то, что является естественным, как «хорошее» (Eidelman et al., 2009), поэтому, когда поведение интерпретируется как генетически обусловленное (т. е. естественное), оно *по ассоциации* воспринимается как более позитивное и морально приемлемое.

Второй возможный механизм натуралистического заблуждения может быть связан с рассмотрением врожденного (генетически обусловленного) поведения как устойчивого к изменениям. Генетическое обоснование можно рассматривать как описание поведения, не подчиняющегося намеренному контролю. Так как поведение, таким образом, считается продиктованным «извне», его сложнее воспринимать как морально неприемлемое. Например, большинство людей не считают тигра, который инстинктивно убивает свою добычу, неэтичным. Наоборот, эмпирическое объяснение подразумевает наличие контроля и обучения при формировании поведения, и такое поведение проще рассматривать как неправильное или неэтичное. Если деструктивное поведение можно изменить, оно воспринимается как менее простительное. Это согласуется с исследованием Катлин Вохс и Джонатана Скулера (2008) об эффектах суждений о том, что действиями руководит свободная воля. Исследование показало, что, когда людям предоставляют аргументы в пользу того, что свобода воли является иллюзией, они с большей вероятностью будут вести себя сомнительно с моральной точки зрения.

Третий возможный механизм заключается в том, что генетические объяснения влияют на моральную оценку поведения по причинам, описанным выше, однако, прежде всего, в том случае, когда люди склонны рассматривать такое поведение как относящееся к сфере морали, допустим, в случае, когда они заинтересованы в его оправдании. Если это верно, мы можем ожидать, что генетические объяснения того или иного поведения будут иметь особенно сильное влияние на моральные установки тех людей, которые *демонстрировали* это поведение. Например, возможно, в Исследовании 1 эффект генетического объяснения проявился в связи с тем, что участники предварительно были задействованы в выполнении сомнительной с этической точки зрения задачи по уничтожению насекомых. Мы можем ожидать также, что влияние генетических интерпретаций будет более выражено для морально сомнительного поведения, чем для морально желательного поведения. Это предположение может рассчитывать на некоторую поддержку в Исследовании 2, в котором моральный характер поведения, объясняемый «генетически» и «эмпирически», различался для мужчин и женщин. Поведение, приписываемое мужчинам (промискуитет), в целом считается более сомнительным с моральной точки зрения, чем поведение, приписываемое женщинам (моногамия). Результаты показывают, что генетическое объяснение мужской распущенности значительно повлияло на отношение мужчин, но генетическое объяснение женской моногамии не оказало значительного влияния на отношение женщин.

Помимо изучения возможных психологических механизмов, лежащих в основе восприятия убийства и распущенности, будущие исследования могли бы быть направлены на более тщательное изучение самих типов поведения, а именно убийства и распущенности. В Исследовании 1 мы действительно изучали убийство, и, хотя закономерность заключалась в том, что его генетическое обоснование способствовало его эскалации, эффект не был статистически значимым. Возможно, однако, что при других обстоятельствах этот эффект мог бы проявиться. Один из аспектов, требующий проверки в будущем, заключается в том, что предоставление участникам более 20 с для выполнения задачи по уничтожению могло бы повысить вероятность наблюдения поведенческих следствий разных типов обоснования. Этот эффект мог бы проявиться и в том случае, если бы существовала дополнительная мотивация к морально сомнительному поведению. Формулировка цели уничтожения, которая была озвучена испытуемым в Исследовании 1, не несла в себе ни малейшего стимула убивать больше мокриц в течение 20-секундного периода.

В описанных выше исследованиях было показано, что участники по-разному реагируют на генетические и культурные обоснования поведения.

Однако в некоторых ситуациях люди могут полагать, что культурные различия *лишь отражают* лежащие в их основе генетические различия. В этом случае можно ожидать проявления натуралистического заблуждения даже в отношении поведения, которое представляется культурно обусловленным. В будущих исследованиях могут быть изучены факторы возникновения таких ситуаций, а также личностные факторы восприятия культурных различий как генетически обусловленных.

В будущих исследованиях представляется целесообразным изучить также *относительный вклад* генетических и эмпирических обоснований в восприятие поведения как морально приемлемого. В настоящем исследовании мы не включали контрольное экспериментальное условие, которое позволило бы нам проверить, способствует ли генетическое обоснование росту, а эмпирическое обоснование – снижению моральной приемлемости по сравнению с ее базовым уровнем. Однако мы сделали два дополнительных замера. Мы попросили группу людей, взятых из предварительно набранных участников Исследования 1 и не участвовавших в его основной части, ответить на целевой вопрос о степени приемлемости убийства насекомых и других низших животных для научных целей. Аналогично мы попросили предварительно набранных участников Исследования 2 ответить на целевые вопросы о стремлении/избегании долгосрочных обязательств в отношениях. Оказалось, что среднее значение приемлемости убийства *до* воздействия экспериментальных стимулов ($M = 5.55$) находилось *между* значениями, полученными в результате воздействия генетического ($M = 6.67$) и эмпирического ($M = 3.83$) обоснования, хотя и ближе к первому. Среднее значение приверженности долгосрочным/краткосрочным отношениям ($M = 2.75$) также находилось между средними значениями, наблюдаемыми при эмпирическом ($M = 2.38$) и генетическом ($M = 3.30$) вариантах обоснования промискуитета. Таким образом, можно предположить, что культурное обоснование *способствует* рассмотрению поведения как менее приемлемого с моральной точки зрения, а генетическое обоснование *способствует* его большему принятию. Таким образом, эффекты генетического и эмпирического объяснения поведения проявляются наиболее отчетливо, когда они противопоставляются друг другу.

Выводы

Наряду с другими накопленными данными наши результаты имеют большое значение прежде всего для сферы преподавания и распространения генетических и эволюционных теорий. Настоящее исследование поддерживает критические аргументы в их адрес и предоставляет факты, свидетельствующие

о том, что генетические/эволюционные интерпретации могут влиять на моральные установки людей. Возможно, решением, призванным предостеречь широкую общественность от натуралистического заблуждения, могла бы стать рекомендация не строить моральные суждения на основе генетических или эволюционных объяснений человеческого поведения. Однако исследование Фридриха (2005) показало, что даже когда участников предупреждали о необоснованности моральных выводов на основе эмпирических исследований, это не мешало им делать такие выводы на основе фиктивных эмпирических данных. Возможно, социально ответственный подход к решению данной проблемы заключается в подчеркивании вклада факторов индивидуального опыта или культуры при обсуждении генетических теорий поведения: для того чтобы прояснить вклад «природы» в поведение человека, необходимо оценить и вклад «воспитания».

Более глубокое понимание обществом интегративной роли природы и воспитания в нашем поведении может помочь защитить от возможности манипулирования общественным мнением. Вполне возможно, что при определенных обстоятельствах генетическое обоснование убийств и гендерных различий может быть выгодно определенным социальным группам. Политики могут манипулировать научными теориями и идеями и привлекать профессионалов для легитимизации или оправдания своих действий. Например, агрессивные нации или военные организации могут стремиться продвигать генетические обоснования человеческой агрессии и убийств, чтобы получить общественную поддержку насилия, спонсируемого государством. Если убийство членов определенных групп понимается исключительно как функция врожденных тенденций, то совершение этого насилия может восприниматься как более законное и менее предосудительное с моральной точки зрения. Аналогичным образом организации и институты, поддерживающие сексистские взгляды, могут продвигать генетические и эволюционные объяснения гендерных различий, стремясь сохранить неравенство. Таким образом, ученым и профессионалам следует помнить о возможном негативном влиянии своих теорий на социальное поведение.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Какие особенности описанной исследовательской процедуры позволяют усомниться в полученных результатах?
2. Сформируйте не менее трех исследовательских программ в области социальной психологии, развивающих идеи изучения механизмов

натуралистического заблуждения. Опирайтесь на варианты, предложенные авторами при описании будущих направлений исследований. Основные позиции программ зафиксируйте в представленной ниже таблице.

	Программа 1	Программа 2	Программа 3
Тема исследования			
Исследовательский вопрос			
Гипотеза			
Процедура исследования			
Выборка: количество, состав, другие			

О натуралистическом заблуждении как концептуальной основе эволюционной этики

Джон Тихан, Кристофер диКарло

Teehan J., diCarlo C. On the Naturalistic Fallacy: A Conceptual Basis for Evolutionary Ethics // Evolutionary Psychology. 2004. № 2. P. 32–46.

В дискуссиях, касающихся эволюционных подходов к этике, натуралистическая ошибка (т. е. извлечение ценностей из фактов или «должного» из «есть») часто используется в качестве сдерживающего принципа. Например, Стивен Джей Гоулд утверждает, что самое большее, на что могут претендовать эволюционные исследования, – это описание условий, при которых могли возникнуть определенные ценности или мораль. Однако они ничего не могут сказать про обоснованность и пригодность таких ценностей, не рискуя впасть в натуралистическое заблуждение. Вопросы обоснования нравственности, продолжает он, лучше оставить в сфере религии. Эта распространенная критика эволюционной этики на самом деле основана на недостаточном понимании всех следствий натуралистического заблуждения.

В широком понимании натуралистическое заблуждение исключает любую попытку трактовать мораль как определенную в соответствии с некоторой давно существующей реальностью, независимо от того, описывается эта реальность в естественных или неестественных (ненатуралистических) понятиях. В то же время мораль есть продукт естественных человеческих взаимодействий. Соответственно, любая дисциплина, которая проливает свет на условия возникновения ценностей и на работу нравственного сознания, может играть важную роль в вопросах обоснованности моральных суждений. Авторы статьи утверждают, что натуралистическое заблуждение не столько ограничивает эволюционный подход к этике, сколько концептуально очищает путь именно для такого подхода.

Название этой статьи задумано как немного провокационное, поскольку натуралистическое заблуждение (Naturalistic Fallacy, NF) чаще всего рассматривается как препятствие для эволюционной этики, а не как ее основа. Понимание сути NF запрещает выводить ценностные утверждения из чисто фактологических утверждений о том, как устроен мир. Поскольку эволюционные исследования стремятся дать строго фактические утверждения о мире, многим кажется, что такие исследования не могут служить основой для этической системы. Существует множество вариаций этого запрета, а сам вопрос является широко обсуждаемым. Чтобы сосредоточиться на существенных аспектах этой проблемы, обратимся к одной конкретной версии этого запрета,

представленной известным эволюционным мыслителем, покойным Стивеном Джеем Гоулдом.

Гоулд рассматривает проблему соотношения эволюции и этики в своей работе под названием «Скалы веков: наука и религия в полноте жизни» (1999). В этой работе он излагает принцип, который устанавливает границы между наукой и религией. Он называет этот принцип NOMA (Non-Overlapping Magisteria), т. е. «непересекающиеся магистраты». Магистрат, говорит Гоулд, «является областью, в которой признается единственная форма обучения, содержащая все необходимые инструменты для осмысленного понимания мироустройства и формирования суждений». Наука и религия, согласно Гоулду, имеют свои магистраты, в которых их подходы являются авторитетными. Логика существования магистратов предполагает, что ни один из них не имеет права вмешиваться в область другого. Область науки – это эмпирический мир. Как говорит Гоулд, «наука пытается задокументировать фактический характер мира природы и разработать теории, которые координируют и объясняют наблюдаемые факты». Сфера религии – это «сфера человеческих устремлений, значений и ценностей – тех вещей, которые наука может осветить, но никогда не сможет разрешить». Следствием такого разграничения является то, что «религия не может диктовать природу фактических выводов, естественным образом находящихся в магистрате науки», и что «ученые не могут претендовать на более глубокое понимание моральной истины из сколь бы то ни было совершенного знания эмпирического устройства мира».

Именно это последнее утверждение непосредственно связано с нашей темой: знание эмпирической природы мира не дает более глубокого понимания этики, чем то, которое обеспечивается неэмпирическим религиозным подходом. Ясно, что это требование продиктовано попыткой избежать натуралистического заблуждения. Гоулд пишет об этике, что ее «плодотворное обсуждение должно проходить в другом магистрате, который намного старше научного», и быть направленным на этическое «должное», а не на поиск фактического «есть» в материальном устройстве мира.

Гоулд действительно не добавляет ничего нового к этой дискуссии. (И, положив руку на сердце, сам признается, что это так. Он включает в свой текст длинную сноску, в которой отмечает, что сильно упрощает тему, однако оправдывает свое противопоставление «есть» и «должно быть» широкой трактовкой «основного принципа».) Тем не менее он излагает полезную для понимания проблемы схему. Есть эмпирические факты о мире, и есть оценочные суждения об этих фактах. Факты устанавливаются с помощью научного метода; религии запрещено говорить об эмпирическом устройстве мира, потому что она не использует научный метод. Пока все логично. Но затем мы видим, что науке

(симметрично) запрещено говорить о ценностях. Религии не запрещено, а науке запрещено. Почему? Потому что грань между фактами и ценностями охраняется NF. NF запрещает любой научный подход к этике, однако допускает любой религиозный или философский подход (по крайней мере, любой неэмпирический философский подход).

Именно здесь мы видим путаницу, которую необходимо устранить, чтобы полностью оценить роль NF в этической теории. Из того, что NF запрещает *определенный* научный подход к этике, не следует, что она запрещает *любой* научный подход к ней. Кроме того, более глубокое понимание NF показывает, что оно не легализует *абсолютно любые* религиозные или философские подходы к этике, а просто накладывает *ограничения* на этот магистрат. Тезис заключается в том, что, как только эта путаница будет устранена, мы увидим, что эволюционный подход к этике не только допустим, но фактически может быть незаменим. Чтобы обосновать это последнее утверждение, мы должны для начала углубиться в NF.

Переосмысление натуралистического заблуждения

Первую историческую ссылку на натуралистическое заблуждение мы находим в трактате Дэвида Юма «О человеческой природе». Юм пишет:

«В каждой системе морали, с которой я до сих пор встречался, я всегда замечал, что вначале автор действует обычным образом, устанавливая факт бытия Бога или описывая свои наблюдения человеческих действий. Однако внезапно я с удивлением обнаружил, что <...> то, что «есть», и то, чего «нет» связывается с тем, что (соответственно) «должно быть» или, наоборот, «недопустимо». Это соединение незаметно; однако из него вытекают определенные следствия. Поскольку любое «должно» или «не должно» описывает некое новое отношение или утверждение, необходимо, чтобы оно было зафиксировано и объяснено; в то же время следует указать причину того, что кажется совершенно непостижимым, – как новое отношение может быть выводом из других, которые полностью отличаются от него».

Ученые понимают, что это означает невозможность сделать логический вывод о ценности чего-либо из наблюдений за естественными фактами, по крайней мере без включения дополнительной (неявной или скрытой) предпосылки. Как говорится, «есть» не означает «должно быть». Та же мысль высказывается в описании феномена «разрыва между фактом и ценностью». Однако наибольшую популярность она получила в виде так называемого «натуралистического заблуждения» в «Принципах этики» Джорджа Мура. Мур утверждал, что любая попытка определить «хорошее» в натуралистических терминах является ошибочной. Но, как это часто бывает, смысл идеи может быть

утрачен, искажен, превращен в карикатуру и т. д., если будут проигнорированы первоисточники.

Мало кто осознает, что в этической системе Мура есть нюанс, который часто упускается из виду. Это его утверждение о том, что метафизики² подвержены натуралистическому заблуждению *не в меньшей степени*, чем ученые. Понятно, что Мур описал свое знаменитое заблуждение, чтобы выявить проблемы, связанные с определением «хорошего» в натуралистических терминах. Однако он расширяет границы этого заблуждения, утверждая, что оно применимо и к тем, кто определяет «хорошее» в метафизических терминах.

В первой главе своих «Принципов» Мур заявляет, что любая попытка дать определение «хорошему» в терминах природных свойств таит в себе натуралистическое заблуждение. Он полагает, что это связано с уникальной природой добра, которая, по его словам, неопределима. «Добро... не поддается никакому определению. ... Добро не имеет определения, потому что оно простое и не имеет составных частей. Это один из тех неисчислимых объектов мышления, которые сами по себе не способны к определению, потому что они являются окончательными терминами, через отсылку к которым должно быть определено все, что может быть определено».

Мур, конечно, понимает, что Добро на самом деле не является неопределимым. Говоря, что его определение невозможно, он пытается подчеркнуть, что неуловимый характер Добра является той сущностью, с которой связано любое понимание «хорошего». Другими словами, хотя мы можем встречать много хороших вещей, то, что «хорошо» в этих вещах, не находится в их свойствах. «Чтобы предложить какое-либо определение Добра, мы можем спросить, – говорит Мур, – является ли это определение хорошим. <...> Добро – это то, что оно есть на самом деле, а не что-либо другое; всякий, кто пытается определить его с помощью каких-либо природных свойств, допускает натуралистическое заблуждение».

В четвертой главе «Принципов» Мур утверждает, что любое метафизическое определение Добра также подвержено натуралистическому заблуждению. В отличие от ученых-естественников метафизики не считали, что этика может быть объяснена с точки зрения природных свойств. Как и Мур, они полагали, что добро является сверхчувственным свойством. Однако в отличие от Мура метафизики подверглись критике, потому что пытались определить Добро через реально существующие сверхчувственные объекты. <...>.

² Метафизика (греч. – *μετὰ τὰ φυσικά* – то, что после физики) – философское учение о сверхчувственных, неэмпирических началах и законах бытия вообще или какого-либо типа бытия. В истории философии термин «метафизика» часто употреблялся как синоним «философии». Ближе к нему понятие «онтология».

Мэри Уорнок отмечает, что Мур не очень заботился о точности определения понятий: «Неважно, как мы называем нечто, если мы узнаем его при встрече; истинная ошибка – это попытка определить неопределимое». Тем не менее можно провести важное различие между совершением натуралистической ошибки в том случае, когда «хорошее» рассматривается как естественное свойство, и в том случае, когда оно рассматривается как метафизическое свойство. Таким образом, можно говорить о том, что существует не только натуралистическое заблуждение (NF) и метафизическое заблуждение (MF).

Возможно, Мур трактует добро и натуралистическую ошибку именно таким образом потому, что, если бы натуралистические или метафизические определения были синонимично идентифицированы с добром, автономия этики была бы разрушена. Если бы добро идентифицировалось с некоторой эмпирически проверяемой биологической тенденцией (скажем, с тем, что более развито), этика стала бы отраслью биологии. Если бы добро определялось в психологических терминах (скажем, в терминах личных предпочтений), этика стала бы отраслью психологии. И так далее. Если бы натуралистические или метафизические определения «приватизировали» бы понимание «хорошего», наша свобода осуществлять ценностный выбор была бы утрачена. Например, если бы «хорошим» называлось то, что «более развито», тогда не могло бы быть места для индивидуального суждения о том, какие вещи должны существовать сами по себе, безотносительно других вещей. Таким образом, те, кто наиболее осведомлен о том, какие вещи более развиты (то есть биологи), стали бы нашими авторитетами. То же верно, если бы добро определялось в психологическом или метафизическом смысле. Когда оно не определено ни в натуралистических, ни в метафизических терминах, автономия индивида гарантируется. <...>

Мур высказывает общую озабоченность относительно эволюционной этики: что такая этика диктует человеку, и что он в результате должен принимать как ценность? Однако позже мы будем утверждать, что эволюционная этика, основанная на более глубоком понимании NF, снимает такую озабоченность. Пока же мы можем видеть, что распространение NF на метафизические *определения добра* расшатывает убежденность Гоулда в части исключительных прав религиозного магистрата в отношении этики и, как мы полагаем, открывает определенные возможности для эволюционной этики.

Последствия натуралистического и метафизического заблуждения

Понимание смысла натуралистического заблуждения предполагает, что переходы от фактов к ценностям исключены. Любая попытка вывести ценностное утверждение непосредственно из констатации факта будет являться

натуралистическим заблуждением. Пример такого ошибочного перехода можно найти в статье философа Майкла Левина 1984 г. «Почему гомосексуализм ненормален». <...> В этой статье он использует описание естественного (задуманного природой) процесса полового акта, чтобы вывести моральное предписание. <...> Можно предположить, что Левин вопреки логике допускает, что люди, добровольно соблюдающие целибат (например, католические священники), т. е. так же, как и гомосексуалисты, отступающие от законов природы, по некой загадочной причине не совершают ничего «плохого». <...>

Похоже, проблема заключается в том, что, если мы позволим эволюционному мышлению влиять на нашу этику, мы получим реакционный моральный инструмент, который поддерживает репрессивную систему патриархальных ценностей, в которой женщины отправляются на кухню, а бедные и обездоленные – «в отбросы» общества, и все – во имя «естественного» морального порядка. Фиксация натуралистического заблуждения отсекает любую такую стратегию: из того, что некий тип поведения сыграл определенную роль в эволюции вида, не следует, что он должен продолжать играть эту роль или что он не может играть никакой другой роли. *Как* мы должны себя вести – это моральный вопрос, который нельзя напрямую вывести из мира фактов.

Метафизическое заблуждение предполагает, что ценностные утверждения не могут быть получены из простого утверждения религиозного или метафизического «факта». В качестве примера давайте рассмотрим один аспект этики Иммануила Канта. Кант развил дуалистическое представление о людях как о существах «феноменальных» со страстями, потребностями и желаниями и «ноуменальных», способных постичь законы чистого разума. Мораль по Канту проистекает из этих интеллектуально схваченных законов чистого разума. Это, конечно, категорический императив (в его частном проявлении).

Вопрос, который мы хотим здесь затронуть, заключается в том, на чем основывается категорический императив не как закономерность разума (мы можем предоставить это Канту), а как моральный закон. Почему необходимо следовать категорическому императиву? Или, формулируя с позиций Мура, почему *хорошо* следовать категорическому императиву? Кант обратился к этому вопросу, однако счел его не подлежащим объяснению: «Совершенно невозможно объяснить, как и почему универсальность максимы как закона, а следовательно, и мораль, должны интересовать нас». Однако затем он утверждает, что этот интерес связан с тем фактом, что закон «возник из нашей воли как разума и, следовательно, – из нашего собственного Я». Наша сущностная природа как разумных существ базируется на моральной силе верховенства разума. По сути, Кант утверждает:

- а) люди – это рациональные существа;

б) правила поведения людей продиктованы исключительно практической причиной;

в) мы должны следовать этим правилам.

Положения Канта, конечно, намного сложнее, но мы думаем, что наша трактовка не слишком искажает их смысл. Теперь сформулируем прямой вопрос. Спросим Канта, почему мы должны следовать требованиям рациональности. Его ответ, в конечном счете, будет заключаться в том, что это является выражением нашей рациональной природы. Однако даже если бы у нас было абсолютно точное представление о сущности нашей природы, вопрос все еще оставался бы: почему мы должны следовать этой природе? Если это якобы «хорошо», обоснование представляется излишним. Кант, однако, абсолютно отвергает любое косвенное обоснование этики. Например, мы не можем утверждать, что будем счастливее, если будем следовать велению разума. Мы просто обязаны в силу нашей рациональной природы действовать рационально.

Можем заметить цикличность, скрывающуюся в аргументе: мы должны сделать X, потому что это рационально, и мы должны быть рациональными, потому что мы, по сути, рациональные существа. В действительности это означает выведение «должного» (действовать рационально) из «есть» (мы рациональны). Независимо от того, является ли это самое «есть» эмпирическим или метафизическим фактом, вывод из него делается неверный. Это совсем не значит, что нужно не быть рациональными, рассуждая о морали. Кант верно отмечает необходимость рациональности в качестве предварительного условия для обсуждения любого этического вопроса. Однако он совершает ошибку, выводя принципы морали строго из понятия рациональности как таковой. По сути, он отождествляет «добро» с «рациональным», что не только ставит вопрос о моральном авторитете разума, но и априори исключает из рассмотрения эмоциональные и другие связанные с ними проблемы.

Наличие метафизического заблуждения предостерегает от религиозных и философских попыток обоснования этики, так же как натуралистическое заблуждение – от научных попыток обоснования этики. Поскольку из натуралистического заблуждения следует отсутствие границ между наукой и этикой или между наукой и религией, его фиксация и устранение сводит на нет всякие попытки этического теоретизирования. В частности, это делает недействительными этические аргументы типа X – естественная функция Y, поэтому нужно делать X. Это также исключает следующее умозаключение: X является выражением предельной реальности, поэтому X этически верно.

Наличие метафизического заблуждения, описанного выше, опровергает идею Гоулда о «непересекающихся магистратах». Гоулд ошибается, когда отдает этику под власть религиозного учения. Религиозные и метафизические

системы могут быть столь же ошибочными в своем понимании этики, как и научные подходы. Однако наша цель состоит не в том, чтобы критиковать религию, а в том, чтобы отстаивать конструктивную роль эволюции в этическом теоретизировании, к чему мы теперь и должны обратиться.

Натуралистическое заблуждение и эволюционная этика

Смысл традиционного понимания NF состоит в том, что никакое фактическое утверждение о мире, будь оно эмпирическим или метафизическим, не влечет за собой ценностного утверждения. Более глубокий смысл заключается в том, что ценности вообще нельзя обнаружить ни в естественной вселенной, ни в каком-то трансцендентном царстве. Это может показаться неприятным выводом, не сулящим ничего хорошего ни для какой этической системы, тем более эволюционной, но мы не считаем, что это так. Существуют моральные дилеммы, существует конфликт ценностей. «Как мы должны поступать?» – все еще значимый вопрос. Должен быть какой-то способ решения этих этических проблем, даже после того, как обозначены ограничения, накладываемые NF и MF.

Чтобы понять, как мы должны поступать, нам нужно скорректировать наши традиционные представления о предмете моральной философии. Представление о том, что этические истины «где-то там» ждут своего открытия, само по себе является пережитком донаучного способа мышления. Это восходит к тому времени, когда не только этика, но и сама наука находилась под властью религии. Прогресс современной науки можно рассматривать как процесс освобождения исследований природы от религиозных или метафизических ограничений и создания своего собственного магистрата. Например, наше понимание видов резко продвинулось после того, как мы отказались от представления о существовании фиксированных сущностей, воплощенных в видах, и вместо этого увидели, что виды являются тем, чем они являются благодаря сложному динамичному процессу взаимодействия между индивидами и окружающей их средой.

Это важный урок для понимания этики. Хотя вселенная нейтральна по отношению к ценностям в том смысле, что она не влечет за собой никаких моральных императивов, она содержит условия, которые приводят к формированию тех или иных ценностных суждений, а также к формированию собственно индивидов, которые выносят эти ценностные суждения. Эти суждения не являются выражением некой ранее существовавшей моральной сущности, а, скорее, возникают из сложных взаимодействий между людьми и окружающей средой. По сути, мораль не находится «где-то там», ожидая, когда

ее обнаружат, она создается «человеком оценивающим», который живет в среде, обеспечивающей условия как для удовлетворения, так и для фрустрации его желаний. Он должен уживаться с другими, которые могут разделять или не разделять его суждения. Мораль является одновременно и результатом, и фундаментом сложных социальных взаимодействий.

Этот подход не должен быть истолкован как одобрение некогнитивистского или антиреалистического подхода к этике. В каком-то смысле описанные ограничения NF/MF нейтральны в отношении этих метаэтических вопросов. Напротив, целью нашей критики является очищение концептуальной основы эволюционной этики, которая будет в этом случае более согласованна с когнитивистскими и реалистическими подходами.

Делая такое заявление, нам следует помнить о предупреждении Саймона Блэкберна о том, что «реализм» и «когнитивизм» являются «терминами, которые философы могут определить во многом по своему желанию». Здесь следует пояснить, что Саймон Блэкберн разработал натуралистический подход к этике, который также стремится преодолеть ограничения натуралистического заблуждения. Его теория, которая не может быть приведена здесь должным образом, имеет очевидное родство с подходом, разработанным в данной статье, однако отличается от него в части отношения к проблеме когнитивизма / реализма. Хотя Блэкберн и настороженно относится к таким ярлыкам, он признает, что его теория близка к некогнитивистскому / антиреалистическому полюсу (хотя он предпочитает термин «квазиреализм»). Он считает, что этические суждения должны рассматриваться как проекции наших забот и взглядов, а не как ссылки на какие-то свойства мира. Таким образом, нет никаких условий истинности, применимых к этическим суждениям. Это согласуется с позицией Джона Дьюи, лежащей в основе этой статьи. Однако Дьюи не слушком углубляется в оценку этических положений. Он согласился бы, что этические суждения коренятся в человеческих проблемах, но настаивал бы, что они – нечто большее, чем просто их проекции. Моральные нормы являются практическими суждениями, которые решают человеческие проблемы. Если использовать пример из Блэкберна, сказать, что «жир – это плохо», – не значит отождествить жир с каким-то объективным «плохим» качеством. Это означает просто выразить субъективное отношение к нему. Если бы это было так, то для Дьюи это суждение не было бы этическим. Однако поскольку оно все же несет в себе некий запрет, его можно рассматривать в качестве такового. С другой стороны, оно открыто и для когнитивной оценки. В моральных же суждениях некогнитивные факторы играют более существенную роль. По этой позиции Дьюи и Блэкберн солидарны.

Итак, говоря, что мораль не находится «где-то там», мы не имеем в виду, что она является просто выражением субъективных установок или эмоций. То, что отвергается, проходит строгую идентификацию фактического описания какого-либо свойства мира с нормативной оценкой этого свойства. Даже полная опись вселенной не может выявить никакого свойства, которое само по себе можно было бы назвать «хорошим» или «плохим». Но эта опись будет включать действующих субъектов (например, людей), имеющих потребности, желания, интересы и т. д., которые могут быть удовлетворены или фрустрированы другими вещами в «списке», что и составит основу ценностных суждений. «Ценность» – это не реальный объект, а описание объективных отношений между субъектами и другими компонентами вселенной.

Рассматривать этику таким образом – значит понимать ее как попытку утвердить или отклонить определенные реакции на сложные социальные ситуации, а не как попытку предугадать какой-то ранее существовавший «правильный» моральный порядок. Это выводит ее в сферу практических дисциплин. Этот взгляд на этику не является принципиально новым. Впервые он был предложен Аристотелем, а в наше время поддержан Майклом Рьюзом и Эдвардом Уилсоном. Он согласуется и с подходом Джона Дьюи, который, будучи недостаточно оцененным, может многое предложить эволюционной этике.

С учетом такого взгляда на этику необходимо получить более полное представление об опыте, который лежит в основе ценностных суждений, а также их развития и их последствий. Это эмпирические вопросы, поэтому они попадают в разряд научных. Любая наука, которая помогает нам понять и оценить сложные моральные вопросы, может внести свой вклад в решение этических проблем. Эволюционный подход к исследованию человеческого познания, эмоций и установок – основных элементов моральных суждений – должен быть не заблокирован, а, наоборот, использоваться как ценный инструмент в изучении этики.

В заключение следует разобраться с наиболее распространенной критикой против изложенной нами позиции, и в этой связи снова обратимся к Гоулду. Он согласен, что признание за наукой права изучения условий формирования морального опыта (исследование «антропологии морали») вполне разумно. Однако он считает, что наука не может идти дальше этого. То есть фактическая информация, полученная в исследованиях, не может ничего привнести в нормативную этику. Или, как говорит Гоулд, «наука ничего не может сказать морали о морали». Джон Дьюи предпринял попытку ответить на такого рода тезис более ста лет назад. Вот его критика того, что он называет «историческим

методом», т. е. эволюционным подходом к этике, в котором оценивается как культурное, так и естественное развитие морали:

Конечно, у морали есть история, мы можем проследить различные моральные практики, убеждения, обычаи, требования, мнения, различные формы их внешнего проявления. Можно сказать, что здесь такие-то и такие-то моральные практики получили признание, а затем уступили свои позиции. Это действительно ветвь истории, и интересная... Но, когда это изучено, результат становится достоянием исторического, но не этического знания. Этика же имеет дело с моральной ценностью этих различных практик, убеждений и т. д. Историк этики может предоставить только данные, а специфическая работа философа-этика еще предстоит.

Проблема возражения Дьюи состоит в том, что он неверно истолковывает цель исторического / эволюционного подхода к этике и природу этической дискуссии. Гоулд и воображаемый оппонент Дьюи правы в том, что этот процесс не выявит ничего «хорошего» или «правильного» (в том смысле, как эти термины понимаются в традиционном философском дискурсе). Но это не является целью такого подхода. С точки зрения Дьюи, «моральное расследование» требуется в связи с тем, что под рукой нет ясной, объективной моральной истины. Мы проводим исследования для того, чтобы лучше понять условия появления человеческих ценностей и быть лучше подготовленными к пониманию и решению тех дилемм, с которыми мы должны столкнуться. Он пишет: «Действительно, объективная история не создает моральных ценностей как таковых, и все же нет способа детально рассмотреть вопросы, имеющие действительное этическое значение, кроме исторического рассмотрения».

Дьюи считает, что моральные дилеммы являются проблемными ситуациями, в которых встает вопрос *что делать?* Они возникают, когда существует разрыв между желаниями / интересами субъекта и условиями окружающей среды, в которых он находится. Такие ситуации требуют обдумывания для формирования мнения о том, что X является правильным / хорошим поступком. Для Дьюи утверждать, что X – это «хорошо», не значит впадать в натуралистическое заблуждение, заключающееся в отождествлении природных атрибутов и моральной оценки. Это значит лишь, что X разрешит проблемную ситуацию. С точки зрения Дьюи, любая ситуация состоит из природных элементов, и поэтому моральное суждение должно вытекать из натуралистических предпосылок. Подход Дьюи не выдерживает критики прямого вопроса: сказать «X» – значит решить дилемму, но хорош ли X? Как только мы установили, что X разрешает дилемму, следует разобраться с тем, не является ли X слишком сложным, и должен ли X пройти дальнейшую оценку правильности решения. Фактически это вопрос о том, действительно ли X разрешает дилемму *наилучшим образом*. Вполне вероятно, что X решает

дилемму в краткосрочной перспективе, но создает большие долгосрочные проблемы. Или X разрешает одну проблему, но создает другую и т. д. Вопросы такого рода представляются действительно важными. Однако они не подразумевают, что под моральным суждением скрывается какая-то ошибка, они просто стремятся продолжить процесс морального исследования метаэтически и эпистемологически.

Чтобы разрешить проблемную ситуацию, вынести моральное суждение, нам необходимо иметь четкое представление о ситуации и возможных последствиях различных вариантов решения проблемы. Все, что способствует нашему пониманию, способствует нашему суждению о том, что мы можем истолковать как хорошее в контексте конкретной ситуации. Другими словами, все, что способствует формированию морального суждения, имеет нормативное, а не просто описательное значение. Эволюционные исследования со всей очевидностью могут внести вклад в понимание нормативного.

Это не означает, что эволюционный подход обладает универсальным средством решения любой дилеммы. Наш моральный опыт слишком сложен, чтобы делать какие-либо обобщенные заявления. Дело в том, что эволюционные исследования, помогая раскрыть работу человеческих эмоций и познания, предоставляют множество ресурсов, которые могут быть полезными для понимания источников наших моральных суждений. Мы считаем, что отнесение такой информации к области этики является обоснованным и эпистемологически правильным методом формирования этических концепций.

Таким образом, вместо того, чтобы исключать эволюционные предпосылки из этики, натуралистическое заблуждение фактически открывает пространство для эволюционного подхода к моральной философии. Более глубокое понимание сути натуралистического заблуждения заключается в том, что этика не связана с выявлением ранее существовавших моральных определений. Это постоянный процесс поиска того, что правильно / хорошо делать. Учитывая это, любая дисциплина, которая способствует пониманию условий, в которых находится человек, способствует этому процессу. Эволюционные исследования стремятся дать представление о физических, психологических и социальных аспектах человеческого существования. В той мере, в которой их выводы являются действительными, они могут оказаться неоценимыми для нашего морального мышления.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Можно ли считать теологию наукой? Обоснуйте свой ответ. Для ответа на этот вопрос найдите информацию о том, чем занимается теология.

2. Может ли теология быть связующим звеном между естественнонаучными фактами и нравственными предписаниями? Обоснуйте свой ответ.

3. На каком основании авторы статьи утверждают, что научные исследования могут быть полезными для выбора правильного поведения?

4. Какие определения нравственного поведения вы могли бы дать? Приведите не менее 3 вариантов, предлагающих разные взгляды на понятие морали.

5. В исследованиях обнаружено, что симбиотические отношения матери с ребенком положительно коррелируют с его самооценкой. Какую рекомендацию можно дать родителям на основе этого факта?

6. В исследовании обнаружено, что мальчики, занимающиеся бальными танцами, имеют более низкий уровень агрессии по сравнению с мальчиками, не занимающимися танцами. Какую рекомендацию (и кому) можно дать на основе этого факта?

7. Как наука, с точки зрения авторов статьи, может способствовать пониманию «правильности» милосердного или эгоистичного поведения? Исследования какого рода можно было бы провести для ответа на этот вопрос? Будьте внимательны: не попадитесь в ловушку натуралистического заблуждения!

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОШИБКАМИ

Новая теория когнитивных искажений, называемая теорией управления ошибками (Error Management Theory, EMT), предполагает, что психологические механизмы восприятия подвержены предсказуемым искажениям, если цена ложноположительных и ложноотрицательных реакций, соответствующих этим искажениям, *не является* одинаково выгодной с эволюционной точки зрения. Эта теория объясняет хорошо знакомые феномены, например преувеличенное восприятие мужчинами сексуальных намерений женщин, а также предсказывает менее очевидные предубеждения в социальных суждениях, например недооценку женщинами верности мужчин.

Эти феномены были обнаружены в статье М. Хасельтон и Д. Басса, отрывки из которой приводятся ниже. С позиций той же теории в статье описываются условия, при которых мужская переоценка сексуальных намерений женщин подвергается успешной корректировке. Авторы сопоставляют теорию управления ошибками с эвристическим подходом Д. Канемана и А. Тверски и феноменом социальной предвзятости.

Теория управления ошибками: новый взгляд на предубеждения в процессе межполовой рефлексии

Марти Хасельтон, Дэвид Басс

Haselton M.G., Buss D.M. Error management theory: A new perspective on biases in cross-sex mind reading // Journal of Personality and Social Psychology. 2000. № 78(1). P. 81–91. URL: <https://doi.org/10.1037/0022-3514.78.1.81> (дата обращения: 03.09.2020).

В нескольких не связанных друг с другом исследованиях были зафиксированы систематические ошибки в человеческих суждениях и принятии решений. Наиболее известное описание этого феномена дано Амосом Тверски и Даниэлем Канеманом (1974). Оно имеет большое значение для когнитивной и социальной психологии, а также для бизнеса и экономики.

Исследователи социального познания, работающие в той же традиции, зафиксировали когнитивные ошибки, такие как пренебрежение базовой оценкой, предвзятость подтверждения и иллюзорная корреляция (Нисбет, Росс, 1980). Основной целью этих исследований было выявление эвристик – «практических шаблонов» или «ярлыков», которые являются предполагаемым источником ошибок. Одним из направлений исследований в сфере социального познания является специфическая область социальных суждений – о мыслях и намерениях представителей противоположного пола. Потенциально опасная ошибка здесь

заключается в том, что мужчины, по всей видимости, переоценивают сексуальные намерения женщин, что может проявляться в их неадекватной реакции на такие сигналы, как улыбка или демонстрация дружелюбия. До сих пор эти ошибки объяснялись в контексте полоролевой социализации, а не действием упрощающей эвристики. Выводы о сексуальных намерениях других людей, которые нельзя наблюдать напрямую, основаны на вероятностных сигналах и, следовательно, являются неопределенными. Таким образом, два описанных выше направления исследований связаны между собой тем, что исследуют принятие решений в условиях неопределенности.

Теория управления ошибками ставит под сомнение позицию, согласно которой ошибки отражают недостатки / ограничения психологического дизайна или восприимчивость к ошибочным социальным сообщениям, сформированную в процессе социализации. Эта новая теория предполагает, что когнитивные ошибки являются результатом адаптивных искажений, существующих в настоящем, поскольку в прошлом они приводили к выживанию и обеспечивали репродуктивное преимущество.

Основные положения теории

Когда суждения делаются в условиях неопределенности, возможны два основных типа ошибок – ложноположительные (ошибки I типа) и ложноотрицательные (ошибки II типа). Лицо, принимающее решение, не может одновременно минимизировать оба типа ошибок, потому что уменьшение вероятности одного из них неминуемо увеличивает вероятность другого.

Цена этих двух типов ошибок редко бывает симметричной. При проверке научных гипотез ошибки I типа обычно считаются более «дорогостоящими», чем ошибки II типа. Поэтому ученые, как правило, склоняют свои системы принятия решений (например, статистические выводы) к ошибкам II типа. Ошибки асимметричны также в сигнальных устройствах, например в пожарной сигнализации. Здесь они смещены в противоположном направлении. Пропущенная опасность (ошибка II типа) обходится дороже, следовательно, существует тенденция к ложным тревогам (ошибкам I типа). Всякий раз, когда цена ошибок асимметрична, человек проектирует системы с упором на совершение менее дорогостоящих ошибок. Это смещение может увеличить общий уровень ошибок, но сводит к минимуму общие затраты.

Согласно теории управления ошибками, адаптация к принятию решений формируется посредством естественного, в том числе полового, отбора и включает, таким образом, совершение предсказуемых ошибок. При наличии повторяющейся асимметрии затрат между двумя типами ошибок в течение

периода времени, достаточного для определения значений моды, формируется тенденция к совершению менее дорогостоящих ошибок. Поскольку крайне маловероятно, что два типа ошибок когда-либо будут идентичны с точки зрения связанных с ними затрат, ЕМТ предсказывает, что человеческая психология будет основываться на таких правилах принятия решений, которые приводят к совершению какого-то одного из двух типов ошибок.

Логика ЕМТ распространяется как на асимметрию затрат, так и на асимметрию выгод (пользы). Рассмотрим два типа правильных выводов – точное попадание и точное отклонение. Если польза, связанная с этими двумя разными типами правильных выводов, периодически различается в течение эволюционного времени, то, при прочих равных условиях, отбор будет сохранять ту стратегию, которая смещена в сторону вывода, приносящего наибольшую пользу, даже если это приводит в целом к большему количеству ошибок. В случаях, когда затраты на два разных типа ошибок одинаковы, а их полезность асимметрична, асимметрия пользы будет движущей силой отбора. В случаях, когда польза от правильных выводов одинакова, но цена ошибок асимметрична, движущей силой отбора будет асимметрия ошибок.

Ключевую идею ЕМТ можно сформулировать следующим образом: отбор будет отдавать предпочтение ложным (уводящим от истины) правилам принятия решений, которые позволяют получить более выгодные или менее дорогостоящие результаты (по сравнению с альтернативными правилами), даже если они приводят к более частым ошибкам. В этой статье мы применяем логику ЕМТ к двум проблемам социальной адаптации – суждениям о сексуальном интересе и намерении принять на себя обязательства.

Половые различия в угадывании сексуальных намерений

В начале 1980-х годов Антония Эбби положила начало исследованию половых различий в сексуальном восприятии. В ее новаторском исследовании незнакомые друг с другом гетеросексуальные пары участвовали в короткой дискуссии, в то время как другие мужчина и женщина наблюдали за их взаимодействием через одностороннее стекло. Наблюдатели оценивали степень, в которой поведение целевых лиц отражало их сексуальные намерения, а также сексуальное влечение целевых лиц друг к другу. Целевые субъекты, в свою очередь, давали отчеты о самооценках и рейтингах своего собеседника. Было выявлено, что мужчины, участвовавшие в исследовании, выше оценивали сексуальные намерения женщин, чем это делали сами женщины.

Преувеличенные суждения мужчин о сексуальных намерениях женщин были воспроизведены и в других лабораторных исследованиях – как

аналогичных первоначальному, так и в модифицированных, например с использованием фотографий и кратких описаний объектов. В этих исследованиях целевые объекты (мужчины и женщины) были изображены в сексуально неоднозначных обстоятельствах, а сторонние наблюдатели должны были оценить их сексуальные намерения.

Действительно ли мужчины неверно оценивают истинное намерение женщин? Конечно, специального калибратора намерений, аналогичного термометру для измерения температуры, не существует. В этой ситуации обычно используют два косвенных показателя: (а) сообщения от целевого объекта и (б) сообщения из других осведомленных источников, таких как сторонние наблюдатели того же пола.

Оба этих типа оценок могут быть необъективными. Так, самооценка обнаруживает тенденцию к позитивной предвзятости. Самооценка женщин, например, может мешать им адекватно оценивать истинные сексуальные намерения, потому что сведения о сексуальной распущенности могут нанести ущерб их репутации. Оценки женщин-наблюдателей могут быть смещены в противоположном направлении при восприятии однополых «конкурок». Те же искажения в части переоценки и недооценки сексуальных намерений могут существовать в самооценках мужчин и в их оценках мужчин-наблюдателей. Мужчины могут намеренно приуменьшить свои истинные сексуальные намерения, чтобы подчеркнуть другие намерения, например преданность и любовь, о которых желают слышать женщины. Мужчины, как и женщины, ниже оценивают сексуальную верность и долгосрочные романтические намерения своих однополых конкурентов, что логически приводит к потенциальной переоценке их собственных сексуальных намерений.

Если это рассуждение верно, то истинное состояние сексуальных намерений женщины должно быть вынесено за скобки. Таким образом, вывод о том, насколько мужчины ошибаются в отношении женщин, может быть сформулирован на основе соотнесения их оценок не с истинными показателями, а с оценками женщин-объектов и женщин-наблюдателей. Свидетельством возможной ошибки в данном случае будет ситуация, когда субъект восприятия *одновременно* переоценивает (или недооценивает) как самовосприятие объектов противоположного пола, так и их восприятие наблюдателями, имеющими тот же пол, что и объекты наблюдения. Те же рассуждения справедливы для оценки сексуальных намерений мужчин- объектов.

В психологии имеется несколько разных гипотез о причинах преувеличенного восприятия мужчинами сексуальных намерений женщины. Первая – это гипотеза «гиперсексуализации» Эбби: поскольку мужчины склонны оценивать сексуальные намерения женщин и мужчин выше, чем женщины,

можно предположить, что мужчины «гиперсексуализируют мир». Согласно этой гипотезе, мужчины к переоценкам под влиянием социализации, которая диктует им быть сексуальными, а женщинам – скромными. Вторая – это гипотеза медийного влияния, также сформулированная Эбби: мужчины усваивают вымышленный шаблон женского поведения, предлагаемый культурой и транслируемый СМИ. В соответствии с этим шаблоном они воспринимают женщин как изначально застенчивых, но затем охваченных сексуальным желанием. Третья – это гипотеза «исходной модели», предложенная Лэнсом Шоттландом и Джейн Крайг. Она тесно связана с феноменом ложного консенсуса в социально-когнитивных исследованиях, который заключается в преувеличении числа людей, поступающих «так же, как я», при необходимости оправдать собственное неблаговидное поведение. Эта гипотеза предполагает, что мужчины превосходят женщин в сексуальном желании и, оценивая их, «судят по себе». Слабость этих гипотез заключается в том, что они были сформулированы постфактум, а соответственно, еще не получили поддержку в независимых исследованиях и не стали основой новых прогнозов.

Гипотезы о межполовых предубеждениях при «чтении мыслей»

EMT может служить теоретической основой для изучения взаимного «чтения мыслей» между мужчинами и женщинами. Она предлагает новое объяснение преувеличенному сексуальному восприятию мужчин и предсказывает еще одно искажение в «чтении мыслей».

Гипотеза 1: преувеличенное восприятие женской сексуальности. Восприятие мужчиной сексуальной готовности женщины представляет собой адаптивный механизм, направленный на минимизацию упущенных сексуальных возможностей путем преувеличения сексуальных намерений потенциальной партнерши.

Одним из основных факторов, ограничивающих репродуктивный успех мужчин на протяжении истории эволюции, была их неспособность получить сексуальный доступ к фертильным женщинам. Предки современных мужчин, которые ошибочно предполагали наличие сексуальных намерений женщины (ложноположительная ошибка), платили довольно низкую цену за неудавшееся сексуальное преследование: возможно, некоторую потерю времени и потраченные впустую усилия. Напротив, мужчины, которые делали ложные выводы об отсутствии у женщины сексуального намерения (ложноотрицательная ошибка), платили высокую цену за потерю сексуальной и, следовательно, репродуктивной возможности. Если рассуждать в терминах

«валюты естественного отбора» – репликационного успеха, – последняя ошибка обходилась существенно дороже.

Гипотеза 2: скептическое восприятие мужской верности. Восприятие женщиной преданности мужчины представляет собой адаптивный механизм, направленный на минимизацию собственных затрат на отношения, которые закончатся разрывом, путем преуменьшения степени надежности потенциального партнера.

Используя логику ЕМТ, мы выдвинули гипотезу о том, что восприятие женщинами намерений мужчин обнаруживает обратную предвзятость. Согласно этой гипотезе, для женщин цена ложного вывода о преданности потенциального партнера (ложноположительная ошибка), является более высокой по сравнению с ценой неспособности понять, что партнер способен хранить верность (ложноотрицательная ошибка). Прародительница современной женщины, согласившаяся на секс с мужчиной, который вскоре после этого бросил ее, не принимая на себя обязательств, могла понести убытки, связанные с нежелательной или преждевременной беременностью, воспитанием ребенка без помощника-добытчика, снижением собственной сексуальной ценности и репутационный ущерб. Это были значительные затраты, учитывая снижение вероятности выживания ребенка и уменьшение будущего репродуктивного потенциала. Напротив, женщина, которая ошиблась, недооценив преданность мужчины, могла просто спровоцировать более активные проявления преданности с его стороны. Согласно этой гипотезе, современные женщины, являясь потомками тех, для кого наличие преданного партнера представляло огромную важность, проявляют скептицизм в отношении мужской преданности.

Эти гипотезы требуют допущения, что на протяжении истории эволюции человека и мужчины, и женщины имели возможность выбора при вступлении в парные отношения или выходе из них. Доступные кросс-культурные и антропологические данные подтверждают это предположение. Большинство культур прямо или косвенно позволяют людям осуществлять выбор. Даже в культурах, где браки заключаются старейшинами, потенциальные партнеры могут влиять на уготованный им выбор, иногда – вопреки желанию родителей – отказываясь вступать в брак, сбегая с любимым человеком или занимаясь сексом с любовником. Кроме этого выбор может быть осуществлен через развод.

Гипотеза 3: коррекция при восприятии сексуальности сестры. Восприятие мужчиной сексуальной готовности собственной сестры представляет собой адаптивный механизм, направленный на правильное определение ее сексуальных намерений.

ЕМТ предполагает, что асимметрия затрат приводит к развитию механизма смещенного вывода. Однако когда цель межполового восприятия является

специфичной (не связанной с намерением вступить в половую связь), асимметрия затрат меняется, и механизм смещенного вывода, соответственно, тоже должен меняться. Гипотеза 1 предполагает, что цена упущенной сексуальной возможности для мужчин является более высокой, чем цена неудачного преследования. Но что происходит, когда в качестве объекта восприятия выступает класс людей, которые не являются репродуктивно подходящими половыми партнерами, например, сестры?

С эволюционной точки зрения у первобытных мужчин и их сестер в значительной степени была общая судьба. При этом репликация гена, носителем которого является мужчина, могла происходить либо непосредственно (через мужское воспроизводство), либо косвенно, если он способствовал воспроизводству своих генетических родственников, которые, с некоторой вероятностью, тоже обладали этим геном. Мужчины, верно истолковывающие сексуальные намерения своих сестер, с большей вероятностью могут защитить их от нежелательных домогательств и помочь сделать правильный выбор. Напротив, мужчины, которые распространяли преувеличенное восприятие сексуальных намерений на всех объектов другого пола, включая сестер, снижали вероятность репликации своих генов альтернативным (косвенным) способом. Если преувеличенное восприятие мужчинами сексуальных намерений женщин действительно является ошибкой, направленной на минимизацию вероятности упущенных сексуальных возможностей, сестры являются неуместными объектами этих смещенных выводов. Мы предположили, что мужчины «корректируют» свои предвзятые выводы о сексуальных намерениях женщин, когда объектом восприятия является сестра.

Исследование 1

Чтобы проверить гипотезу скептического восприятия женщинами верности мужчин, мы сравнили оценки мужской преданности в ситуации межполового и внутripолового восприятия. Поскольку вопросы, измеряющие целевую переменную, были сформулированы через утверждение отказа от обязательств (например, «он будет избегать обязательств...»), предсказание, сделанное на основе гипотезы, заключалось в том, что оценки женщин на статистически значимом уровне *превысят* оценки мужчин. Аналогичным образом мы исследовали восприятие мужчинами сексуальных намерений женщин. Мы предположили, что оценки мужчин будут значимо выше, чем оценки женщин.

В исследовании приняли участие 217 студентов, 113 мужчин и 104 женщины. Средний возраст участников составил 18.56 лет для мужчин и 18.64 – для женщин.

Участники получали следующую инструкцию: «Оцените степень вашего согласия со следующими утверждениями по 7-балльной шкале от 1 (категорически не согласен) до 4 (нейтрально) и далее до 7 (полностью согласен)». Целевые пункты, касающиеся обязательств мужчин и женщин, были перемешаны с пунктами, оценивающими другие аспекты отношений (например, частоту, с которой мужчины и женщины обсуждают свои отношения). Все пункты предъявлялись участникам в одном и том же порядке. Пункты о мужчинах в тексте встречались раньше, чем пункты о женщинах.

Восприятие верности оценивалось по трем утверждениям: (а) «Мужчины [женщины] склонны избегать долгосрочных обязательств, таких как брак»; б) «Мужчины [женщины] склонны держать свои чувства при себе, чтобы не брать на себя обязательства перед женщиной [мужчиной]»; (в) «Пока мужчина [женщина] может заниматься сексом без обязательств, он [она] будет избегать привязанности к одной женщине [мужчине]». Утверждения о мужчинах и женщинах располагались на одной и той же странице.

Пункты, относящиеся к восприятию сексуальных намерений, располагались на разных страницах. Их формулировки включали и мужское, и женское поведение, при этом, как и в предыдущем случае, вопрос о мужчине встречался раньше, чем вопрос о женщине. Инструкция формулировалась следующим образом: «В какой степени приведенное ниже поведение указывает на сексуальный интерес со стороны мужчины [женщины]?» Каждое поведение оценивалось по 7-балльной шкале от 1 (отсутствие сексуального интереса) до 4 (умеренный сексуальный интерес) и далее до 7 (сильный сексуальный интерес). Было представлено восемь вариантов поведения: «... в первый день работы подходит к коллеге- женщине [мужчине], широко улыбается и завязывает дружеский разговор»; «... улыбается женщине [мужчине] на вечеринке»; «... проявляет дружелюбие к женщине [мужчине], которую он [которого она] только что встретил[а] на вечеринке»; «... прикасается к ее [его] руке на вечеринке»; «... сокращает расстояние между собой и женщиной [мужчиной] до нескольких дюймов на вечеринке»; «... долго смотрит в глаза женщине [мужчине], которую он [которого она] только что встретил[а] на вечеринке»; «... Идет в бар один [одна]»; и «... вызывающе танцует с женщиной [мужчиной], которую он [которого она] только что встретил[а] на вечеринке». Участники заполняли анкету в небольших группах одного пола. На тестировании присутствовал исследователь того же пола.

В процессе обработки показателей мужской верности сравнивались средние арифметические по трем пунктам (α Кронбаха данных пунктов составила 0.74 и 0.72 для восприятия мужчин и женщин соответственно). Использовался дисперсионный анализ (ANOVA) 2x2. В качестве независимых переменных в анализ включались показатели пола субъекта восприятия (межгрупповой фактор) и пола объекта восприятия (внутригрупповой фактор). Было выявлено статистически значимое взаимодействие данных факторов по зависимой переменной – оценке преданности целевого объекта, $F(1, 213) = 14.87$, $p < 0.001$. Это свидетельствует о том, что оценки объекта противоположного и своего пола различались у мужчин и у женщин. С помощью запланированных контрастов с поправкой Бонферрони ($\alpha = 0.025$ для каждой пары контрастов) сравнивались оценки мужчин и женщин по каждому целевому объекту. В соответствии с гипотезой скептического восприятия верности, оценки женщин в отношении мужчин ($M = 4.52$, $SD = 1.19$) оказались значительно выше, чем оценки мужчин в отношении мужчин ($M = 3.96$, $SD = 1.31$), $F(1, 213) = 10.63$, $p < 0,01$. Мы не выдвигали предположений относительно различий в женских и мужских оценках женской верности. Полученные результаты показали отсутствие статистически значимых различий по данной переменной (для мужчин $M = 2.90$, $SD = 1.11$; для женщин $M = 2.69$, $SD = 0.97$), $F(1, 213) = 2.22$, $p = 0.14$.

В процессе обработки показателей женских сексуальных намерений сравнивались средние арифметические по восьми пунктам (α Кронбаха данных пунктов составила 0.84 и 0.82 для восприятия мужчин и женщин соответственно). Использовался дисперсионный анализ (ANOVA) 2x2. Так же, как в предыдущем случае, в анализ в качестве независимых переменных включались показатели пола субъекта восприятия (межгрупповой фактор) и пола объекта восприятия (внутригрупповой фактор). Статистически значимого взаимодействия данных факторов по зависимой переменной – оценке сексуальных намерений целевого объекта – выявлено не было. Главные эффект пола целевого объекта также оказался незначимым, $p > 0.90$. Вместе с тем был обнаружен значимый главный эффект межгруппового фактора: оценки мужчин ($M = 3.70$, $SD = 0.85$) превышали оценки женщин ($M = 3.39$, $SD = 0.88$), $F(1, 211) = 6.73$, $p = 0,01$.

Используя теорию управления ошибками, мы выдвинули гипотезу о том, что женщины могут недооценивать верность мужчин. Наш прогноз, основанный на этой гипотезе, заключался в том, что женщины будут преувеличивать вероятность отказа мужчин от обязательств. Этот прогноз был подтвержден: обнаружены статистически значимые различия в женском и мужском восприятии мужской верности, однако идентичных половых различий в

восприятии женской верности обнаружено не было. Это свидетельствует о том, что преуменьшенное восприятие верности характерно для женского, но не для мужского кросс-полового восприятия.

Подтвердилось и выдвинутое нами предположение о том, что мужчины склонны преувеличивать сексуальные намерения женщин; однако, как и в прошлых исследованиях, оказалось, что восприятие мужчинами сексуальных намерений мужчин было выше, чем восприятие таковых женщинами. Это может свидетельствовать как о том, что женщины недооценивают сексуальные намерения мужчин, так и о том, что преувеличенное восприятие мужчин распространяется на целевые объекты обоих полов. В Исследовании 2 мы попытались разрешить эту двусмысленность, изучив дополнительный показатель сексуальных намерений мужчин.

Для Исследования 1 необходимо отметить несколько важных ограничений. Во-первых, пункты о сексуальных намерениях и обязательствах мужчин предъявлялись в тексте вопросника раньше, чем те же вопросы о женщинах. Такой порядок мог повлиять на результаты. Во-вторых, все вопросы о верности формулировались в аспекте «уклонения от обязательств», что также могло исказить обнаруженные факты.

Исследование 2

Исследование 2 состояло из двух частей. В первой части межполовые оценки и самооценки сопоставлялись по одним и тем же показателям. Во второй части межполовые оценки сопоставлялись с внутриволовыми оценками и самооценками. Первая цель Исследования 2 состояла в том, чтобы воспроизвести новый результат Исследования 1. Вторая цель заключалась в том, чтобы устранить две потенциальные угрозы валидности Исследования 1 путем уравнивания порядка вопросов о мужчинах и женщинах и устранения «наводящих» вопросов о мужской неверности. Третья цель заключалась в том, чтобы оценить восприятие участников разного пола относительно дополнительного критерия: самооценки. Этот критерий позволял более точно исследовать восприятие женщинами сексуальных намерений мужчин. Анализ межполовых оценок в сочетании с внутриволовыми оценками и самовосприятием позволил также проверить гипотезу «исходной модели», которая предполагает, что чрезмерное восприятие мужчинами сексуальных намерений женщины является результатом ошибочного распространения самовосприятия на других людей. Четвертая цель заключалась в проверке гипотезы 3, предсказывающей коррекцию при восприятии сексуальности сестры.

В Исследовании 2 выдвигалось несколько гипотез.

Во-первых, мы предположили, что мужская оценка сексуальных намерений женщины будет превышать самооценку женских сексуальных намерений, и что женская оценка мужской преданности будет ниже, чем самооценка преданности мужчин.

Во-вторых, мы предположили, что мужские оценки сексуальных намерений женщин будут превышать критериальные значения, в то время как женские оценки преданности мужчин будут ниже критериальных значений.

В-третьих, мы предположили, что мужчины не будут преувеличивать сексуальные намерения женщин, если целевыми объектами восприятия являются их сестры. Согласно этой гипотезе, восприятие мужчинами сексуальных намерений сестер будет ниже, чем восприятие мужчинами сексуальных намерений посторонних женщин.

В исследовании приняли участие 289 студентов бакалавриата, из них 168 женщин и 121 мужчина. Средний возраст женщин составил 19.14 лет, а мужчин – 19.25.

Для оценки верности всем участникам предлагалось заполнить три формы, ориентированные на внутриполовое восприятие, кросс-половое восприятие и самовосприятие. Порядок предъявления форм был рандомизирован. Каждый из шести возможных порядков предъявления был предложен примерно равному числу участников – мужчин и женщин.

Участникам предлагалось оценить утверждения вопросника по 7-балльной шкале от $-3 =$ «категорически не согласен» до $+3 =$ «полностью согласен». Вопросник включал 24 пункта, 5 из которых были целевыми. Остальные 19 пунктов оценивали восприятие, не связанное с выдвинутыми гипотезами, например, восприятие озабоченности по поводу социального статуса и внешнего вида.

Приводим женскую кросс-половую версию целевых пунктов: а) «Если бы мужчина мог много заниматься сексом без обязательств, он избегал бы привязанности к одной женщине»; б) «Большинство мужчин предпочитают много разных половых партнерш одной верной сексуальной партнерше»; в) «Типичная женщина должен знать, что мужчина любит ее, прежде чем она захочет заняться сексом с ним»; г) «Для того, чтобы типичный мужчина чувствовал себя комфортно, занимаясь сексом с женщиной, ему необходимо знать, что он чувствует себя преданным ей»; е) «Мужчины склонны избегать долгосрочных обязательств, таких как брак».

Формы внутриполового восприятия и самовосприятия содержали соответствующие замены подлежащих и местоимений, например: «Если бы я могла много заниматься сексом без обязательств, я бы избегала привязанности к одному мужчине».

После этого участники заполняли две формы опосников, включающих вопросы *об одновременной оценке сексуальных намерений и преданности* в формате кросс-полового восприятия и самооценки. Порядок вопросов был уравновешен. В одной форме участники сообщали о своих вероятных намерениях, а в другой – о восприятии намерений представителя противоположного пола.

Ниже приводятся примеры инструкций для женщин:

1. «Представьте себе мужчину, с которым вы можете встречаться. Представьте, что вы были с ним на нескольких случайных свиданиях, и у вас не было с ним секса. Представьте, что он совершал перечисленные ниже действия. Оцените каждое его действие с двух сторон: (1) насколько оно свидетельствует о заинтересованности в сексе с вами и (2) насколько оно свидетельствует о заинтересованности в развитии с вами долгосрочных, преданных отношений».

2. «Представьте себе мужчину, с которым вы можете встречаться. Представьте, что вы были с ним на нескольких случайных свиданиях, и у вас не было с ним секса. Представьте, что вы совершали в его присутствии перечисленные ниже действия. Оцените каждое ваше действие с двух сторон: (1) насколько оно свидетельствует о вашей заинтересованности в сексе с этим мужчиной и (2) насколько оно свидетельствует о заинтересованности в развитии с этим мужчиной долгосрочных, преданных отношений».

После инструкции следовали 15 утверждений следующего вида: «Если бы он сделал X, он захотел бы...» (кросс-половая форма) или «Если бы я сделала X, я бы хотела ...» (форма самоотчета). Репрезентативные примеры реплик: «Держал меня за руки»; «Похвалил мою внешность»; «Страстно поцеловал меня»; «Сказал мне, что любит меня»; «Купил мне дорогое украшение». Справа от каждой реплики была размещена шкала, с помощью которой можно было оценить, насколько реплика указывает на (а) сексуальное намерение и (б) намерение хранить преданность.

Далее следовали четыре пункта, предназначенных для проверки гипотезы чрезмерного восприятия сексуальных намерений (внутриполовая и кросс-половая формы): (а) «Если на вечеринке мужчина [женщина] улыбается женщине [мужчине] несколько раз в течение вечера, это вероятность того, что он [она] захочет заняться с ней [им] сексом?»; (б) «Когда мужчина [женщина] касается руки женщины [мужчины], когда он [она] гуляет с ней [ним], насколько вероятно, что он [она] заинтересован в сексе с ней [ним]?»; в) «Когда мужчина [женщина] идет в бар, насколько вероятно, что он [она] заинтересован в том, чтобы найти кого-то, с кем можно заняться сексом этой ночью?»; (г) «Если в аудитории студент [студентка] улыбается студентке [студенту] неоднократно в течение лекции, какова вероятность того, что он [она] захочет заняться с ней [ним] сексом?».

Оценки выставлялись по 7-балльной шкале (-3 = крайне маловероятно, -2 = умеренно маловероятно, -1 = несколько маловероятно, 0 = нейтрально, +1 = довольно вероятно, +2 = умеренно вероятно и +3 = чрезвычайно вероятно).

Для оценки кросс-полового восприятия сексуальных намерений сиблингов описанные выше вопросы были соответствующим образом модифицированы. Участникам давалась следующая инструкция. «Следующие вопросы касаются члена вашей семьи. Пожалуйста, подумайте о своей сестре [брате]. Если у вас их несколько, подумайте о том, кто ближе всего вам по возрасту. Ответьте на следующие вопросы об этом человеке».

Инструкция сопровождалась кратким разделом биографических сведений, в числе которых запрашивались инициалы брата или сестры, возраст, степень родства (полный биологический сиблинг, приемный и т. д.). Также фиксировалось количество лет, в течение которых участник прожил с сиблингом в одном доме. Сбор данной информации был направлен на то, чтобы «обязать» участника отвечать на вопросы только об одном конкретном сиблинге, а также представить его / ее достаточно отчетливо.

После обработки результатов кросс-полового восприятия в общей выборке были выбраны 3 пункта для оценки восприятия сексуальных намерений сиблингов: (а) «Если на вечеринке ваша сестра [брат] постоянно улыбается мужчине [женщине] в течение вечера, какова вероятность того, что она [он] захочет заняться сексом с ним [с ней]?»; (б) «Если ваша сестра [брат] касается руки мужчины [женщины], когда они на свидании, насколько вероятно, что она [он] заинтересован[а] в сексе с ним [с ней]?»; (в) «Если ваша сестра [брат] пойдет в бар, насколько вероятно, что она [он] будет заинтересован[а] в том, чтобы найти кого-то, с кем можно заняться сексом ближайшей ночью?».

<...>

В исследовании кросс-полового сиблингового восприятия приняли участие 168 студентов (69 мужчин и 99 женщин). Средний возраст братьев и сестер составил 20.57 лет (от 6 до 36 лет). В статистический анализ включались результаты только тех участников, чьи сиблинги были старше 15 лет и являлись полными биологическими братьями / сестрами. По этим критериям в окончательную выборку вошел 131 участник (59 мужчин и 72 женщины).

<...>

Результаты и обсуждение

Полученные в исследовании результаты можно обобщить в виде следующих эмпирических фактов.

1. Восприятие женщинами мужской верности было значимо ниже, чем в самовосприятии мужчин ($p < 0.001$) и во внутриполовом восприятии мужчин ($p < 0.02$).

2. Восприятие мужчинами женской верности не обнаружило статистических различий с самовосприятием преданности женщин на одной выборке ($p = 0.51$), но оказалось ниже по сравнению с самовосприятием женщин в другой выборке ($p < 0.01$). Внутриполовое и кросс-половое восприятие женской верности не различались на статистически значимом уровне ($p = 0.28$)

3. Восприятие мужчинами сексуальных намерений женщин было значимо выше, чем в самовосприятии женщин ($p < 0.001$) и во внутриполовом восприятии женщин ($p < 0.01$).

4. Восприятие женщинами сексуальных намерений мужчин было значимо выше, чем в самовосприятии мужчин ($p < 0.01 \div 0.02$), и значимо ниже, чем во внутриполовом восприятии мужчин ($p < 0.05$).

5. Восприятие мужчинами сексуальных намерений сестер было значимо ниже, чем их восприятие сексуальных намерений других женщин ($p < 0.001$). Мужские оценки сексуальных намерений сестер были ниже оценок внутриполового восприятия женщин ($p < 0.001$) и выше самооценок женщин ($p < 0.01$).

6. Восприятие женщинами сексуальных намерений братьев также было значимо ниже, чем их восприятие сексуальных намерений других мужчин ($p < 0.001$). Женские оценки сексуальных намерений братьев были ниже оценок внутриполового восприятия мужчин ($p < 0.001$) и выше самооценок мужчин ($p < 0.001$).

<...>

Женский скептицизм в отношении мужской верности. Проведенные исследования эмпирически подтверждают новый феномен, предсказанный ЕМТ. Выдвигалась гипотеза о том, что женщины склонны недооценивать верность мужчин. Гипотеза об этой психологической адаптации была выдвинута на основе предположения о существенных потерях первобытной женщины, которая ошибочно доверилась партнеру, бросившему ее после оплодотворения. Эта гипотеза получила поддержку. Было обнаружено, что женщины оценивают мужскую преданность ниже, чем мужчины (в том числе по самоотчетам). В то же время убедительных доказательств того, что мужчины недооценивают верность женщин, обнаружено не было.

Мужская переоценка сексуальных намерений женщин. Используя метод минимального стимула³ с кратким описанием поведенческих проявлений, мы воспроизвели картину половых различий в восприятии сексуального намерения, полученные в предыдущих исследованиях Антони Эбби и ее коллег. Кроме

³ Минимальным называется стимул, описывающий нейтрального (не конкретного) объекта восприятия, в данном случае – типичного среднестатистического мужчину.

этого, мы расширили схему исследования, показав, что мужчины переоценивают сексуальные намерения женщин не только по сравнению с оценками женщин, но и по сравнению с самооценками женщин. Было обнаружено также, что, в отличие от мужчин, женщины воспринимают их сексуальные намерения с разумной точностью.

Таким образом, результаты исследований показывают, что мужчины и женщины предвзято «читают мысли» друг друга. По прогнозам ЕМТ, мужчины и женщины ошибаются в разных областях восприятия и их оценки отклоняются в разные стороны. Выражаясь языком статистических выводов, можно сказать, что мужчины, как правило, допускают ошибку I типа, а женщины – ошибку II типа.

Коррекция при восприятии сексуальности сестры. Основываясь на гипотезе адаптивного смещения, мы предсказали, что переоценка мужчинами женской сексуальности не происходит, если целью их восприятия является сестра. Это предсказание подтвердилось. Оценка мужчинами сексуальных намерений их сестер было ниже, чем их оценки в отношении других женщин. Более того, оценка мужчинами сексуальности сестер заняло промежуточное положение между женскими оценками самих себя и других женщин. Этот факт позволяет предположить, что мужчины способны довольно точно воспринимать сексуальные намерения своих сестер.

В отличие от правильной оценочной коррекции мужского восприятия сексуальности сестер, у женщин в отношении братьев была обнаружена неверная оценочная коррекция. В то время как восприятие женщинами сексуальности других мужчин находилось *между* значениями внутриполовых оценок и самооценок последних, восприятие женщинами братьев было ниже обоих этих значений. Предварительной гипотезы в отношении данного факта не выдвигалось.

Предсказание корректировки восприятия в отношении сестры было основано на гипотезе о том, что у мужчин выработалась адаптивная переоценка сексуального интереса только при восприятии определенной группы женщин, а именно – женщин репродуктивного возраста, которые являются потенциальными сексуальными партнерами. Альтернативное объяснение полученных результатов заключается в том, что взаимные корректировки восприятия сексуальности у сиблингов вызваны хорошо известным механизмом предотвращения инцеста. Таким образом, более адекватные объяснения адаптивных искажений должны основываться на исследованиях восприятия сексуальных намерений других объектов. В соответствии с интерпретацией, основанной на идее адаптивного искажения, например, не должно происходить переоценки сексуальных намерений на основе улыбки или других сигналов от

женщин, находящихся в постменопаузе или от девочек в препубертатном периоде. Данный прогноз противоречит гипотезе избегания инцеста.

Описанные исследования имеют ряд важных ограничений. Первое связано с неопределенностью используемых критериальных значений. Мы исходили из того, что самооценка и взаимное восприятие лиц одного пола могут быть смещены в противоположные стороны, а потому могут выступать критериями для оценки межполового восприятия. Последнее рассматривалось как отклоняющееся от обоих этих критериев и потому ошибочное, однако это предположение, несмотря на его интуитивную справедливость, не является доказанным фактом. Нельзя исключать, что в других сферах восприятия описанные критерии не могут рассматриваться в качестве «точек отсчета». Если будут получены результаты, демонстрирующие, что внутригрупповое восприятие и самовосприятие не отражают объективного (или близкого к объективному) положения вещей, мы столкнемся со сложной проблемой объяснения того, почему данные критерии действуют только в отношении ограниченного ряда феноменов.

Второе важное ограничение заключается в том, что при проверке гипотез использовались поведенческие сценарии, а не реальные ситуации межполового взаимодействия. С другой стороны, необходимо отметить, что в исследованиях Эбби мужская переоценка сексуальных намерений женщин была зарегистрирована при использовании самых разных диагностических процедур, включая реальное взаимодействие между мужчиной и женщиной, предъявление фотографий и фильмов, а также (как и в настоящем исследовании) использование гипотетических сценариев. Очевидная ошибка мужского восприятия не обнаруживает связи с методом ее изучения. Согласованность ее проявления подтверждает обоснованность использования поведенческих сценариев для изучения искажений межличностного восприятия.

В идеале новые обнаруженные феномены – недооценка женщинами верности мужчин, коррекция вывода при восприятии братьев и сестер, а также обнаружение факта более низкой самооценки сексуальных намерений у мужчин по сравнению с восприятием их сексуальных намерений женщинами – должны быть проверены с использованием других методов, включая живые взаимодействия. Стоит отметить, что гипотетические сценарии могут выявлять стандартные представления о намерениях представителей противоположного пола. Методы, предполагающие живое взаимодействие, могут выявить особенности восприятия, обусловленные идиосинкратическими стимулами, связанными с конкретными партнерами по взаимодействию или с ситуацией общения. Таким образом, стандартные представления субъектов

противоположного пола важны, т.к. обозначают некий фоновый уровень взаимного восприятия.

Альтернативные объяснения переоценки сексуальности. Гипотеза, предложенная для объяснения чрезмерного восприятия мужчинами сексуальных намерений женщин, контрастирует с тремя другими гипотезами, также объясняющими данный феномен: общей гипотезой «гиперсексуализации», гипотезой медийного влияния и гипотезой «исходной модели». Согласно последней, мужчины распространяют свое самовосприятие на других, а если так, то они должны давать аналогичные оценки себе, другим мужчинам и женщинам. В Исследовании 2, однако, было обнаружено, что оценка женщинами сексуальных намерений мужчин значительно выше, чем мужская самооценка сексуальных намерений, и значительно ниже, чем оценка мужчинами сексуальных намерений других мужчин. Это свидетельствует о том, что восприятие мужчинами самих себя и других мужчин различается. Гипотеза «гиперсексуализации» и гипотеза медийного влияния опровергаются коррекцией восприятия сестры, которая заключается в том, что мужчины не переоценивают сексуальные намерения всех женщин.

Один из рецензентов отметил другое возможное объяснение, связанное с двойными стандартами в американской культуре. Согласно этому объяснению, американское общество социализирует мужчин (и продвигает стереотипы о мужчинах), поощряя их интерес к случайному сексу, в то время как в отношении женщин работают другие стандарты и стереотипы, предполагающие преданность семье. Конечно, нельзя не согласиться с тем, что мужчины и женщины сталкиваются с разными практиками социализации в сексуальной сфере, однако, на наш взгляд, эта и другие подобные гипотезы не обладают достаточной мощностью для объяснения целого ряда эмпирических фактов. В частности, они не могут предсказать, что восприятие мужчин и женщин будет смещено в какую-либо сторону. Используя идею двойных стандартов, можно было бы предсказать ровно противоположное искажение мужского восприятия, например, суждение о том, что женщины, как правило, не проявляют сексуального интереса. Действительно, мужчины могут ясно наблюдать, что социализация женщины накладывает на них сексуальные ограничения. Подобные гипотезы достаточно расплывчаты в своих предпосылках, и поэтому их можно было сформулировать постфактум для объяснения любой модели результатов – смещения восприятия в одном направлении, смещения в другом направлении или отсутствия смещения вообще.

Будущие направления исследований. Согласно логике теории управления ошибками, изменение баланса (соотношения) ложноположительных и ложноотрицательных ошибок должно вызывать сдвиги восприятия. Для

первобытных мужчин цена упущенной сексуальной возможности (ложноотрицательная ошибка) была бы намного ниже, чем цена неудачного преследования (ложноположительная ошибка), если бы целевой объект – женщина – была пре- или пострепродуктивной. Признаками репродуктивности являются молодость, здоровье и привлекательность. Таким образом, ЕМТ позволяет предположить, что такие женщины не вызовут переоценки их сексуальных намерений.

ЕМТ следует проверить также в других сферах межличностного восприятия, таких как суждения о сексуальной неверности и агрессивных намерениях. Для мужчин цена несостоявшегося отцовства как следствия неспособности обнаружить признаки сексуальной неверности жены, возможно, достаточно велика. В силу этого у мужчин мог сформироваться механизм адаптивного искажения, заставляющий их подозревать неверность жены там, где ее нет. Точно так же катастрофические последствия неспособности правильно определить агрессивные намерения другого человека по сравнению с менее значительными последствиями чрезмерной осторожности, возможно, привели к адаптивному механизму переоценки агрессивных намерений окружающих.

Теория управления ошибками, эвристики и когнитивные искажения. В воображаемых идеальных обстоятельствах наилучшая из возможных систем рассуждений – это система, которая всегда на 100 % точна. Однако это принципиально невозможно, когда решения принимаются в условиях неопределенности. Сигнал, который один раз стал основой успешного прогноза, впоследствии может привести к неверному решению. Согласно ЕМТ критерием полезности аргументов в таких условиях является отнюдь не их подтвержденная ранее правильность. Оптимальным критерием является история ошибок, которая отражает их роль в минимизации совокупных затрат и максимизации выгод. Это правило противоречит широко распространенному в психологии мнению о том, что оптимальным является решение, которое лучше всего соответствует нормативным правилам или чаще всего производит достоверные выводы.

В теории эвристик и когнитивных искажений впервые была сформулирована идея оптимальной точности. Представляя свой подход, Даниэль Канеман высоко оценил роль для психологии теоремы Байеса, поскольку она предлагала «полностью сформулированную модель оптимальной работы». Позже, обобщая эмпирические результаты, полученные с помощью этого подхода, Элдар Шафир и Амос Тверски (1995) объяснили разницу между «нормативным подходом», который описывает «рационального субъекта, принимающего решения», и «описательным подходом», который описывает, как «решения принимаются на самом деле». Идея оптимума точности ярко

прослеживается в тех терминах, которые исследователи эвристик и искажений используют для описания процесса рассуждения: «иллюзии», «грехи», «заблуждения», которые являются «нелепыми» и «неоправданными».

Мнение о том, что сформировавшиеся психологические механизмы могут носить искаженный характер, имеет важное значение для интерпретации ошибок. Исследования эвристик и искажений предполагают, что поскольку когнитивные способности и время обработки информации ограничены, систематические ошибки сокращают время обработки информации. Эта интерпретация ошибок является наиболее распространенной. В отличие от этого теория управления ошибками предполагает, что некоторые из них отражают асимметрию затрат и выгод, сложившуюся в ходе эволюции. Ошибки могут свидетельствовать о сформировавшихся адаптивных искажениях, а не упрощать процесс мышления.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Оцените с эволюционной точки зрения соотношение цены ошибок при принятии современным человеком следующих решений:

- съесть лишнюю конфету;
- убить насекомое;
- оказать помощь нуждающемуся;
- получить дополнительное образование.

2. Почему мужчины более точны при восприятии сексуальных намерений своих сестер, чем других женщин?

3. Как бы вы объяснили непонятный авторам статьи факт недооценки женщинами сексуальных намерений собственных братьев?

4. Можно ли обнаружить натуралистическую ошибку в формулировке теории управления ошибками?

5. Перечислите формы человеческого поведения, ведущие к катастрофическим последствиям в случае ошибок I типа.

6. Перечислите формы человеческого поведения, ведущие к катастрофическим последствиям в случае ошибок II типа.

7. В чем заключается различие в понимании ошибок с точки зрения эвристического подхода и теории управления ошибками?

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ УЖАСОМ

Далеко не все психологи согласны с тем, что люди ясно осознают причины, которые заставляют их вести себя определенным образом. Однако идея о том, что поведение человека обусловлено потребностями, не связанными с осознаваемыми им целями, является еще более спорной. Исследования, проведенные для проверки гипотез, вытекающих из теории управления ужасом (Terror Management Theory, ТМТ), продемонстрировали, что опасения по поводу человеческой смерти влияют на широкий спектр социального поведения, которое по смыслу никак не связано с этой темой. Такому влиянию подвергаются, например, межличностные оценки, суждения об аморальных поступках, стереотипы, ингрупповой фаворитизм, агрессия, оценки социального консенсуса, а также следование индивидуальным и культурным стандартам. Эти данные подтверждают базовое положение ТМТ, согласно которому люди склонны поддерживать более позитивное представление о себе и проявлять более стойкую приверженность своему культурному мировоззрению для защиты от глубоко укоренившейся в них тревоги. Другими словами, активизация мыслей о смерти способствует тому, что люди начинают стремиться к большей стабильности и консерватизму.

Модель двойной защиты от сознательных и бессознательных мыслей, связанных со смертью: расширение объяснительного потенциала теории управления ужасом

Том Пищинский, Джеф Гринберг, Шелдон Соломон

Pyszczynski T., Greenberg J., Solomon S. A dual-process model of defense against conscious and unconscious death-related thoughts: An extension of terror management theory// Psychological Review. 1999. № 106(4). P. 835–845. URL: <https://doi.org/10.1037/0033-295X.106.4.835> (дата обращения: 03.09.2020).

В настоящей статье предлагается расширенное понимание теории управления ужасом, которая описывается как теория двойного процесса проксимальной и дистальной защиты, активизация которых зависит от степени осознанности мыслей о смерти. Проксимальная защита направлена на подавление мыслей о смерти или отодвигание проблемы смерти в далекое будущее путем отрицания своей уязвимости. Она является рациональной, ориентированной на угрозу и активизируется, когда мысли о смерти находятся в фокусе внимания. Дистальная защита направлена на поддержание чувства

собственного достоинства и своего культурного мировоззрения. Она функционирует за счет контроля потенциальной тревоги, возникающей в результате осознания неизбежности смерти. Эта защита формируется в процессе опыта, она не связана с проблемой смерти семантическим или логическим образом и активируется по мере роста доступности ассоциированных со смертью мыслей – вплоть до того момента, когда такие мысли входят в сознание и инициируют проксимальную защиту.

Теория управления ужасом: результаты исследований

ТМТ утверждает, что широкий спектр не связанных между собой форм человеческого поведения ориентирован на повышение самооценки и убежденности в определенном культурно обусловленном мировоззрении. Эти психологические образования позволяют человеку, который инстинктивно запрограммирован на самосохранение, получить психологическую защиту от осознания неизбежности смерти. Наряду с эволюционным развитием когнитивных способностей, которые позволили представителям нашего вида осознать собственную смертность, наши предки нашли решение проблемы этого осознания в форме двухкомпонентного «буфера» культурной тревоги. Этот «буфер» состоит из двух компонентов. Первый компонент – это культурное мировоззрение, которое включает: (1) построенную человеком символическую концепцию реальности, которая наполняет его жизнь порядком и стабильностью; (2) набор правил, соблюдая которые человек может обрести чувство собственной значимости; (3) способ буквального или символического избегания смерти для человека, который живет в соответствии с этими правилами. Второй компонент – это чувство самоуважения (позитивной самооценки), которое достигается верой в то, что человек живет в соответствии со стандартами ценностей, присущими его культурному мировоззрению.

Учитывая широкое разнообразие культурных мировоззрений (в прошлом и настоящем) и такое же большое разнообразие стандартов, с помощью которых люди достигают самоуважения, два компонента культурного «буфера» тревоги рассматриваются как несколько произвольные и, следовательно, хрупкие социальные конструкции, требующие постоянного подтверждения. Человеческое поведение в значительной степени ориентировано на достижение такого подтверждения и направлено на предотвращение угроз таким истинно человеческим потребностям, как вера в свое культурное мировоззрение (потребность в смысле) и самоуважение (потребность в собственной значимости).

На сегодняшний день более 75 независимых исследований, проведенных в США, Канаде, Германии, Израиле и Нидерландах, подтвердили гипотезы ТМТ. Эти исследования были сосредоточены на двух основных гипотезах и их следствиях.

Гипотеза «буфера тревоги» утверждает, что самооценка обеспечивает защиту человека от тревоги, поэтому повышение самооценки снижает подверженность тревожным мыслям и поведению, а снижение самооценки, наоборот, повышает такую склонность. Исследования, направленные на проверку этой гипотезы, показали, что самооценка отрицательно связана с тревожностью и что угрозы самооценке провоцируют тревожность. Было выявлено, что повышение самооценки приводит к снижению субъективного беспокойства в ответ на предъявление графических видеоизображений смерти, способствует меньшему физиологическому возбуждению в ответ на угрозу физической боли, а также и меньшим когнитивным искажениям, направленным на отрицание своей уязвимости перед ранней смертью. Исследования также показали, что высокая самооценка – как диспозиционная, так и экспериментально сформированная – в ситуации угрозы культурному мировоззрению ослабляет возникновение мыслей, связанных со смертью. Эти результаты дополняются другими исследованиями, показывающими, например, что в состоянии депрессии люди, имеющие низкую самооценку и затрудняющиеся найти смысл собственной жизни, особенно остро реагируют на любые напоминания о смерти.

Гипотеза осознания смертности утверждает, что если некая психологическая структура обеспечивает защиту от тревожности, то напоминание об источнике этой тревожности должно приводить к повышенной потребности в этой структуре, а следовательно, к более позитивным реакциям на вещи, которые ее поддерживают, и к более негативным реакциям на вещи, которые ей угрожают. Результаты исследований подтвердили эту гипотезу, показав, что напоминание людям об их смертности укрепляет их уверенность в своем культурном мировоззрении и, следовательно, приводит к более позитивным оценкам людей и идей, которые его поддерживают, и более негативным оценкам людей и идей, которые ему угрожают. Так, было показано, что осознание смертности приводит к более жестким оценкам тех, кто совершает аморальные поступки и обесценивает культуру, и более благоприятным оценкам тех, кто придерживается моральных норм и высоко ценит культуру. Обнаружено, что осознание смертности провоцирует усиление агрессии против людей, имеющих другие ценности и установки, а при выполнении действий, противоречащих культурным нормам, усиливает субъективное чувство дискомфорта. Кроме этого, при осознании смертности наблюдается усиление

принятия представителей аутгрупп, приверженных ценностям толерантности, – особенно когда эти ценности непосредственно перед этим были актуализированы. Наконец, при осознании смертности происходит переоценка восприятия социального консенсуса⁴ в отношении собственных установок.

В описанных выше исследованиях осознание смертности операционализировалось самыми разными способами, включая открытые вопросы о собственной смерти участников, шкалу страха смерти, близость к похоронному бюро и кадры кровавых аварий. Оказалось, что обнаруженные эффекты характерны именно для мыслей о собственной незащищенности перед смертью. Другие отвращающие или вызывающие тревогу стимулы, такие как мысли о сильной физической боли, беспокойство о жизни после колледжа, выступление, провал экзамена или низкий балл за тест на интеллект, не производят подобных эффектов. Таким образом, результаты исследований, направленных на проверку гипотез о «буфере тревоги» и осознании смертности, убедительно подтверждают тезис о том, что самооценка и вера в культурное мировоззрение направлены, по крайней мере частично, на защиту от глубоко укоренившегося страха смерти. Однако ни базовая формулировка ТМТ, ни результаты этих исследований не объясняют когнитивные процессы, посредством которых мысли о смерти оказывают столь широкомасштабное воздействие на человеческое мышление и поведение. Обратимся к этому вопросу.

Роль осознанных эмоций в эффекте осознания смертности

Хотя большинство людей, безусловно, осознают, что они хотят жить, и имеют некоторую эмоциональную реакцию на мысль о собственной смерти, исследования в рамках ТМТ показывают, что защитное изменение межличностных суждений и поведения связано именно с доступностью *мыслей* о смерти, а не с непосредственным эмоциональным переживанием страха, тревоги или ужаса. Люди управляют своим потенциальным ужасом, не испытывая его на самом деле, точно так же, как любое живое существо научается вести себя таким образом, чтобы избегать пугающих стимулов. В пользу этого предположения свидетельствует обнаруженный в наших исследованиях факт: актуализация мыслей о смерти обычно не вызывает негативных эмоций, тревоги, физиологического возбуждения или других проявлений психологического стресса. Это не означает, что мысли о смерти *никогда* не вызывают эмоциональной реакции. В некоторых исследованиях было обнаружено, что

⁴ Социальный консенсус – это субъективная убежденность в том, что подавляющее большинство людей придерживаются «таких же, как у меня» взглядов, ценностей и т. д.

мысли, связанные со смертью, могут вызывать как субъективно переживаемые эмоции, так и физиологическое возбуждение. Однако тот факт, что осознание смертности усиливает защиту мировоззрения на фоне отсутствия стресса, означает, что субъективные эмоции не являются необходимыми для возникновения этого эффекта, т. е. не опосредуют его. Это подтвердилось с помощью корреляционного, ковариационного и регрессионного видов анализа, которые не выявили посреднической роли субъективно переживаемых эмоций в защите мировоззрения в ответ на осознание смертности. Некоторые исследования показали обратную зависимость между выраженностью стресса, связанного со смертью, и интенсивностью защиты мировоззрения. Многократно воспроизводимый вывод о том, что осознание смертности приводит к усилению приверженности мировоззрению в отсутствие каких-либо признаков эмоционального опосредствования, наводит на формулировку интригующего вопроса: если сознательно переживаемая эмоция не опосредует влияние мыслей, связанных со смертью, на межличностное мышление и поведение, то как именно это идеи производят свои эффекты?

Защита от осознанных и неосознаваемых угроз

Доказано, что люди прибегают к различным когнитивным искажениям, чтобы рационально и логически опровергнуть свою уязвимость перед ранней смертью, если сознательно сталкиваются с напоминаниями о своей уязвимости перед ней. Защитные реакции, наблюдаемые в исследованиях эффектов осознания смертности, резко отличаются от этих ментальных маневров в том смысле, что защитное управление ужасом не имеет четкой логической или семантической привязки к теме смерти. Вынесение более сурового наказания для нарушителей нравственности, более враждебное отношение к аутгруппам и преувеличение социального консенсуса в отношении своего мнения не имеют (или почти не имеют) логического отношения к тому факту, что человек однажды умрет. С точки зрения ТМТ, такие защитные реакции предотвращают страхи, связанные со смертью, позволяя людям воспринимать себя как ценных членов культурной реальности, существующей за пределами их собственной физической смерти, вечно.

Таким образом, с одной стороны, люди «решают» проблему смерти, псевдорационально, отрицая свою уязвимость перед разного рода угрозами жизни, а с другой стороны, они как бы обходят рациональное рассмотрение этой проблемы, активизируя поиски смысла жизни и повышая самооценку. Современные представления в области когнитивной психологии предполагают, что существуют две различные системы обработки информации, или две

системы памяти: одна связана с воспроизведением и рациональной обработкой формальной информации о мире, а другая – с приобретением навыков и моделей поведения. Дихотомических видов памяти было предложено достаточно много (например, явная и неявная память, декларативная и процедурная, рациональная и экспериментальная и др.). Между ними можно выделить определенные теоретические различия. Однако если отдельные когнитивные системы, действительно, существуют, то они должны быть задействованы в обеспечении защиты от основных человеческих страхов и, соответственно, обеспечивать эту защиту разными способами. <...>

Согласно теории двойной защиты, сознательные мысли о смерти нивелируются с помощью проксимальной защиты. Они удаляются из фокуса внимания либо за счет отвлечения от них, либо за счет отодвигания проблемы смерти в отдаленное будущее и искажения рационального вывода о собственной уязвимости перед ней. Бессознательные мысли о смерти, с другой стороны, активируют дистальную защиту, связанную с символическими представлениями о себе и реальности, определенными культурой. Эти альтернативные способы защиты решают проблему смерти по-разному и действуют в соответствии с совершенно разными принципами.

Эти системы носят названия проксимальной и дистальной, потому что они действуют, атакуя угрожающий материал на разных уровнях абстракции. В целом систему управления ужасом, обеспечивающую защиту от страха смерти, можно рассматривать как иерархическую организацию стандартов и ценностей, благодаря которым человек обретает смысл жизни и ценность самого себя. Подобно тому, как биологические системы (сердце, почки, легкие и другие органы) обеспечивают существование организма ради высшей цели – продолжения жизни (репродукции), абстрактные представления о себе и реальности выполняют ту же функцию, только не на биологическом, а на психологическом уровне. Они ослабляют потенциальный ужас, возникающий при осознании смерти, что делает возможным активное стремление индивида к важным жизненным целям.

С иерархической точки зрения слишком абстрактные символические цели поддержания самооценки и мировоззренческих представлений достигаются за счет выполнения более конкретных задач. Например, самооценка поддерживается за счет того, что мы воспринимаем себя как обладающих ценными с точки зрения культуры качествами (например, интеллектом, творческими способностями, красотой) или выполняющих требования различных социальных ролей (родителя, профессора, друга). Эти атрибуты и роли реализуются с помощью еще более конкретной символизации. В конечном

счете это проявляется в очень конкретных движениях тела, мышечных и химических реакциях.

В любой данный момент люди не соотносят свои конкретные поведенческие проявления с другими уровнями абстракции. Например, хотя кажется очевидным, что в большинстве случаев поведение, ориентированное на достижения, обусловлено высшей целью – поддержанием положительного образа самого себя, человек вряд ли осознает этот мотив, когда занят подготовкой к экзамену. Эти конструкции по определению находятся за пределами текущего осознания индивида.

Проксимальная защита предполагает попытки обезвредить угрозу примерно на том же уровне абстракции, на котором она воспринята. Пережить провал экзамена, отрицая его значимость или справедливость, справиться с осознанием своей смертности путем отрицания факторов риска ранней смерти – вот типичные способы преодоления этих угроз. Когда угрожающий материал находится в текущем фокусе внимания, его необходимо защищать примерно на том же уровне абстракции, на котором конструируется угроза, потому что сфокусированность на проблеме предполагает рациональную обработку информации в соответствии с правилами логики. Сознательно контролируя свои мысли, мы вынуждены оставаться рациональными, разумными и последовательными. Таким образом, осознаваемые угрозы необходимо нейтрализовать либо с помощью правил логики, либо путем вытеснения их из сознания за счет отвлечения или другой тактики.

Дистальная защита предполагает попытки обезвредить угрозу, атакуя ее на уровне абстракции, отличном от уровня, на котором она воспринимается. В этом случае индивид не осознает связи между угрожающим материалом и защитным маневром и, следовательно, не осознает защитную мотивацию, лежащую в основе поведения. По мере того как связь между угрозой и защитой становится все более отдаленной, защита оказывается все менее и менее связанной с угрозой на логическом или семантическом уровне, а индивид становится еще менее способным осознавать защитную функцию своего поведения. Тем не менее функциональные отношения между различными уровнями структурной иерархии обеспечивают связь, посредством которой дистальные защиты нейтрализуют угрозу.

Бессознательные угрозы приводят к дистальной защите по двум причинам. Во-первых, отсутствие осознанности избавляет от необходимости реагировать рационально или логически. Во-вторых, когда угроза находится вне сознания, она находится вне сознательного контроля и, следовательно, может вызвать активацию связанных с ней проблем, ведущих к более широкому и потенциально разрушительному образу угрозы. Действительно, проблема смерти является

многогранной. Она включает широкий спектр пугающих аспектов (например, уничтожение, боль, недостижение цели, захоронение, кремацию, разложение, потерю близких). Возможно, эта широкая активация способствует усилению потребности в более надежной дистальной защите от ужаса.

Результаты исследований показывают, что сосредоточение внимания на бессознательных, но доступных стимулах или их осознание участниками часто снижает или устраняет эффект таких стимулов. Например, обнаружено, что влияние погоды на суждения о качестве жизни исчезает, когда участников просят описывать погоду, а влияние предыдущих контактов на оценку привлекательности усиливается благодаря вытеснению из сознания воспоминаний об этих предыдущих контактах. <...>

Почему же проблема страха смерти не решается одинаково и для сознательных, и для бессознательных мыслей о ней – например, с помощью подавления таких мыслей или отрицания своей уязвимости перед конкретными угрозами жизни? Мы предполагаем, что дистальные защиты мировоззрения и самооценки возникают в ответ на бессознательную обеспокоенность смертью потому, что проксимальные защиты обладают ограниченным потенциалом. Конечно, можно использовать рациональную защиту, чтобы перенести проблему смерти в будущее, однако ее можно «отодвинуть» лишь до определенного предела. Преувеличение своего здоровья и выносливости может сформировать иллюзорную убежденность в нескольких дополнительных десятилетиях жизни, но это не помогает опровергнуть тот факт, что смерть неизбежна. Этого можно достичь только с помощью дистальной системы управления ужасом, обеспечивающей восприятие себя как значимой личности в вечном мире смысла.

Механизмы проксимальной защиты. Первой линией защиты от сознательных мыслей, связанных со смертью, являются проксимальные, относительно рациональные, сфокусированные на угрозе когнитивные маневры, которые вытесняют эти мысли из сознания, часто просто за счет поиска отвлекающих факторов. Например, проезжая мимо ужасного места происшествия, человек может включить радио или переключить внимание, сосредоточившись на планах на вечер. Поиск отвлекающих факторов может быть эффективным способом изгнания мыслей из сознания, если когнитивные ресурсы не подвергаются чрезмерным нагрузкам. Эта защита может быть усилена за счет использования различных рационализирующих стратегий, позволяющих отрицать уязвимость в настоящем, тем самым отодвигая проблему смерти в далекое будущее. Например, люди могут напоминать себе, что они много тренируются, не курят, у них относительно низкий уровень холестерина и т. д. Если же аргументы такого рода неправдоподобны из-за явных доказательств

обратного, человек может использовать другие когнитивные стратегии, например, отрицание связи определенных факторов с риском смерти, или акцентирование внимания на любых доступных доказательствах долгой продолжительности жизни, или обещание себе сделать все возможное в будущем, чтобы увеличить продолжительность своей жизни.

В любом случае цель проксимальной защиты – обезвреживание угрозы на том уровне абстракции, на котором она конструируется. Так, например, можно вытеснить ее из осознания с помощью отвлекающих факторов путем убеждения самого себя либо в том, что угрозы не существует, либо в том, что она не представляет собой проблему, требующую немедленного решения. Эта защита рациональна в том смысле, что влечет за собой логический, хотя и необъективный анализ доступной информации, подтверждающий, что смерть не является актуальной проблемой. Люди используют широкий спектр когнитивных искажений, которые позволяют им рационально отрицать свою уязвимость перед болезнями и смертью. Так, например, обнаружено, что любители кофе отрицают достоверность данных о связи кофеина с фиброзно-кистозной болезнью. Доказано, что люди оценивают диагностический тест как менее точный, а заболевание – как менее серьезное, если им сообщают о том, что тест выявил у них дефицит ферментов. Выявлено, что люди готовы испытывать более высокий уровень боли, если убеждены, что болеустойчивость связана с долгой жизнью. Для того чтобы эти предубеждения эффективно выполняли свою функцию, человек должен сохранять иллюзию их объективности, контролируя источники информации и способы ее обработки. Человек должен быть убежден, что вывод о большой продолжительности его жизни получен совершенно рациональным образом.

Механизмы дистальной защиты. Дистальная защита активируется для защиты от связанных со смертью мыслей, находящихся за пределами текущего сознания, или фокуса внимания. Они обращаются к проблеме смерти в более косвенной, символической форме, давая ощущение того, что человек вносит ценный вклад в полную смысла вечную вселенную. Вместо того чтобы вытеснять проблему смерти из сознания или рационализировать ее, отодвигая в далекое будущее, дистальная защита обеспечивает безопасность, представляя жизнь человека значимой, ценной и продолжительной. Сущностью дистальной защиты является конструирование устойчивой культурной реальности, иерархически связанной с угрожающим содержанием.

Страх смерти редко переживается напрямую, потому что он слишком разрушителен и подавляющ. Как правило, он проявляется в страхе перед другими вещами (но не в беспредметной тревоге), подавляется или

трансформируется в более сложные формы. Эту экзистенциальную неопределенность сложно устранить или уменьшить с помощью логико-математического мышления. Она может способствовать возникновению новых способов понимания мира, нелогичных по своей природе.

Преодоление проблемы смерти на уровне, удаленном от темы реальной физической смерти, вполне может быть единственным способом справиться с тем, что, как известно человеку, обязательно произойдет. Независимо от того, насколько эффективно человек преувеличивает свое здоровье и выносливость, нельзя отрицать неизбежность смерти. Более того, как показывают исследования, мысли о смерти можно вывести из фокуса внимания, но нельзя сделать их совершенно недоступными. Таким образом, они могут продолжать представлять проблему для личности. Соответственно, необходима защита, способная уменьшить доступность таких мыслей. Дистальная защита управления ужасом призвана выполнить именно эту функцию. <...>

Модель двойной защиты подразумевает, что мысли, связанные со смертью, особенно мощно активизируют дистальную защиту, когда они находятся на периферии сознания. Как это ни парадоксально, теория также подразумевает, что удержание в сознании мыслей о смерти должно ослаблять или исключать использование этой защиты. Действительно, исследования показали, что защита мировоззрения (защита дистального типа) в большей степени активизируется в ответ на косвенные, а не на прямые напоминания о смерти. Так, например, было показано, что защита мировоззрения усиливается только тогда, когда людей отвлекают от мыслей о смерти перед тем, как они заполняют тесты, измеряющие защиту мировоззрения.

Эффект подсознательных стимулов, связанных со смертью

Если высокая подсознательная доступность темы смерти увеличивает дистальную защиту управления ужасом, это должно приводить к высокому уровню защиты мировоззрения, даже если сознательного рассмотрения тем, связанных со смертью, не осуществлялось. Чтобы оценить эту возможность, Джейми Арнд и авторы данной статьи изучали влияние подсознательных напоминаний о смерти как на доступность мысли о смерти, так и на защиту культурного мировоззрения. <...>

В первом исследовании участникам последовательно предъявляли два маскировочных слова, в течение 428 мс каждое, и попросили сказать, связаны ли они. В интервале между предъявлением этих слов целевые стимулы – «смерть» или «боль» – предъявлялись в течение 43 мс. Подсознательный характер

предъявления целевых стимулов был проконтролирован результатами, согласно которым ни один участник не сообщил о том, что видел еще какое-либо слово, кроме двух, никто не мог угадать это слово в формате свободного ответа, а на предложение выбрать целевое слово из четырех возможных участники делали выбор, не отличавшийся от случайного. Даже когда им говорили, что между маскированными словами было еще какое-то слово, и просили угадать между «смертью» и «болью» после каждого предъявления, правильные предположения также не превышали уровень вероятности. Доступность мыслей, связанных со смертью, оценивалась с помощью теста завершения слов, в котором участники могли вставить недостающие буквы в слова таким образом, что полученные слова оказывались либо связанными со смертью, либо нейтральными. Предъявление слова «смерть» привело к значительно более высоким уровням доступности мыслей о смерти, чем предъявление нейтрального слова. Что еще более важно, подсознательное восприятие слова «смерть» привело к росту предпочтения проамериканского автора перед антиамериканским писателем (усиление защиты мировоззрения). <...>

Возможно, самый главный вопрос о динамике управления ужасом заключается в том, как культурный буфер тревоги выполняет свою функцию управления ужасом. Открытие, согласно которому увеличение доступности мыслей, связанных со смертью, активизирует усилия по актуализации культурного буфера тревоги, предполагает, что усиление культурного буфера может, в свою очередь, снизить доступность связанных со смертью мыслей. Авторы проверили это предположение в эксперименте, в котором участников заставляли думать либо о смерти (экспериментальная группа), либо о нейтральной теме (контрольная группа). Далее им предлагали прочитать эссе, критикующее их базовое культурное мировоззрение, а затем либо предоставляли, либо не предоставляли возможность защитить свое мировоззрение путем опровержения тезисов эссе и позиций их авторов. После этого оценивалась доступность мыслей, связанных со смертью. Было обнаружено, что осознание смертности повысило доступность мыслей, связанных со смертью, среди тех участников экспериментальной группы, которым не дали возможность отстаивать свое мировоззрение. Важно отметить, что участники экспериментальной группы, которым была предоставлена возможность отстаивать свое мировоззрение, не обнаружили отсроченного роста доступности темы смерти, которая, наоборот, наблюдалась среди участников той же группы, не имевших возможности защищаться. Эти данные свидетельствуют о том, что возможность защиты своего культурного мировоззрения в ответ на

активизацию мыслей о смерти снижает доступность темы смерти, наблюдающееся при невозможности такой защиты.

Результаты этого исследования не проясняли, однако, отражает ли низкий уровень доступности мыслей о смерти, возникший в результате защиты мировоззрения, фактическое *рассеяние* таких мыслей или их *подавление*. Чтобы ответить на этот вопрос, было проведено дополнительное исследование, в ходе которого половина участников, которым была предоставлена возможность отстаивать свое мировоззрение после активизации мыслей о смерти, подвергалась высокой когнитивной нагрузке. Предполагалось, что если участники *подавляли* мысли, связанные со смертью, то когнитивная нагрузка должна была нарушить это подавление и привести к высокой доступности мыслей о смерти. Однако если низкая доступность мыслей о смерти вызвана *рассеянием* таких мыслей, их доступность при высокой когнитивной нагрузке должна оставаться низкой.

Было обнаружено, что участники, которым была предоставлена возможность защищать свое мировоззрение, не продемонстрировали роста доступности мыслей о смерти независимо от уровня их когнитивной нагрузки. Тот факт, что когнитивная нагрузка не повлияла на доступность мыслей о смерти после защиты мировоззрения, позволил предположить, что защита мировоззрения вызывает фактическое *рассеивание* доступности таких мыслей, а не простое их подавление.

Можно предположить, что модель двойной защиты может срабатывать не только в ситуации угрозы, вызванной мыслями о смерти, но и в других ситуациях, воспринимаемых субъектом как угрожающие. В качестве таковых могут рассматриваться, например, ситуации неудач или публичного отвержения. Вероятно, четкое осознание угрозы будет инициировать проксимальную защиту рационального типа, в то время как подсознательная доступность информации об угрозе будет активизировать дистальную, ассоциативно далекую от сути угрозы, защитную реакцию. Кроме этого, на основании результатов некоторых исследований выдвигается гипотеза о существовании защиты медиального типа, содержательно более далекой от угрожающего стимула, чем рациональная (дистальная) защита, однако более близкой к нему, чем символическая (проксимальная) защита.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Подумайте, как поведенчески может проявляться защита медиального типа? При каких условиях она может возникать? Предложите пример эксперимента, направленного на исследование медиальной защиты.

2. Когда бессознательные мысли о смерти становятся менее доступными, дистальная защита:

(а) активизируется;

(б) ослабевает;

(в) трансформируется в защиту проксимального типа.

Обоснуйте свой ответ.

3. Как мысли о смерти связаны с социальными суждениями?

4. В чем заключается гипотеза «культурного буфера»?

5. В чем, с точки зрения теории управления ужасом, заключается смысл завышенной самооценки?

6. Придумайте примеры диагностических методик для выявления степени доступности бессознательных мыслей о смерти.

7. Почему мысли о смерти не вызывают явной эмоциональной реакции?

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Cartwright, D., Harary, F. Structural balance: A generalization of Heider's theory // *Psychological Review*. 1956. № 6. P. 277–292.

Cropanzano R., Mitchell M.S. Social Exchange Theory: An Interdisciplinary Review // *Journal of Management*. 2005. № 31(6). P. 874–900. URL: <https://doi.org/10.1177/0149206305279602> (дата обращения: 15.09.2020).

Haselton M.G., Buss D.M. Error management theory: A new perspective on biases in cross-sex mind reading // *Journal of Personality and Social Psychology*. 2000. № 78(1). P. 81–91. URL: <https://doi.org/10.1037/0022-3514.78.1.81> (дата обращения: 03.09.2020).

Hummon N.P., Doreian P. Some dynamics of social balance processes: bringing Heider back into balance theory // *Social Networks*. 2003. № 25 (1). P. 17–49. URL: [https://doi.org/10.1016/S0378-8733\(02\)00019-9](https://doi.org/10.1016/S0378-8733(02)00019-9).

Ismail I., Martens A., Landau M. J., Greenberg J., Weise D. R. Exploring the effects of the naturalistic fallacy: Evidence that genetic explanations increase the acceptability of killing and male promiscuity // *Journal of Applied Social Psychology*. 2012. № 42(3). P. 735–750. URL: <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2011.00815.x> (дата обращения: 02.09.2020).

Pyszczynski T., Greenberg J., Solomon S. A dual-process model of defense against conscious and unconscious death-related thoughts: An extension of terror management theory// *Psychological Review*. 1999. № 106(4). P. 835–845. URL: <https://doi.org/10.1037/0033-295X.106.4.835> (дата обращения: 03.09.2020).

Teehan J., diCarlo C. On the Naturalistic Fallacy: A Conceptual Basis for Evolutionary Ethics // *Evolutionary Psychology*. 2004. № 2. P. 32–46.

Учебное издание

Балева Милена Валерьевна

Социальная психология. Обзор теорий, тексты

Учебно-методическое пособие

Редактор *М. А. Шемякина*

Корректор *Н. А. Антонова*

Компьютерная верстка: *М. В. Балева*

Объем данных 1,68 Мб

Подписано к использованию 30.11.2020

Размещено в открытом доступе
на сайте www.psu.ru
в разделе НАУКА / Электронные публикации
и в электронной мультимедийной библиотеке ELiS

Издательский центр
Пермского государственного
национального исследовательского университета.
614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15